

ROCHAS

QUALIDADE

Brazilian Stones

ROCHAS IN DESIGN

Guilherme Torres

David Bastos

Brenda Rolim

MERCADO

PLS 773/2015



15 ANOS TYPHOON

itingamineracao.com.br

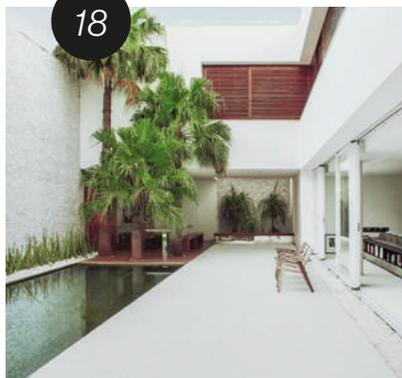
15

ITINGA
MINING GROUP

15 ANOS DE HISTÓRIA;
15 ANOS DE PESQUISAS;
15 ANOS DE TRANSFORMAÇÕES;
15 ANOS EM BUSCA DO MELHOR
QUE A NATUREZA PODE OFERECER;
SÃO 15 ANOS DE ITINGA MINERAÇÃO!

*15 years of history;
15 years of research;
15 years of transformation;
15 years searching for
the best of nature for you.
15 years of Itinga Mining Group!*





60

EDITORIAL » *Editorial*

6 2020 chega em um cenário promissor » *2020 arrives in a promising scenario*

ROCHAS IN DESIGN »

Stones in design

18 Guilherme Torres

30 David Bastos

46 Brenda Rolim

60 Max Mello

76 Prêmio Decorar São Paulo

86 Requite em dose dupla em expansão » *Strength and beauty of stone mark the expansion*

MARMORARIA & DESIGN

» *Fabrication & design*

96 Dimagra: marmoraria familiar para todos os tipos de projetos » *Dimagra: a family fabricator for all types of projects*

ROCHA EM FOCO »

Stone in focus

102 Ice Lake

104 Lavezzi

EMPRESA EM FOCO »

Company in focus

106 Grupo Corcovado Brasigran » *Grupo Corcovado Brasigran*

EXPEDIENTE

Edição 270 • Janeiro e fevereiro 2020
Rochas de Qualidade ISSN 0102-4531
www.revistarochas.com.br

EMC | Editores Associados Ltda

SÓCIOS DIRETORES

Daniel Vampré de Castro

Mtb 4038/ES

daniel@revistarochas.com.br

Felipe Vampré de Castro

Mtb 4042/ES

felipe@revistarochas.com.br

JORNALISTA RESPONSÁVEL

Aline Diniz • C2 Comunicação

aline@revistarochas.com.br

EDITORIAÇÃO

Ariane Ramos de Azevedo

editoracao@revistarochas.com.br

TRATAMENTO DE IMAGENS

Adiel Nunes

TRADUÇÃO

Thais R. P. Chaves

COLABORADORES

Olívia Tirello • Cid Chiodi

Eleana Patta Flain • Paulo Flório Giarov

Eloisa Frasca • Carlos Rubens A. Alencar

Francisco Hollanda

DEPARTAMENTO COMERCIAL

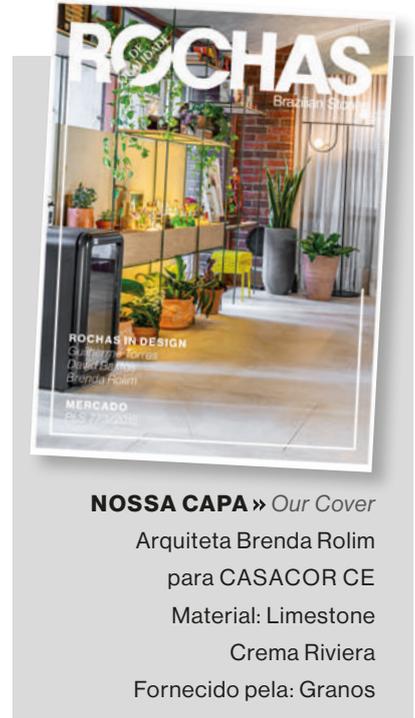
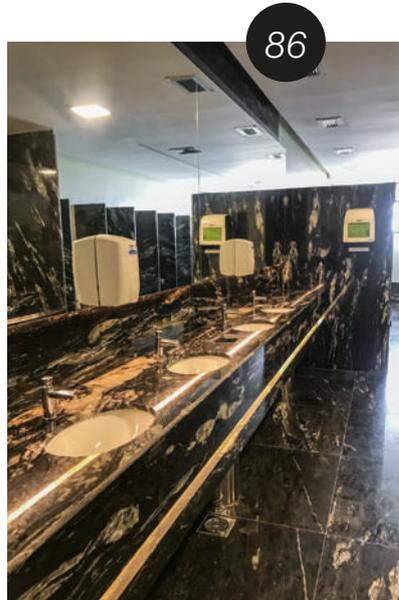
comercial@revistarochas.com.br

Daniel Vampré de Castro 11 97200.2956

daniel@revistarochas.com.br

Felipe Vampré de Castro 27 99979.3195

felipe@revistarochas.com.br



NOSSA CAPA » *Our Cover*
 Arquiteta Brenda Rolim
 para CASACOR CE
 Material: Limestone
 Crema Riviera
 Fornecido pela: Granos

ENTREVISTA » *Interview*

- 120 Reinaldo Dantas Sampaio
- 124 Débora Puccini

MERCADO » *Market*

- 128 Projeto de lei simplifica a extração de rochas ornamentais

ARTIGO » *Article*

- 134 Holding familiar
- 136 Uma nova opção para legalizar as minas de rochas ornamentais

ESPAÇO DO MARMORISTA

» *Space marbled*

- 138 5 passos para obter melhores resultados em 2020 na marmoraria

FEIRAS » *Fairs*

- 140 Fortaleza Brazil Stone Fair 2019

- 152 **INFOROCHAS** » *Infostone*

REPRESENTANTE
 Cachoeiro de Itapemirim / ES
 Maria Helena • 28 99985.7525 (sul ES)
 mariahelena@revistarochas.com.br

MARKETING
 Cintia Miguel • cintia@revistarochas.com.br

INTERNATIONAL DEPARTMENT
 marketing@revistarochas.com.br

IMPRESSÃO
 IPSIS Gráfica e Editora

ASSINATURA
 atendimento@revistarochas.com.br
 Através do site: www.assinerochas.com.br
 R. Aleixo Netto, 322 • Salas 702/703
 Praia do Canto • Vitória/ES
 CEP 29055-260 • Tel / Fax: 27 3227.2772

Conceitos e declarações emitidos por entrevistados e colaboradores não refletem, necessariamente, a opinião desta revista e de seus editores. "Rochas de Qualidade" não se responsabiliza

pelos conteúdos de anúncios e informes publicitários. Nenhuma parte desta publicação pode ser reproduzida em qualquer forma sem a expressa autorização da EMC-Editores Associados Ltda. Todos os direitos são reservados. Registrada no INPI e matriculada de acordo com a Lei de Imprensa. Não publica matérias redacionais pagas.

TIRAGEM DESTA EDIÇÃO
 10.000 exemplares

FILIADA: **ANATEC**
PUBLICAÇÕES ESPECIALIZADAS

2020 CHEGA EM UM CENÁRIO PROMISSOR

2020 arrives in a promising scenario

Primeira edição chega com um novo projeto gráfico e apresenta o bom desempenho de 2019 e as perspectivas para um ano ainda melhor

The first edition comes with a new graphic project and presents the good performance in 2019 and the perspective of an even better year

» Os indicativos para 2020 são positivos. A redução da taxa de juros no Brasil tem sido fundamental na retomada do setor da construção civil, que conta com centenas de lançamentos para este ano. As exportações também indicam uma regularidade, passando para o perfil de materiais de maior valor agregado mesmo diante do confronto entre nossos maiores clientes externos, Estados Unidos e China.

O Brasil alcançou a cifra de aproximadamente US\$ 1 bilhão em exportações em 2019, com crescimento aproximado de 7%. O mercado interno mostrou um excelente aquecimento no último trimestre.

2019 foi marcado por vários acontecimentos, entre eles: a reeleição da diretoria da ABIROCHAS, que garantiu mais um convênio junto a APEX. A filiação ao Centrorochas dos sindicatos patronais dos três estados mais produtivos do país, Sindirochas-ES, Simagran-CE e Sinrochas-MG, para promover ações em prol do setor. A aprovação do Projeto de Lei Suplementar (PSL) 773/2015, que já foi enviada para sanção presidencial. O PLS, que visa simplificar a extração de rochas naturais, é uma iniciativa de José Antônio Guidoni, quando presidente do Centrorochas, através do senador capixaba Ricardo Ferraço, que posteriormente teve o apoio de muitos parlamentares, em destaque no ES, o deputado Paulo Foletto.

Fechamos 2019 com a cobertura da Fortaleza Brazil Stone Fair, berço atual das principais descobertas de materiais rochosos únicos e diferenciados do Brasil.

Como não poderia ser diferente, a REVISTA ROCHAS comemora os seus 53 anos em 2020 com novos projetos. Portais digitais inéditos e especializados para todo o setor de rochas, auxiliando no crescimento e fortalecimento do mercado, como o www.brazilianstones.com.br para importadores e especificadores. Um novo projeto gráfico da revista impressa e do site www.revistarochas.com.br e a ampliação na cobertura das feiras internacionais (Estados Unidos, China, Itália, Alemanha e México).

Desejamos a todos uma boa leitura e uma nova década de prosperidade. ■

» *The signs for 2020 are positive. The reduction of interest rates in Brazil has been essential for the recovery of the construction sector, which has hundreds of releases for this year. The exports have also shown regularity, moving towards a profile of materials with high added value in spite of the confront with our major foreign clients, the USA and China.*

Brazil has reached the mark of approximately USD 1 billion in exports in 2019, with an approximate growth of 7%. The domestic market has shown excellent heating in the last trimester.

2019 was marked by several events, among which: the reelection of the directors of ABIROCHAS, who granted another agreement with APEX. The affiliation of company syndicates of the three most productive states of the country (Sindirochas-ES, Simagran-CE, and Sinrochas-MG) to Centrorochas, to act in favor of the sector. The approval of Bill (PSL) 773/2015, which has already been sent to the president. The PLS, aimed at the simplification of the extraction of natural stone, is an initiative by José Antônio Guidoni, when he was the president of Centrorochas, through senator Ricardo Ferraço, who was later supported by many congressmen, particularly by representative Paulo Foletto in Espirito Santo.

We closed 2019 covering Fortaleza Brazil Stone Fair, the current cradle of the main discoveries of unique and edgy stone materials in Brazil.

Following a tradition, magazine Rochas de Qualidade celebrates its 53 years, in 2020, with new projects. Brand-new digital portals, specialized in the dimension stone sector, helping in the growth and strengthening of the market, such as www.brazilianstones.com.br for importers and specifiers. A new graphic project in the printed magazine and in the website www.revistarochas.com.br and the increased coverage of international fairs (USA, China, Italy, Germany, and Mexico).

We wish everyone a nice reading and a new decade of prosperity. ■

REVISTA

ROCHAS

DE QUALIDADE

HÁ 53 ANOS ESCRREVENDO A HISTÓRIA DO SETOR DE ROCHAS.

+ de **2.400.000**
MILHÕES

Em 53 anos foram mais de 2,4 milhões de exemplares enviados para todo Brasil e distribuídos nas principais feiras.



+ de **40.000**
PÁGINAS

Nossa maior edição foi a 228 em 2013, com 306 páginas.



+ de **1.000**
FEIRAS E EVENTOS

Estamos presente nas principais feiras e mostras de arquitetura nacionais e internacionais.



+ de **7.500**
EXEMPLARES

Enviados por ano para os compradores americanos.



+ de **10.000**
MATÉRIAS

Entre artigos, entrevistas e matérias setoriais.



+ de **20.000**
DOWNLOADS

E acessos digitais por edição.



revistarochas.com.br





marble
quartzite
natural stone

Be everything. Be Brasigran.

MINERAÇÃO
**CORCOVADO
BRASIGRAN**
GRANITOS

SENSA

by COSENTINO®

A beleza e as propriedades da pedra natural de Sensa permanecem inalteradas graças à sua inovadora proteção invisível contra manchas, impedindo que líquidos como óleo ou café entrem no material.

Superfícies com design único e exclusivo criados pela natureza com o melhor tratamento anti-manchas.



SENSA

Regular

COSENTINO BRASIL: São Paulo: 11.3611-1229
Vitória 27.3348-8366 / Goiânia 62.3289-4499
Santa Catarina 48.3259-0097 / Recife: 81.3471-7021

info.br@cosentino.com

Descubra mais em cosentino.com | Siga:  



WHITE MACAUBAS PREMIUM COLLECTION

BELEZA INFINITA

Pedra Natural Protegida



SENSA

15 ANOS

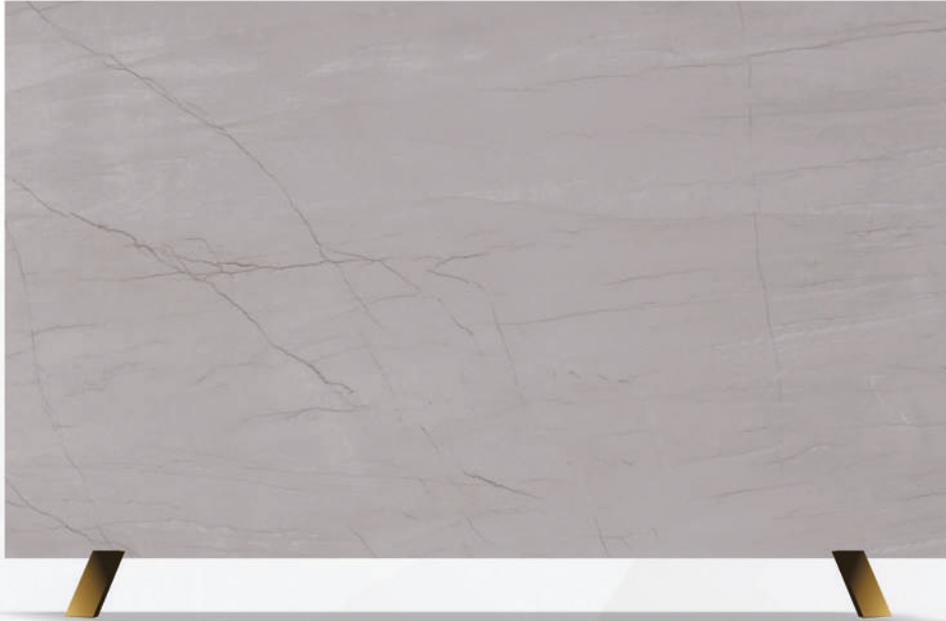
GARANTIA

Pemagran 40 YEARS



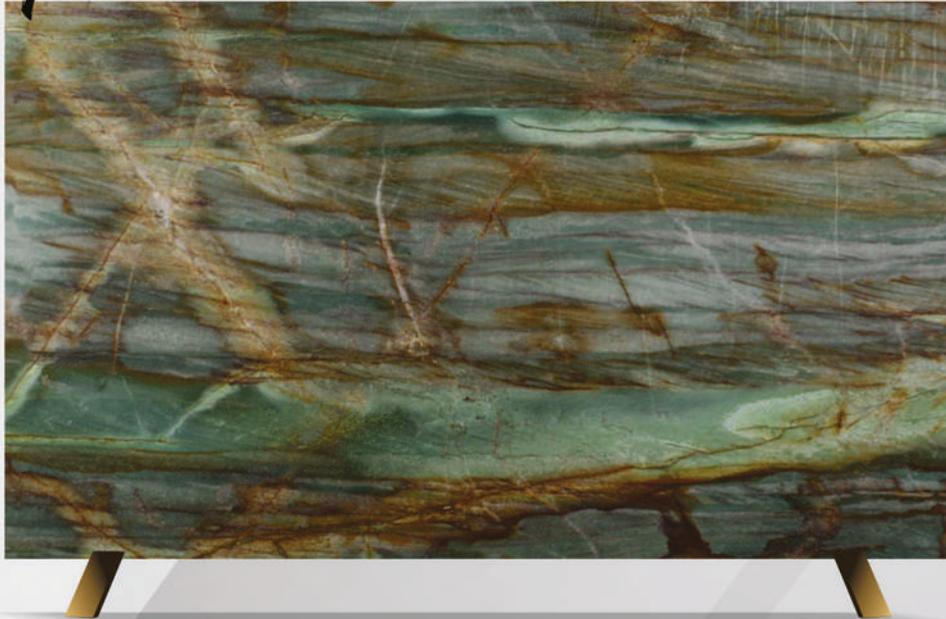
Glow, luxury and
sophistication

Cartier



Savipe

OWN QUARRIES



Q U A R T Z I T E S P E M A G R A N

ESSÊNCIA DA SUPERFÍCIE

Laminam é uma superfície para revestimento ultra compacta de grande formato, muito resistente e capaz de revestir superfícies em exteriores e interiores.

Laminam é extremamente versátil, 100% constituído de minerais naturais e pode ser utilizado em diversas funções, com isso os designers e arquitetos têm a liberdade para criar e especificar seu uso nas mais diversas aplicações.

Ossido Nero

LAMINAM

www.laminam.it



Deutsches
Institut
für
Bautechnik





☎ 28 2102 1920 📞 28 99298 4457
laminam@santonio.com.br | santonio.com.br

DISTRIBUIDOR OFICIAL BRASIL

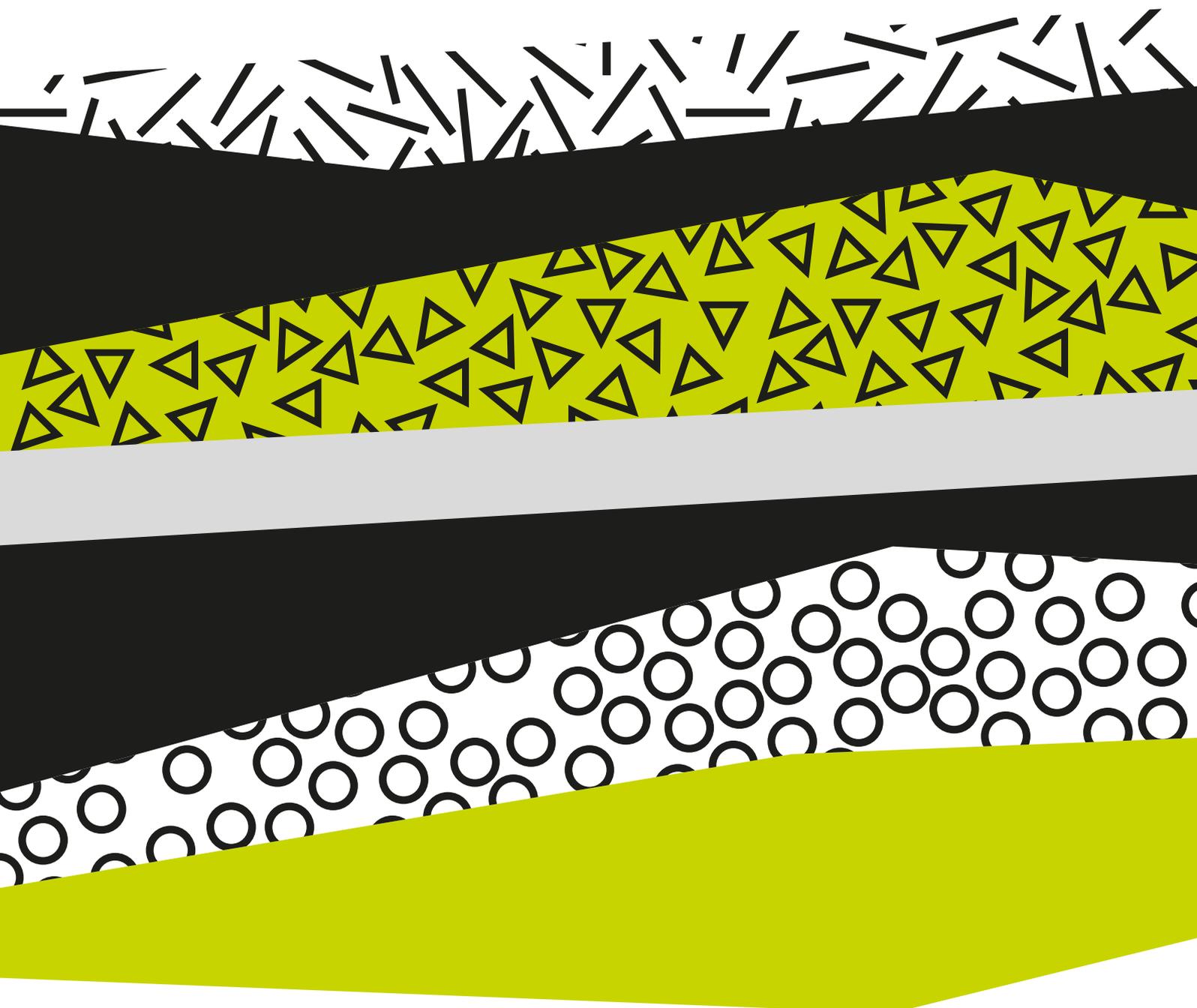
 **santo antonio**

The logo consists of the words "EXPO" and "REVESTIR" stacked vertically in a white, sans-serif font, set against a solid black rectangular background.

EXPO
REVESTIR

EXPO
REVESTIR
2020

10-13
MARÇO
SP

The background features a series of horizontal, wavy bands with different patterns and colors. From top to bottom: a black band with white diagonal lines, a yellow band with black triangles, a white band with black circles, and a solid yellow band.

INSCRIÇÕES
EXPOREVESTIR.COM.BR

Visitar a Expo
Revestir é sempre
uma experiência única.

Dias de visitaç o
com foco em
diferentes interesses.

10,11 **BUSINESS DAYS**
NEGÓCIOS E
NETWORKING

12,13 **CREATIVE DAYS**
TENDÊNCIAS E
CONTEÚDOS

design ps.2

Promo o



Organiza o



Evento conjunto



GUILHERME TORRES

Perfeccionista e
amante das rochas
ornamentais

*Perfectionist and lover
of dimension stone*

» Arquiteto graduado pelo Centro de Estudos Superiores de Londrina (UNIFIL). Abriu seu escritório em 2001 no Paraná, que logo foi transferido e fez acontecer em São Paulo (SP). Desde 2017, o arquiteto atravessou fronteiras e também estabeleceu uma filial em Nova York. Recentemente, Torres foi o único latino-americano a aparecer entre os 100 designers de interiores mais influentes do mundo.

Arquiteto “desde sempre”, Guilherme Torres nem se lembra de quando decidiu seguir os caminhos da profissão. Ele conta que desde criança projetava compulsivamente e que o ofício foi se desenvolvendo com o passar dos anos e com as especializações. Além de arquiteto, também se tornou designer e conquistou o Brasil e o mundo com seus projetos característicos e criativos.

Guilherme Torres é um perfeccionista. É assim que começa sua descrição no site do estúdio que leva seu nome e tem filiais em Londrina, São Paulo e Nova York. Com pouco mais de 20 anos de profissão, construiu um trabalho que hoje é reconhecido mundialmente pela exaltação à beleza da arquitetura brasileira con-

» *Guilherme Torres graduated in architecture by Centro de Estudos Superiores de Londrina (UNIFIL). He opened his office in 2001 in Paraná, that soon was transferred and making it happen in São Paulo. Since 2017, the architect has crossed borders and established a franchise in New York City as well. Recently, Torres was the only Latin American to show up among the 100 most influential interior designers in the world.*

Architect “since always”, Guilherme Torres doesn’t even remember when he decided to follow this professional path. He says that, since he was a child, he compulsively did projects and the skills were developed through the years and specialisations. Besides being an architect, he also became a designer and conquered Brasil and the world with his creative and characteristic projects.

Guilherme Torres is a perfectionist. This is how he starts his description in his studio website that counts with franchises in Londrina, São Paulo and New York, With a little more than 20 years of career, he created a work that today is worldly recognised for its praise to the beauty of Brazilian contemporary architecture

FOTO/PHOTO: FELIPE ÁBE





**AS HOUSE - PISO
EM MÁRMORE
BRANCO PARANÁ**
AS HOUSE -
FLOOR IN BRANCO
PARANÁ MARBLE

temporânea e pelo uso de materiais que nos colocam em contato com o elemental: tijolo, concreto e pedras. E levar a beleza brasileira para o mundo é uma das premissas do arquiteto, que conta nessa entrevista os desafios e encantos de se trabalhar com materiais como as rochas ornamentais, além de ressaltar a importância da indústria de extração e beneficiamento do setor se voltar para o mercado interno. “Seria um contrassenso não fazer uso dos profissionais brasileiros como potenciais embaixadores de nossas belezas”, ressalta.

and for his use of materials that put us in contact with the elementary: bricks, concrete, and stone.

And taking Brazilian beauty to the world is one of this architect's propositions. He tells us in this interview the challenges and charms of working with materials such as dimension stone, also emphasizing the importance of extractive industry and the benefits of the sector turning to the domestic market. “It would be a contradiction not to use Brazilian professionals as potential ambassadors of our beauties”, he says.

**AS HOUSE - PISO
EM MÁRMORE
BRANCO PARANÁ**
AS HOUSE -
FLOOR IN BRANCO
PARANÁ MARBLE





LAREIRA EM MÁRMORE NERO MICHELANGELO
FIREPLACE IN NERO MICHELANGELO MARBLE



**PAREDES E PISOS
EM MÁRMORE
TRAVERTINO**
*WALLS AND
FLOORS IN
TRAVERTINO
MARBLE*

NATURAL STONES

OWN QUARRIES-JAZIDAS PRÓPRIAS

Nybirus



Kors White



55 28 3333-5555

www.ozarochas.com.br - oz@ozarochas.com.br

Rodovia Fued Nemer, Km 17,5 Sapecado/Conduru
Cachoeiro de Itapemirim - ES - Brasil - CEP: 29329-000



OZA
ROCHAS DO BRASIL



**TREE HOUSE -
GRANITO ITAUNAS
LEVIGADO**
TREE HOUSE -
ITAUNAS LEVIGADO
GRANITE

**O QUE O MOTIVOU A INGRESSAR
NA ARQUITETURA E NO DESIGN,
INCLUSIVE DE MÓVEIS?**

Sempre quis ser arquiteto, quando criança eu projetava – não desenhava – compulsivamente. Já o design foi algo que aconteceu incidentemente, a arquitetura me levou a ele.

**PARA GUILHERME TORRES, O
QUE É ARQUITETURA?**

É um mistério ao qual dedico minha vida para desvendá-lo.

**PEDRAS, MADEIRA E CONCRETO SÃO
PREDOMINANTES EM SEUS PROJETOS.
POR QUE USAR ESSES MATERIAIS?**

Sempre fui sustentável, antes do verbete entrar na moda. Aprecio a simplicidade calculada que consigo extrair unindo um olhar contemporâneo a técnicas vernaculares.

**ESPECIFICAMENTE SOBRE ROCHAS
ORNAMENTAIS, HÁ ALGUM MATERIAL QUE VOCÊ
GOSTA MAIS DE TRABALHAR? POR QUÊ?**

Eu adoro pedras brasileiras. Todas.

**QUAIS PROJETOS DESENVOLVIDOS COM ROCHA
ORNAMENTAL ESTÃO NO TOPO DE SUAS OBRAS?**

Na Tree House usei só granito levigado; na AS House, mármore branco paraná e numa CasaCor PR, usei mármore exóticos do Espírito Santo pelos quais me apaixonei.

**WHAT MOTIVATED YOU TO START IN
ARCHITECTURE AND DESIGN, ESPECIALLY
WHEN IT COMES TO FURNITURE?**

I have always wanted to be an architect, when I was a kid I did projects - not drawings - compulsively. Now, design was something that happened by accident, architecture took me to it.

**TO GUILHERME TORRES, WHAT
IS ARCHITECTURE?**

It is a mystery which I dedicate my life to discover.

**STONE, WOOD AND CONCRETE ARE
DOMINANT IN YOUR PROJECTS.
WHY USE THESE MATERIALS?**

I have always been sustainable, since before the word became a trend. I appreciate the calculated simplicity I can extract uniting a contemporary look to the vernacular techniques.

**SPECIFICALLY ABOUT ORNAMENTAL
ROCKS, IS THERE ANY MATERIAL YOU
MOST LIKE TO WORK WITH? WHY?**

I love Brazilian stones, all of them.

**WHICH PROJECTS, DEVELOPED WITH DIMENSION
STONE, ARE ON THE TOP OF YOUR WORK?**

At the Tree House I only used honed granite; at AS House, Paraná white marble and in a CasaCor PR I used exotic marbles from Espírito Santo, that I fell in love with.

Naturally White

● prove



+55 28 3538-2600
WWW.BRASILMAG.COM.BR

W H I T E
P A R I S
OWN QUARRY



BRASILMAG
MINERAÇÃO



ALGUNS ARQUITETOS RECLAMAM DA FALTA DE ACESSO AO VASTO MATERIAL DAS INDÚSTRIAS DE ROCHAS ORNAMENTAIS DO PAÍS - O BRASIL É O MAIOR EXPORTADOR DO MUNDO - ASSIM COMO DE ESPECIFICAÇÕES DE MATERIAIS. COMO VOCÊ ENXERGA ISSO?

Eu sou um pesquisador por natureza. Sempre peço que me enviem os materiais mais “fora de moda” possíveis. Me encanta a possibilidade de apresentar esses materiais ao mercado com o respeito que eles merecem.

EM SEUS PROJETOS HÁ TAMBÉM A DECORAÇÃO COM MÓVEIS CONTEMPORÂNEOS ASSINADOS POR VOCÊ. JÁ TRABALHOU COM ROCHAS ORNAMENTAIS TAMBÉM?

Sempre tivemos um gargalo para a produção de móveis em rochas, que é a tecnologia. Sem recursos de beneficiamento, o que pode ser feito se reduz à montagem com chapas. Mas esta situação está mudando. Não vejo a hora de poder criar formas livres em rochas.

RECENTEMENTE VOCÊ PARTICIPOU DE UM EVENTO DE LANÇAMENTO DA VITÓRIA STONE FAIR, FEIRA DO SEGMENTO QUE SERÁ REALIZADA EM FEVEREIRO DE 2020, NO ESPÍRITO SANTO. ACREDITA QUE ESSES EVENTOS POSSAM SER IMPORTANTES PARA APROXIMAR ARQUITETOS DA INDÚSTRIA DE ROCHAS? COMO ENXERGA ISSO?

Considero fundamental que a indústria de extração e beneficiamento de rochas se volte para o mercado interno. Seria um contrassenso não fazer uso dos profissionais brasileiros como potenciais embaixadores de nossas belezas.

QUAL É A IMPORTÂNCIA DA INOVAÇÃO NA ARQUITETURA NOS TEMPOS ATUAIS?

Hoje estou completamente voltado para o desenvolvimento e implantação de tecnologias renováveis para o setor. Mais que nunca temos que nos responsabilizar pelo impacto ambiental. Decidi abrir mão de técnicas que domino e pelas quais sou reconhecido, como o concreto, para reaprender a projetar usando materiais leves e de baixo impacto ambiental. Estou adorando.

ACREDITA QUE SEM MUITO DINHEIRO NÃO É POSSÍVEL TER ACESSO À BOA ARQUITETURA?

Sim, acredito. Porque no nosso país, o essencial é visto como acessório ou luxo. Vivemos abaixo do mínimo, e isso tem que mudar.

QUAL FOI A MARCA DO STUDIO GUILHERME TORRES EM 2019 E QUAIS SÃO AS PERSPECTIVAS PARA 2020?

2019 foi o ano no qual comecei a colher os primeiros frutos desta minha nova abordagem projetual, no qual tive um feedback incrível. Para 2020 vem uma nova safra de casas com pegada de carbono quase zero. Estou muito empolgado!

NÚMEROS & PRÊMIOS

- Mais de **20 anos** de carreira

- Mais de **300 projetos**

- Único latino-americano a aparecer na lista de **100 melhores** arquitetos e designers do mundo em 2017

- Seu estúdio foi um dos vencedores do prêmio internacional

Architecture Master Prize 2019, que escolhe os 42 melhores projetos do mundo

- Vencedor na categoria Decorative Items and Homeware Design do prêmio A'Design Awards & Competition em 2018

- Em 2018, lançou o **Stronger Collection – Guilherme Torres Works**: uma coleção de três livros com mais de mil páginas que contam sua trajetória profissional

NUMBERS & AWARDS

- More than **20 years**
of career

- More than **300**
projects

- The only Latin American
to show up in the list of the
100 best
architects and designers
in the world in 2017

- His studio was one
of the winners of the
international award

**Architecture
Master
Prize 2019**,
that chooses the 42 best
projects in the world.

- Winner in the Decorative
Items and Homeware Design
category of the A'Design &
Competition award in 2018

- In 2018, he launched the

**Stronger
Collection –
Guilherme
Torres
Works:**^a

collection of three
books with more than a
thousand pages telling
his professional journey.

SOME ARCHITECTS COMPLAIN OF THE LACK OF ACCESS TO THE VAST MATERIAL FROM THE DIMENSION STONE INDUSTRY IN THE COUNTRY - BRAZIL IS THE GREATEST EXPORTER IN THE WORLD - SUCH AS SPECIFICATION OF MATERIALS. HOW DO YOU SEE THIS?

I am a researcher by nature. I always ask the most outfashioned materials they may have. I am charmed by the possibility of showing those materials to the market with the respect they deserve.

IN YOUR PROJECTS THERE IS ALSO THE CONTEMPORARY FURNITURE DECORATION SIGNED BY YOU. HAVE YOU WORKED WITH DIMENSION STONE AS WELL?

We have always had an obstacle when it comes to the production of furniture with stone: technology. Without processing resources, what can be done is reduced to assembling plates. But this situation is changing. I can't wait to be able to create free shapes in stone.

RECENTLY YOU TOOK PART IN AN EVENT LAUNCHED BY VITÓRIA STONE FAIR, A FAIR FROM THE SEGMENT WHICH WILL BE HELD IN FEBRUARY 2020, IN ESPÍRITO SANTO. DO YOU BELIEVE THESE EVENTS CAN BE IMPORTANT TO GET ARCHITECTS CLOSER TO THE STONE INDUSTRY? HOW DO YOU SEE THIS?

In my opinion, it is essential that the extraction and processing stone industry turns to the domestic market. It would be counterproductive to ignore Brazilian professionals as potential ambassadors or our beauty.

WHAT IS THE IMPORTANCE OF INNOVATION IN ARCHITECTURE RIGHT NOW?

Nowadays I am completely immersed in the development and implementation of renewable technologies to the sector. More than ever we have to take responsibility for the environmental impact. I decided to give up on techniques I master and for which I am known, such as concrete, to learn again to design, using light materials with low environmental impact. I am loving it.

DO YOU BELIEVE THAT IT IS NOT POSSIBLE TO HAVE ACCESS TO GOOD ARCHITECTURE WITHOUT A LOT OF MONEY?

Yes, I do. Because in our country, the essential is seen as an accessory or luxury. We live below the minimum, and this has to change.

WHAT WAS THE BRAND OF THE STUDIO GUILHERME TORRES IN 2019 AND WHAT ARE THE PERSPECTIVES FOR 2020?

2019 was the year I started to harvest the first fruits of this new project approach, and I had an incredible feedback. For 2020 comes a new crop of houses with the near-zero carbon style. I am very excited! In one phrase.



EM UMA FRASE



O melhor projeto da sua carreira foi...

escrever meus livros.

Seu livro de cabeceira é...

Casa, de Witold Rybczynski.

Nos seus projetos não pode faltar...

espaço.

O que ou quem te inspira?

Tudo ao meu redor.

Uma dica para quem está começando é...

procure alguém que admire e aprenda com ele. ■

IN ONE PHRASE

The best project of your career was...

writing my books.

Your bedside book is...

House, by Witold Rybczynski.

Your projects can't lack...

space.

What or Who inspires you?

Everything around me.

A tip to those who are beginning is...

look for someone you admire and learn from them.. ■





ESPECIALISTA
EM GRANITO PRETO
EXPERTS IN BLACK GRANITE



REDEFININDO O
GRANITO PRETO

*REDEFINING THE
BLACK GRANITE*

FANTASY BLACK

VOLCANIC BLACK

BRASILIAN BLACK

CHAPAS E MEIAS CHAPAS

FULL AND HALF SLABS

BLOCOS PADRÃO E PEQUENOS

STANDARD AND SMALL BLOCKS

ACABAMENTOS DIVERSOS

VARIOUS FINISHES

JAZIDAS PRÓPRIAS

OWN QUARRIES

COTAXÉ



VISITE-NOS VISIT US
PAVILHÃO PAVILION 2
ESTANDE STAND 203

COMILCOTAXE.COM.BR

COMILCOTAXE



**STUDIO
GUILHERME
TORRES**

Rua João Moura, 112

Jardins, São Paulo/SP

CEP/Zip Code: 01442-000

☎ + 55 11 2872.8620

✉ info@guilhermetorres.com.br

📷 [@guilhermetorres](https://www.instagram.com/guilhermetorres)

📘 Studio Guilherme Torres

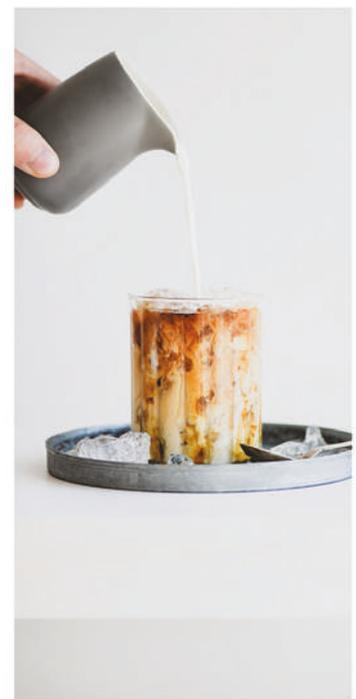
TECHLAM® TOP 12mm

VMSTONE

BANCADAS PARA OS DEVOTOS DA GASTRONOMIA

Uma gama de tons neutros com padronagens de inspiração orgânica

Descubra os outros padrões Techlam® Top:



Techlam® Top - Marvel Gold



Cores inalteráveis que duram ao longo do tempo



Resistência ao fogo e ao calor



Resistência a arranhões



Techlam® - Hydra Plomo

TECHLAM®

3mm e 5mm

VMSTONE

PORCELANATO COM GRANDE FORMATO E ESPESSURA MÍNIMA

Conheça as coleções Basic, Blaze, Slate, Stone, Wood, Steel, Deco, Vulcano e Hydra

Encante-se com algumas das tendências Techlam:



Adquira esses e outros revestimentos no nosso depósito.

✉ contato@vmstone.com.br ☎ +55 11 36110073 📷 VM_Stone

📍 Rua Henrique Ongari, 290 - São Paulo/SP - CEP 05037-150

VMSTONE

Revestindo com estilo

Representante Autorizado
LEVANTINA

DAVID BASTOS

Um campo de infinitas possibilidades

A field of infinite possibilities

FOTO/PHOTO: MARCELO NEGROMENTE



» David Bastos é arquiteto formado pela Universidade Federal da Bahia (UFBA) e atua no mercado há cerca de 40 anos. Tem escritórios em Salvador (BA) e em São Paulo (SP) e é o nome por trás de projetos como a revitalização das docas da capital baiana.

Criatividade: essa é a palavra que gerencia os quase 40 anos de carreira do arquiteto David Bastos. Nascido em uma família de médicos, ele buscou seguir outros caminhos e acabou optando pela arquitetura. Mas se a Bahia perdeu um grande médico, ganhou um arquiteto criativo o suficiente para devolver a vida para a região das docas de Salvador. Após se formar na Universidade Federal da Bahia e instalar seu escritório em 1995 no Trapiche, viu de perto o cais se desenvolver com a chegada de estabelecimentos badalados como o restaurante Trapiche Adelaide e do Bahia Design Center.

» David Bastos is an architect who graduated from Universidade Federal da Bahia (UFBA) and has been in the market for approximately 40 years. He has offices in Salvador (BA) and in São Paulo (SP) and is the name behind projects such as the revitalization of the docks of the capital of Bahia.

Creativity: this is the word that manages the nearly 40 years of career of architect David Bastos. Born in a family of doctors, he tried to follow other paths and ended up choosing architecture. If Bahia has lost a doctor, it has received an architect that is creative enough to give back life to the region of the docks in Salvador. After graduating from Universidade Federal da Bahia and setting up his own office in 1995, in Trapiche, he saw, from a close distance, the cais developing, with the arrival of famous establishments such as the restaurant Trapiche Adelaide and the Bahia Design Center.





LASCAS DE GRANITO BRUTO NA FACHADA DA CASA BUSCA VIDA
RAW GRANITE SPLINTERS ON THE FACADE OF THE BUSCA VIDA HOUSE

Hoje, com escritórios em Salvador (BA) e São Paulo (SP), conta com uma equipe de profissionais experientes e que continuam seguindo o seu caminho de inovação em um estilo único de arquitetura.

Today, with offices in Salvador (BA) and São Paulo (SP), he has a team of experienced professionals who follow his innovative path in a unique architecture style.



PISO DA CASA BUSCA VIDA EM MÁRMORE BEGE BAHIA
FLOOR OF THE BUSCA VIDA HOUSE IN BEGE BAHIA MARBLE





O MÁRMORE BEGE BAHIA NO PISO DO QUARTO DA CASA BUSCA VIDA
BEGE BAHIA MARBLE ON THE FLOOR OF BUSCA VIDA HOUSE

“

**Gosto mesmo
é de criar.
What I really like
is to create.**

”



ILHA EM SILESTONE CINZA E PISO OPEN SPACE NATURAL GRIGIO MÉDIO
ISLAND IN GRAY SILESTONE AND FLOOR OF THE OPEN SPACE IN NATURAL GRIGIO

OWN QUARRY

EXTREME WHITE

LIGHTNESS AND PERSONALITY

@ceosdigital



Faça a leitura do código e inspire-se com algumas aplicações.

(28) 3524-1077
(28) 3524-2366
calvigranitos.com.br



CALVI
GRANITOS

“Gosto mesmo é de criar. E quando a obra fica pronta e a transposição das ideias de materializa num ambiente dá uma satisfação indescritível. Às vezes me pergunto se poderia ter feito diferente, mas a imaginação é assim mesmo: um campo de infinitas possibilidades”, reflete Bastos sobre sua experiência profissional.

Recentemente, o arquiteto reuniu em um livro um compilado dos seus projetos mais recentes. Ao todo, a obra conta com 36 projetos de casas e apartamentos arquitetados por ele em diversas capitais do Brasil, onde é possível perceber o olhar sensível do arquiteto para os materiais naturais como as rochas ornamentais, proximidade com o verde e belas paisagens, arte, fotografia e artesanato. Além disso, o estilo da arquitetura traçada por Bastos traz iluminação generosa, ventilação cruzada, circulação fluida e a brasilidade de suas raízes.

“What I really like is to create. When the project gets ready, and the translation of ideas materializes in a space, it gives me indescribable satisfaction. Sometimes I wonder if I could have done it differently, but imagination is like that: a field of infinite possibilities”, reflects Bastos about his professional experience.

Recently, the architect gathered in a book a compilation of his most recent projects. The work shows 36 projects of houses and apartments designed by him in several capitals of Brazil, where it is possible to notice the sensitive look of the architect on natural materials such as dimension stone, closeness to green and beautiful landscapes, arts, photography, and arts & crafts. Besides, the architectural style created by Bastos brings generous lighting, cross ventilation, fluid circulation, and the Brazilian-ness of his roots.



PAREDE DE GRANITO BRUTO FAZ SEPARAÇÃO DOS AMBIENTES NA CASA PIRACAIA
WALL IN RAW GRANITE SEPARATES THE SPACES AT CASA PIRACAIA



Crystal White

coming soon



TRANSLUCENT | OWN QUARRY



Castelo . ES . Brazil
+55 28 3542 6642
@yellowstone_br
www.yellowstone.com.br



Quando o assunto são rochas ornamentais em projetos, o arquiteto David Bastos conta que sempre procura utilizar o que há disponível na região que está projetando. “Buscamos dar preferência às rochas que possam ser aplicadas de forma orgânica e mais natural possível, sempre optando pela alvenaria ao invés do revestimento quando o projeto permite”, ressaltou.

Bastos conta, ainda, que o principal desafio ao utilizar rochas ornamentais em seus projetos é encontrar uma boa mão de obra para execução. “O resultado final é diretamente proporcional a qualidade da mão de obra. Além da parte técnica na execução, precisa existir a sensibilidade estética na hora de diagramar o projeto”, pontuou.

When the subject is dimension stone in projects, architect David Bastos reports he always tries to use materials that are available in the region where he is designing. “We try to give preference to stones that can be applied in the most organic and natural way possible, always choosing masonry instead of claddings when the project allows it”, he emphasized.

Bastos also says the greatest challenge in using dimension stone in projects is to find qualified workforce for the execution. “The end result is directly proportional to the quality of the workforce. Besides the technical part of the execution, there must be an aesthetic sensibility when it comes to project layout”, he pointed out.

ANTHRACITE

ÚNICO-UNIQUE



• prove

BOOTH NIKOLAS BAGNARA
MARMOMAC/2019

Blocos / Block

Rua Alagoas, nº 44 - Maristela de Minas
Curral de Dentro/MG. - Cep: 39569-000
+55 38 3845 7070 | 7043 | 7094
+55 38 99952 4739 | 38 99955 2257 | 31 99580 7707
comercial@grupofelix.com.br

Chapa / Slab

Rod. Engenheiro Fabiano Vivacqua, s/n
Rua Projetada. Bairro Central Parque. - Cep: 29313-158
+55 28 3511 8522 | +55 31 99941 5777
comercial-es@grupofelix.com.br



www.granduvale.com.br



NA CASA PARQUE FLORESTAL O LIMESTONE FOI UTILIZADO NO PISO, EM PAREDES E NA FACHADA
IN THE FOREST PARK HOUSE, LIMESTONE WAS USED ON THE FLOOR, ON WALLS, AND ON THE FACADE

PROJETOS

Seguindo suas características marcantes em projetos, um dos destaques entregues recentemente pelo escritório de Bastos foi um apartamento em São Paulo (SP). No projeto Praça Pereira Coutinho, o arquiteto mesclou clássico e contemporâneo, com um piso de mármore que permeia todo o apartamento e também reveste as paredes do banheiro, fazendo um contraponto à madeira que, por sua vez, traz aconchego para os ambientes.

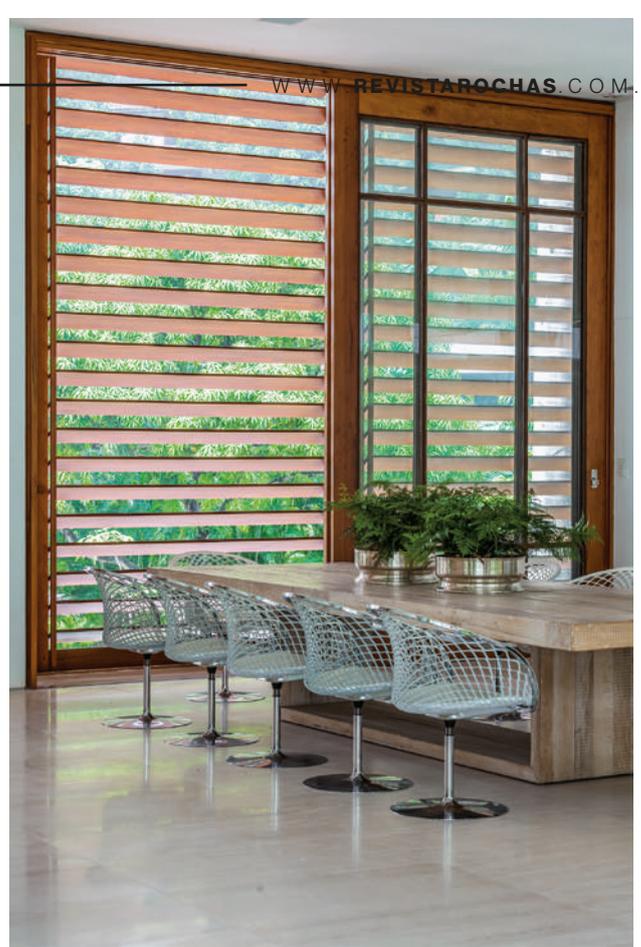
PROJECTS

Following his marked characteristics in projects, one of the highlights, recently delivered by Bastos' office, was an apartment in São Paulo (SP). In the project Praça Pereira Coutinho, the architect mixed classic and contemporary, with a marble floor that permeates the whole apartment and also clads the bathroom wall, making a counterpoint to the wood that, in turn, brings coziness to the spaces.



Nesse projeto, ele conta que utilizou o mármore Branco Paraná para o piso da área social e o Calacata no banheiro máster. Além disso, o apartamento também ganhou um deck e painéis de madeira, e ar cosmopolita através da linguagem transmitida pelos materiais utilizados.

In this project, he reports he used Branco Paraná marble for the floor of the social area, and Calacata in the master bathroom. Besides, the apartment also received wooden deck and panels, and a cosmopolitan air through the language translated by the materials used.



LIMESTONE NOS PISOS E NO BOX DO BANHEIRO NA CASA PARQUE FLORESTAL
LIMESTONE ON THE FLOORS AND IN THE SHOWER STALL AT FOREST PARK HOUSE

Ao chegar em frente à casa Busca Vida, outro projeto do escritório de David Bastos, já é possível visualizar a escada, o paisagismo e as lascas de granito bruto que roubam a atenção. Para trazer ainda mais elegância ao projeto, no piso da casa foi utilizado o Bege Bahia e a volumetria do telhado também foi um dos grandes destaques, criando um jogo de telhados que se conectam entre si.

As lascas de granito bruto trouxeram originalidade para uma casa de lago em Piracaia (SP), com projeto de David Bastos e Marianah Coin. Toda a casa tem detalhes em pedra, estrutura de madeira roliça de eucalipto, piso em cimento queimado branco e deck de madeira Cumaru. Na sala de jantar, destaque para uma parede com granito bruto que faz a separação de dois ambientes com charme e elegância.

When arriving to the front of the Busca Vida house, another project by the office of David Bastos, it is already possible to see the staircase, the landscaping, and the slivers of raw granite which steal the attention. To add even more elegance to the project, Bege Bahia was used on the floor of the house. The roof volume was one of the highlights, creating a game of interconnected roofs.

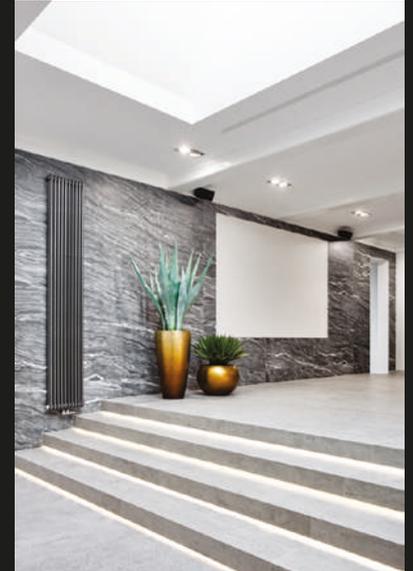
The splinters of raw granite brought originality to a lake house in Piracaia (SP), designed by David Bastos and Marianah Coin. The whole house has details in stone, with a structure in Eucalyptus round wood, floor in white concrete, and deck in Cumaru wood. In the dining room, the highlight is a wall in raw granite which separates two spaces with charm and elegance.



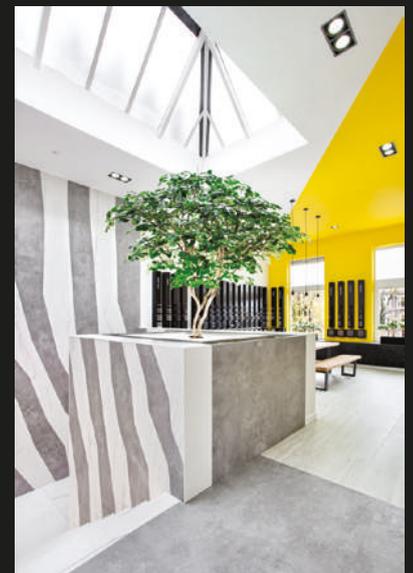
APARTAMENTO PRAÇA PEREIRA COUTINHO COM PISO EM MÁRMORE BRANCO PARANÁ
APARTMENT PRAÇA PEREIRA COUTINHO WITH FLOOR IN BRANCO PARANÁ MARBLE



NEOLITH® Mont Blanc aplicado em piso, paredes e teto



Mar del Plata aplicado em parede



New York, New York aplicado em piso e parede

Neolith®, a marca que revoluciona o mundo da arquitetura, design e decoração, completa 10 anos. Por sua versatilidade, sustentabilidade, design e durabilidade, a Superfície Ultracompacta Sinterizada Neolith® obteve o reconhecimento do setor, proporcionando diferenciação e funcionalidade nestes 10 anos de existência.

Situada no município de Almassora, no sudoeste da província espanhola de Castellón, para a Neolith® não há fronteiras. Sua experiência e profundo conhecimento no mundo da pedra natural permitiram a empresa estar presente nos cinco continentes através de uma sólida rede comercial de distribuidores e showrooms em vários países onde a cumplicidade e o apoio dos clientes foram fundamentais.

Esta grande vocação exportadora e o desafio constante de entender as singularidades de cada país traduziram-se, nestes últimos cinco anos, na abertura de exclusivos e refinados espaços denominados NUBs (Neolith Urban Boutiques), localizados em algumas das cidades mais importantes do mundo, como Nova Iorque, Londres, Tóquio, Madri, Dusseldorf, Milão e Amsterdã.



Outro projeto especial na terra natal do arquiteto David Bastos foi o condomínio Parque Florestal, em Salvador. A casa foi inspirada na implantação do terreno e nos melhores ângulos de ventilação e, como ela fica na rua de entrada do condomínio, foi criado um acesso pelo estar onde é possível ter noção de toda a amplitude da casa. Além disso, o jardim central é o ponto de partida do projeto, já que é ali que todos os ambientes se integram.

Por lá, para dar mais elegância e exclusividade ao projeto, o arquiteto utilizou limestone em grande parte dos ambientes e também revestindo as paredes do espaço gourmet e da fachada. Destacam-se também a utilização da madeira e das marquises em concreto.

Another special project in the homeland of architect David Bastos was the Parque Florestal condominium, in Salvador. The house was inspired on the implementation of the terrain and on the best ventilation angles, and, as it is located on the entrance street of the condominium, the project created an access through the living room, where it is possible to feel the full amplitude of the house. Besides, the central garden is the starting point of the project, as it is the place where all spaces integrate.

To add more elegance and exclusiveness to the project, the architect used limestone in great part of the spaces and also cladding the walls of the gourmet space and the façade. Other highlights were the use of wood and the concrete marquees.



**BANHEIRO DO APARTAMENTO PRAÇA PEREIRA
COUTINHO COM MÁRMORE BRANCO CALACATA**
BATHROOM IN APARTMENT PRAÇA PEREIRA
COUTINHO WITH BRANCO CALACATA MARBLE

O PONTO DE PARTIDA DA SUA INSPIRAÇÃO.

UM AMBIENTE SOFISTICADO COMEÇA COM UM REVESTIMENTO SOFISTICADO.

A Granos oferece uma grande variedade de REVESTIMENTOS em mármore, quartzitos, limestones e granitos diferenciados, como o **BRANCO ALPHA**. Material que foi destaque no ambiente **Casa Nômade na Casa Cor Ceará 2019**, criado pelo Designer **Ramiro Mendes** e executado pela **Ailec**. Quando trata-se de obras de alto padrão, os arquitetos e construtoras querem o melhor e a Granos tem os materiais com a maior qualidade para oferecer.

Ambiente: Casa Nômade na Casa Cor Ceará 2019 | Local: Fortaleza/CE | Designer: Ramiro Mendes | Foto: Felipe Petrowsky

BRANCO
ALPHA

Quarto Anel Viário Km 20 s/n - Caucaia, CE - Brasil

comercial@granos.com.br | Fone: (85) 4006.0666

👉 granos.com.br **f** /granosgranitos **ig** @granosgranitos



GRANOS
GRANITOS S/A

**DETALHES DO BANHEIRO MASTER EM BRANCO CALACATA E DO LAVABO EM BRANCO PARANÁ**

DETAILS OF THE MASTER BATHROOM IN BRANCO CALACATA AND OF THE WASHROOM IN BRANCO PARANÁ

Os limestones estão caindo no gosto dos arquitetos e designers no mundo inteiro que, de alguns anos para cá, têm utilizado muito este tipo de rocha ornamental em seus projetos. Com todo o requinte e nobreza de uma pedra genuína, o limestone é caracterizado por apresentar rusticidade natural, toque aveludado e pouco brilho. Pode ser encontrado em muitas cores, que variam desde beges claros e alaranjados até tonalidades cinzas bem escuras, dependendo do local onde a rocha é extraída. ■

Limestones have gained popularity among architects and designers from the whole world. In the latest years, they have used a lot of this dimension stone in their projects. With all the refinement and nobility of genuine stone, limestone is characterized by its natural rusticity, velvety touch, and low shine. It may be found in many colors, varying from light and orangish beiges to vey dark shades of gray, depending on the extraction site. ■

DB ARQUITETOS

Av. Lafayette Coutinho, 1010, loja 16 – Marina Contorno,
Comércio Salvador (BA) – CEP/Zip Code: 40015-160

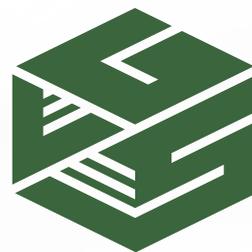
☎ + 55 71 3038-0101

Rua da Consolação, 3741, 5º andar – São Paulo (SP) – CEP/Zip Code: 01416-001

☎ + 55 11 3088-5500

<http://www.dbarquitetos.com> ✉ arquitetura@dbarquitetos.com 📷 [dbarquitetos](https://www.instagram.com/dbarquitetos)





**VITORIA
STONE**
GROUP

MEET THE
SUPER EXOTIC

White Lux
FROM
LUX LINE

  VitoriaStoneGroup

www.VITORIASTONE.com

BRENDA ROLIM

Rochas naturais com
pegada sustentável

*Natural stone with a
sustainable touch*

Espaços funcionais, bioclimáticos, flexíveis, sustentáveis e com otimização. Essas são as principais características que a arquiteta Brenda Rolim deposita nos projetos residenciais e comerciais que cria para seus clientes, espalhados por diversas cidades e estados do país. No comando do Estúdio do Bem há mais de 10 anos, a arquiteta se dedica a criar projetos únicos, focados em dar forma aos desejos e necessidades de cada cliente.

Functional, bioclimatic, flexible, sustainable, and optimized spaces. These are the main characteristics architect Brenda Rolim instills into the residential and commercial projects she creates for her clients, located in several cities and states of the country. At the head of Estúdio do Bem for over 10 years, the architect dedicates herself to the creation of unique projects, focused on giving a shape to every client's wishes and needs.



Brenda Rolim é arquiteta graduada pela Universidade Federal do Ceará (UFC) e comanda do Estúdio do Bem – que assina projetos em Fortaleza, São Paulo, Recife, Belo Horizonte e outros locais no país. Desenvolve projetos nas áreas residenciais e comerciais em arquitetura e interiores, sempre com a premissa criar de soluções inteligentes, flexíveis e afetivas.

Brenda Rolim is an architect, who graduated from Universidade Federal do Ceará (UFC) and is at the head of Estúdio do Bem – which signs projects in Fortaleza, São Paulo, Recife, Belo Horizonte and other places in the country. She develops projects in residential and commercial areas, in architecture and interiors, always based on the premise of creating intelligent, flexible, and affectionate solutions.



COZINHA NA CASACOR CEARÁ 2015 COM BANCADA DE QUARTZITO PERLA SANTANA
KITCHEN FOR CASACOR CEARÁ 2015 WITH PERLA SANTANA QUARTZITE COUNTER



PROJETO NA CASACOR CEARÁ 2019 COM PISO EM LIMESTONE CREMA RIVIERA
 PROJECT FOR CASACOR CEARÁ 2019 WITH FLOOR IN CREMA RIVIERA LIMESTONE

» Graduada em Arquitetura e Urbanismo pela Universidade Federal do Ceará (UFC), Brenda conta que a vontade de ser arquiteta aconteceu de maneira orgânica. “Gosto de desenhar desde pequena e, quando criança, brincava de juntar as cadeiras e produzir pequenas edificações com os móveis da minha mãe. Na minha vida, sempre esteve presente o interesse por desenho, plantas, ambientações... Como uma vocação natural”, relembra.

» A graduate in Architecture and Urban Planning from Universidade Federal do Ceará (UFC), Rolim tells the wish to become an architect arose in an organic way. “I have enjoyed drawing since I was a child, and, as a child, I played putting the chairs together and creating small buildings with my mother’s furniture. In my life, the interest for drawing, plants, spaces, was always present... like a natural calling”, she remembers.



DETALHES DO PROJETO NA CASACOR CEARÁ 2019, COM PISO EM LIMESTONE CREMA RIVIERA
 DETAILS OF THE PROJECT FOR CASACOR CEARÁ 2019, WITH FLOOR IN CREMA RIVIERA LIMESTONE



DETALHES DO PROJETO NA CASACOR CEARÁ 2019, COM PISO EM LESTONE CREMA RIVIERA
DETAILS OF THE PROJECT FOR CASACOR CEARÁ 2019, WITH FLOOR IN CREMA RIVIERA LESTONE

DETALHES DO PROJETO NA CASACOR CEARÁ 2019, COM PISO EM LESTONE CREMA RIVIERA
DETAILS OF THE PROJECT FOR CASACOR CEARÁ 2019, WITH FLOOR IN CREMA RIVIERA LESTONE



PROJETO PARA A CASACOR CEARÁ 2015 TROUXE DETALHES EM QUARTZITO PERLA SANTANA
PROJECT FOR CASACOR CEARÁ 2015 BROUGHT DETAILS IN PERLA SANTANA QUARTZITE



Material em destaque: San Pellegrino

Descubra mais em
dapazmarbles.com
Siga-nos em   
@dapazmarbles

Dapaz
Natural Stones

**BANCADA DA PIA
EM QUARTZITO
PERLA SANTANA**
SINK COUNTER IN
PERLA SANTANA
QUARTZITE

Além disso, ela acredita que o grande diferencial da construção da sua carreira foi sair da zona de conforto por conta de sua natureza curiosa, fazendo com que ela viajasse, conhecesse novos lugares e culturas e, posteriormente, pudesse aplicar um pouco de tudo o que viu pelo mundo em seus projetos. Recentemente, em um projeto de sala de visitas para a Casacor Ceará, Brenda buscou inspiração em reencontro com suas raízes em Cariri (PE).



Besides, she believes the great edge in the construction of her career was when she left her comfort zone, due to her curious nature, and traveled, met new places and cultures, and later, could apply a little of all she saw in the world in her projects. Recently, in a project for the guest room for Casacor Ceará, Rolim found inspiration in a new meeting with her roots in Cariri (PE).

**BANCADA EM GRANITO PRETO
SÃO GABRIEL E PAREDE COM
TIJOLOS PEDRA HITAM PRETA**
COUNTER IN PRETO SÃO GABRIEL
GRANITE AND WALL WITH BRICKS
IN BLACK HITAM STONE



MANDRAK

QUARTZITE

OWN QUARRY

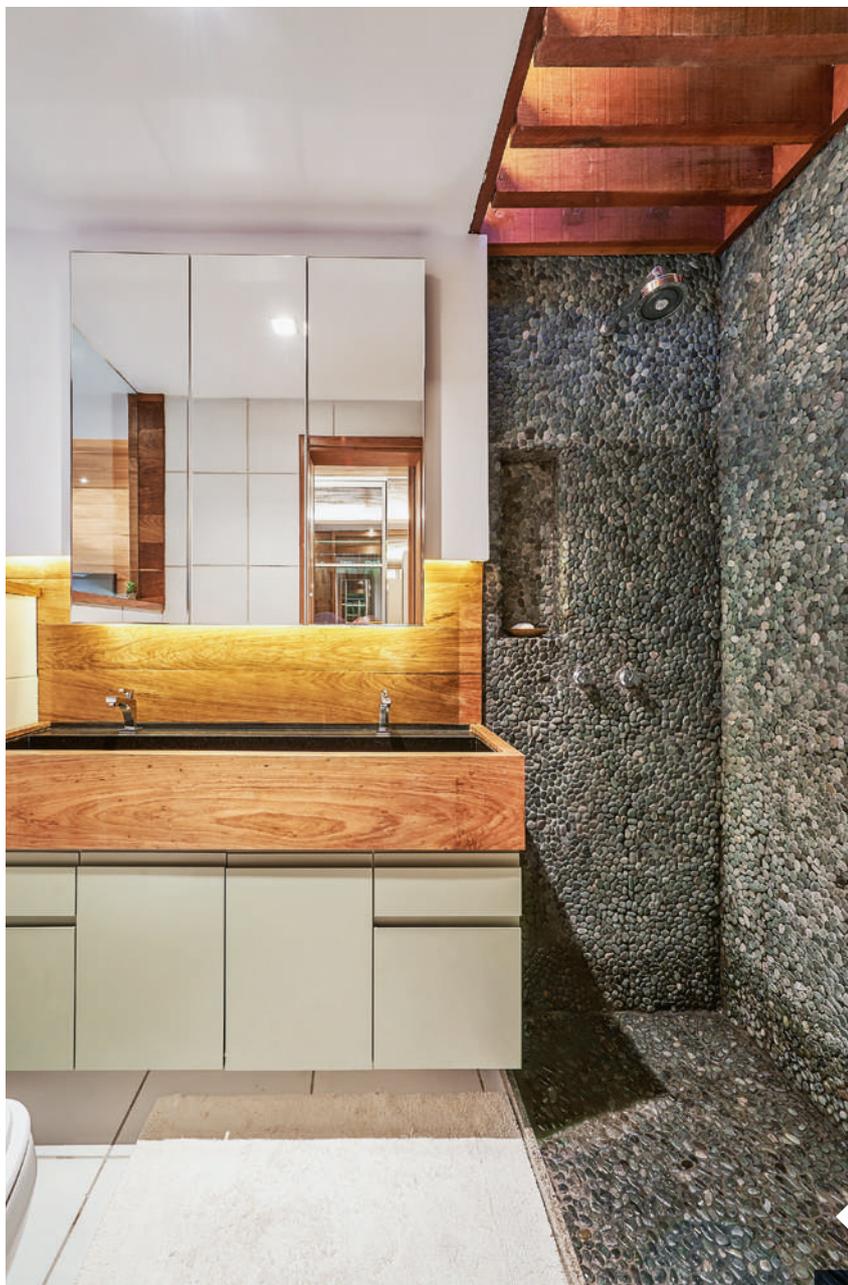


vinte3.comunicacao

+55 28 2101-7171

JVS
MÁRMORES E GRANITOS
WE MAKE IT HAPPEN

Rod. Cachoeiro x Frade KM 04 - Poço Dantas - Cachoeiro de Itapemirim - ES



PROJETO DE BANHEIRO UTILIZANDO SEIXO ROLADO PALLIMANN CHUMBO
BATHROOM PROJECT USING LEAD-COLORED PALLIMANN PEBBLES

“No projeto para a CasaCor Ceará 2019 me lancei o desafio de conseguir um resultado estético sofisticado e simples ao mesmo tempo, além de utilizar matérias e mobiliário com procedência nordestina. Queria um visual mais minimalista e, por isso, usei o Crema Riviera, extraído pela Granos Granitos, com acabamento escovado, que tem coloração que lembra a areia das nossas dunas”, conta, acrescentando que esse foi o material perfeito para a atmosfera que ela queria criar.

“In the project for CasaCor Ceará 2019, I challenged myself to obtain a sophisticated yet simple aesthetic result, besides using materials and furniture from the Northeastern region of Brazil. I wanted a rather minimalist look and, for that reason, I used Crema Riviera, extracted by Granos Granitos, with brushed finish, in a color that reminds of the sand in our dunes”, she says, adding that the material was perfect for the atmosphere she wanted to create.



 **minexco**
mármores importados



Rua Maria Garcia Utrila, 94
Jd. Cumbica – Guarulhos/SP
(11) 2412-4422 – minexco@minexco.com.br

www.minexco.com.br



**BANCADA EM MÁRMORE
CREMA MARFIL**
COUNTER IN CREMA MARFIL MARBLE



BANHEIRO COM DETALHES EM MÁRMORE CREMA MARFIL
BATHROOM WITH DETAILS IN CREMA MARFIL MARBLE

Brenda também contou uma curiosidade sobre o seu projeto na CasaCor: o reaproveitamento. “Ao visitar a indústria, vi um amontoado de sobras de cortes e resolvi fazer uma paginação diferente, onde consegui aproveitar esse material que seria desperdiçado, trocando a nobreza do grande formato pela inventividade da paginação”, explica.

Outro projeto nessa mesma pegada sustentável e utilizando rochas ornamentais foi o Suíte da Praia, onde a arquiteta utilizou o quartzito Perla Santana nos acabamentos escovado e polido. “Neste projeto também optei por uma paginação escama de peixe com o aproveitamento das sobras do material”, ressaltou.

Rolim also told a curiosity about her project for CasaCor: reuse of materials. “When I visited the industry, I saw a pile of cutting leftovers, and I decided to make a different layout, where I could use that material that would go to waste, exchanging the nobility of large shapes for the inventivity in layout”, she explained.

Another project in the same sustainable attitude, and using dimension stone, was the Beach Suite, where the architect used brushed and polished Perla Santana quartzite. “In this project, I also chose a fishbone layout, using the leftovers of the material”, she emphasized.



SEIXO ROLADO PALLIMAN AREIA NO PISO
SAND PEBBLES FROM PALLIMAN

OWN QUARRY I J E N B L U E



© céos

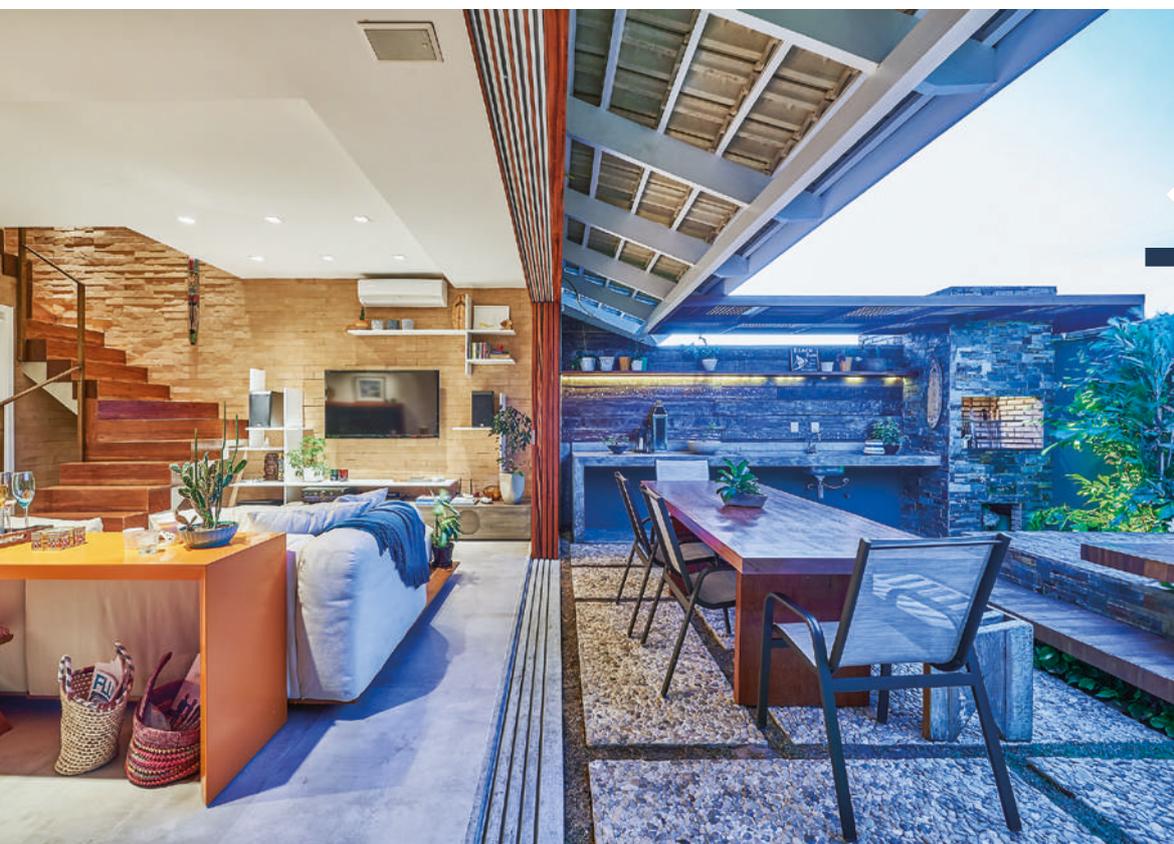
Confira nossas jazidas e a linha completa de materiais. Acesse: www.rochabahiaminerao.com.br
+55 77 3471-2340



ROCHA BAHIA
MINERAÇÃO

Quando o assunto são as rochas ornamentais brasileiras, Brenda acredita que temos grandes empresas nacionais que fazem um ótimo trabalho, mas ainda sofremos com a síndrome de achar que tudo de fora é melhor que o nosso. “Esse fascínio pelo importado faz com que muitas empresas tragam produtos de fora, tirando o foco de cuidar do que é nosso. Fora o desperdício energético e a logística de trazer materiais tão pesados de outros continentes. Imagina quanta combustão a mais poluindo a atmosfera por conta dos navios cargueiros que vem e vão?”, reflete.

When the subject is Brazilian dimension stone, Rolim believes we have great national companies that do an excellent job, but we still suffer from the syndrome of believing that foreign things are better than ours. “This fascination for imported things makes many companies bring products from abroad, losing the focus of taking care of our own. Not to mention the energetic waste and the logistics involved in bringing such heavy materials from other continents. Can you imagine how much extra combustion, polluting the atmosphere, because of the cargo ships that come and go?”, she reflects.



**ÁREA EXTERNA
COM SEIXO
ROLADO
PALLIMANN AREIA**
EXTERNAL AREA
WITH SAND
PEBBLES FROM
PALLIMANN



Vancouver,

*Quality that only Nature can bring
Qualidade que só a natureza traz*

Mesclando a modernidade do urbano e a beleza da natureza o quartzito Vancouver proporciona ambientes exuberantes.

Blending the modernity of the urban and the beauty of nature, Vancouver quartzite provides lush ambiances.




MAGNITOS

 [magnitosmagnago](#)

 [magnitosmagnago](#)

www.magnitos.com.br
+55 28 2101-8300



NAS PAREDES PEDRA FERRO, NA PISCINA PEDRA HIJAU PALLIMANN
ON THE WALLS, FERRO STONE, IN THE SWIMMING POOL, HIJAU PALLIMANN STONE

Brenda acredita, ainda, que a falta de informação nesse caso vem da falta de iniciativa de pesquisar. “Hoje é muito fácil se obter informação sobre os novos materiais disponíveis. Temos on-line artigos e teses sobre todos os assuntos. Eu procuro sempre estudar e estar perto de bons fornecedores, que são aptos e solícitos a trocar conhecimento. Até porque com a descoberta de materiais novos e evolução das tecnologias, essas informações estão em constante necessidade de atualização”, disse.

Quando o assunto são os planos para o futuro e as perspectivas para o ano de 2020, Brenda é enfática e planeja seguir na mesma proposta dos últimos anos. “Entregar projetos funcionais, sinceros e condizentes com os propósitos do nosso escritório e dos nossos clientes. Acredito que esse é o caminho certo e vamos seguir nele”, finalizou. ■

Rolim also believes that the lack of information in this case comes from the lack of initiative to research. “Today, it is very easy to obtain information on the available materials. We have online articles and theses about every subject. I always try to study and be around good suppliers, who are apt and helpful in exchanging knowledge. With the discovery of new materials and the evolution of technologies, this information must be constantly updated”, she said.

When the subject is plans for the future and the perspectives for 2020, Rolim is emphatic and plans to keep the same proposal of the latest years: “To deliver functional, honest projects that match the purposes of our office and our clients. I believe that is the right path and we will follow it”, she concluded. ■

ESTÚDIO DO BEM

Rua Leonardo Mota, 2589 - Dionísio Torres
Fortaleza - CE, CEP/Zip Code: 60170-176

+ 55 85 3227-2549

falecom@brendarolim.com @estudiodobem



PIRACEMA



30 YEARS
ANDRADE
andradesa.com.br



MAX MELLO

Projetos funcionais,
iluminados e bem
integrados

*Functional, illuminated
and well integrated
projects*



Ambientes funcionais, claros, com bastante fluxo, mobilidade entre os ambientes, integração e praticidade. São essas as principais características lembradas pelo arquiteto capixaba Max Mello quando é para definir o seu estilo. “Posso dizer que meu estilo é contemporâneo e clean, já que eu procuro fazer ambientes sem muitos detalhismos, bem iluminados, utilizando materiais de fácil limpeza e focando sempre na praticidade e funcionalidade”, ressaltou.

Functional environments, light, with a lot of flow, mobility among the spaces, integration and practicality. Those are the main characteristics remembered by Max Mello when it comes to defining his style. “I can say my style is contemporary and clean, as I try to make spaces without many details, well lit, using easy clean materials and always focusing on practicality and functionality”, he emphasizes.



VARANDA GOURMET - NA BANCADA E NA ILHA O QUARTZITO TAJ MAHAL. MADEIRA DA MESA, ILUMINAÇÃO MAIS INTIMISTA. REVESTIMENTO CIMENTÍCIO EM UMA DAS PAREDES
GOURMET BALCONY - IN THE COUNTER AND ISLAND, QUARTZITE TAJ MAHAL. WOODEN TABLE, INTIMATE LIGHTING. CONCRETE CLADDING ON ONE OF THE WALLS



ILHA E BANCADA NO QUARTIZTO AMARELO OU GOLDEN MACAÚBAS. PISO PORCELANATO ULTRAFINO E NA PAREDE É PORCELANATO QUE LEMBRA O TRAVERTINO. DESIGN NATURAL DA PEDRA
ISLAND AND COUNTER IN YELLOW QUARTZITE OR GOLDEN MACAÚBAS. FLOOR IN ULTRAFINE PORCELANITE AND, ON THE WALL, PORCELANITE REMINDS OF TRAVERTINO. NATURAL STONE DESIGN.



» Graduado em Arquitetura e Urbanismo pela Universidade Federal do Espírito Santo (Ufes), Mello se formou em 1989 e começou a atuar na área no mesmo ano, já que na época era estagiário em um escritório de arquitetura e continuou lá por mais dois anos.

» *Graduated in Architecture and Urban Planning from the University of Espírito Santo (UFES), Mello started to work in the area at the same year, 1989, since at the time he was an intern in an architecture office and remained there for two more years.*



BANCADA E REVESTIMENTO EM QUARTZITO TAJ MAHAL
COUNTER AND CLADDING IN TAJ MAHAL QUARTZITE



Em 1991, começou uma nova trajetória ao ser contratado por uma empresa de revestimentos cerâmicos: passou a atuar como designer de stands vendas de produtos para revestimentos cerâmicos, que eram chamados de merchandising.

In 1991, he started a new journey when he was hired by a ceramics company: he started to act as a sales booth designer for ceramic cladding products, which they called merchandising.

Serra da Goiana, Uruoca/CE.

Jazida do legítimo Taj Mahal.
Quartzito produzido unicamente por
Vermont Mineração e distribuído apenas
para revendedores exclusivos.



Vermont Mineração.
Rochas nobres!

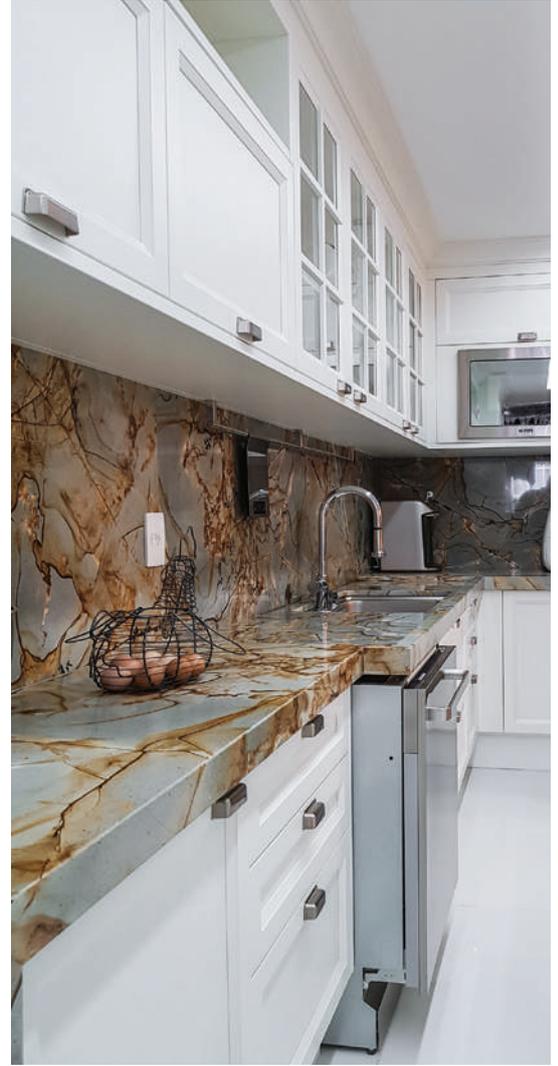


REVENDEDORES EXCLUSIVOS



Taj Mahal em ambiente THOR

Taj Mahal em ambiente ZUCCHI



BANCADA E REVESTIMENTO EM QUARTZITO ROMA IMPERIALE
COUNTER AND CLADDING IN ROMA IMPERIALE QUARTZITE

“Trabalhei por dois anos prestando esse serviço e montando os stands de vendas. E foi nessa época que eu comecei a ter bastante noção de como funcionam os trabalhos com pedras e cerâmicas, já que tive a oportunidade de fazer projetos utilizando revestimentos de pedras em banheiros, bancadas, cozinhas e diversos tipos de ambientes para demonstração dos materiais”, pontuou.

..... “
Eu considero um bom projeto arquitetônico aquele que, em primeiro lugar, atende as demandas do cliente.
”

“I worked there for two years doing this service and assembling the sales booths. And it was by this time that I started to gather more knowledge of how the work with ceramics and stone happens, since I had the opportunity of creating projects using stone claddings in bathrooms, counters, kitchens and many other types of spaces to demonstrate the use of the materials”, he said.

L I N H A

Quartzito

Mais uma novidade da Vitiello & Romano!

Para pessoas que procuram qualidade e sofisticação, alinhados à força, beleza e durabilidade, a linha **Quartzito** é o ideal. Perfeito para qualquer superfície de bancada devido à sua resistência e composição duradoura.



ARTEMIS



MALDIVE



MONT BLANC



BIANCO LAURA



CITRINO



ANTARES

Além de outros modelos como: Exclusive White, Galápagos, Bianco Superiore, Meridian, Sky Gold e Bronzita Vintage.

A Vitiello & Romano tem o revestimento ideal para você!

Confira também em nosso site, nossas outras linhas:

QUARTZO STONES - MÁRMORES NATURAIS - MARMISTONES - TRAVERTINOS
LIMESTONES - GRANITOS - PORCELANATOS - PLACAS SINTERIZADAS



VITIELLO & ROMANO

vitielloeromano.com.br

Av. Henry Ford, 748 • Parque da Mooca
São Paulo – SP • CEP: 03109-000
(11) 2068.5868 | (11) 94748.8708



DETALHES EM QUARTZITO ROMA IMPERIALE
DETAILS IN ROMA IMPERIALE QUARTZITE

“

***I consider a good
architecture project
the one that, first,
meets the demands
of the client.***

”

A partir deste trabalho, o arquiteto também começou a fazer muitos contatos com donos de lojas de materiais de construção e parceiros na execução dos projetos dos stands, montou sua cartela de clientes e abriu o seu próprio escritório em 1999. “São 30 anos de formado e de atuação no mercado de arquitetura e 20 anos com meu escritório”, relembra.

From this job, the architect started, also, to make many contacts with owners of construction stores and partners in the execution of the projects of the booths, he made his clientele and opened his own office in 1999. “It has been 30 years since my graduation and working in the architecture market and 20 years with my own office”, he remembers.



ZEUS
Quartzite

QUALITÁ
COLLECTION

since 1990

30 YEARS

 QUALITÁ
GROUP

The image features a background of marbled paper with a complex, organic pattern of light beige, cream, and greyish-brown tones. A thin black diamond-shaped border is centered on the page. Inside this diamond, the words "ALBA" and "PIETRA" are printed in a clean, black, sans-serif font, stacked vertically.

ALBA
PIETRA

The background of the entire page is a dense, intricate marbled paper pattern. It features a complex, organic design with swirling, vein-like structures in various shades of beige, tan, and light brown. The pattern is reminiscent of natural stone or biological tissue, with irregular, interconnected shapes and lines that create a rich, textured visual effect.

NEW RELEASE

ZEUS
Quartzite

EXCLUSIVE

WHITE



PERLA VENATA



BLUE ROMA



METAL GRAY



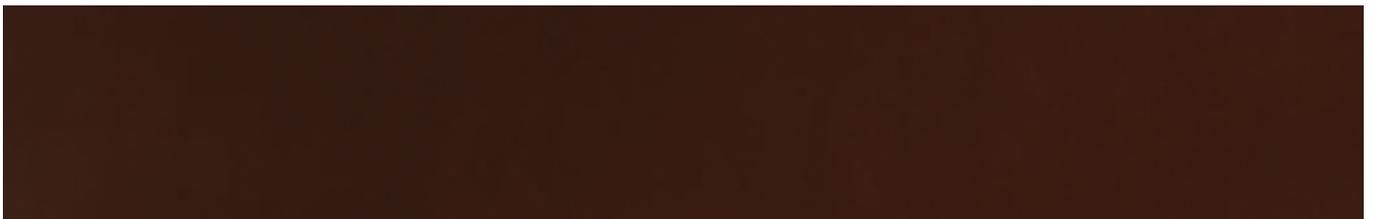
BIANCO SUPERIORE



CITRINO



ANTARES



ABSOLUT BROWN



MALAGA



MARRAKESH



LONDON



KRONOS



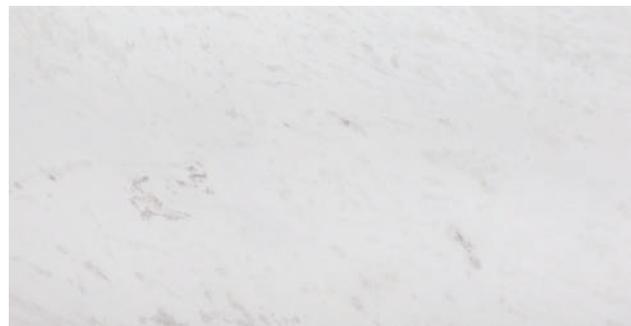
LUMINOUS



LANZAROTE



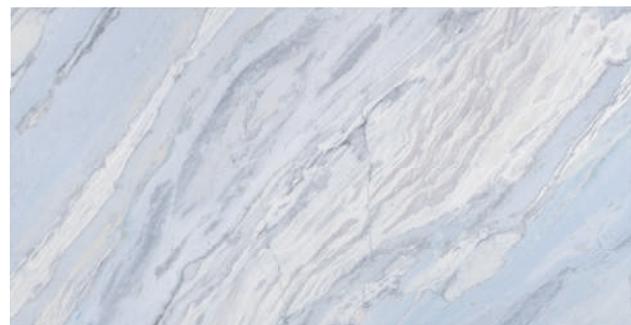
GENEBRA



DOHA WHITE



AMSTERDAM



MALIBU

GRANITES/ GRANITOS



WHITE ICE



ZURICH



LUXOR



ISTANBUL



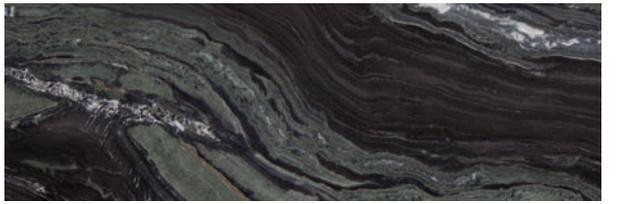
BAHAMAS WHITE



SNOW FLAKES



TYPHOON BORDEAUX



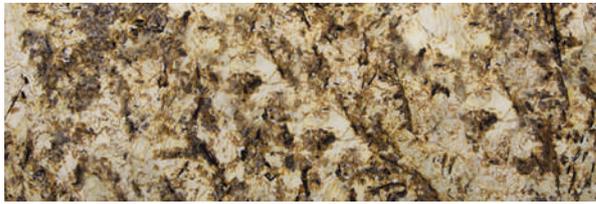
RIVIERA



TEXAS BLUE



TEXAS BROWN



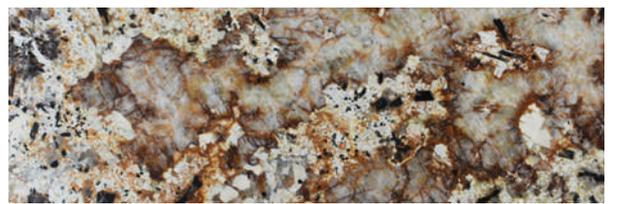
SPLENDOUR GOLD



SPLENDOUR CREAM



BORDEAUX RIVER



MARANELLO



MONTE CARLO

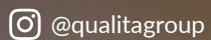


GOLDEN PILSEN



Qualitá Vitória

Rodovia Governador Mário Covas nº 1996
Cariacica, ES • Brasil - CEP: 29157-100
+55 27 2124.3900
export@qualitagroup.com



Qualitá Sul

Av. Sertório, 5950 - Loja 14, 15 e 16
Porto Alegre, RS • Brasil - CEP: 91020-000
+55 51 3348.1700
comercial@qualitasul.com



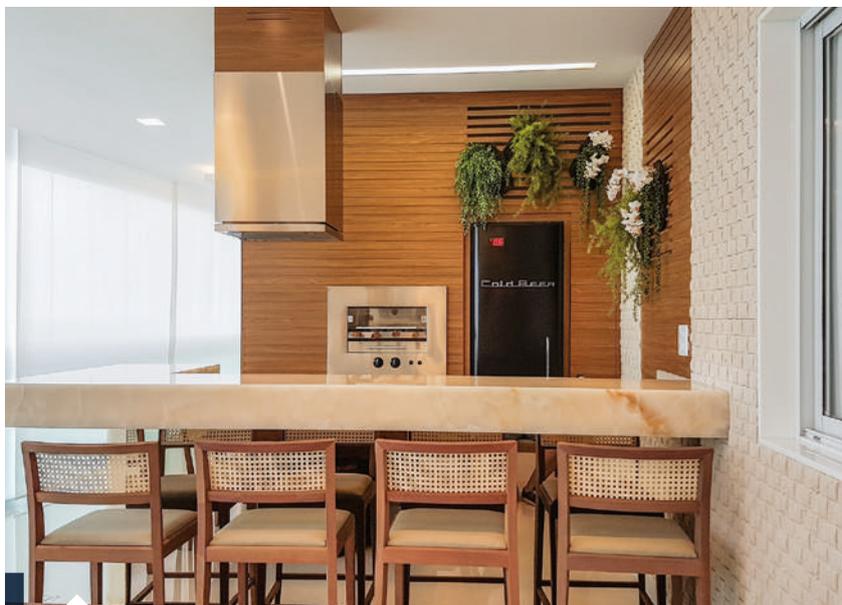
qualitagroup.com



VARANDA GOURMET COM ILHA EM ÔNIX CRISTALLO TRANSLÚCIDO
GOURMET BALCONY WITH ISLAND IN TRANSLUCENT CRISTALLO ONYX

Apesar de ter muita experiência na área comercial com projetos de lojas, escritórios de advocacia, consultórios médicos e odontológicos, o carro-chefe do escritório de Max Mello são os projetos residenciais. Em suas propostas para casas e apartamentos, ele procura integrar o verde com o interior e investir em iluminação e ventilação, de forma que a natureza sempre fique integrada com o ambiente.

Even though he had a lot of experience in the commercial area with store products, law firms, medical and dentist offices, the main attraction in Max's office is the residential projects. In his proposals for houses and apartments, he seeks to integrate the green with the interior and invest in lighting and ventilation, in such a way that nature is always connected to the space.



VARANDA GOURMET COM ROCHA ORNAMENTAL TRANSLÚCIDA ÔNIX CRISTALLO OU PÉROLA
GOURMET BALCONY WITH TRANSLUCENT CRISTALLO ONYX OR PEARL



“Eu considero um bom projeto arquitetônico aquele que, em primeiro lugar, atende as demandas do cliente. Temos que ouvir o cliente, as suas necessidades, sua história e seu perfil. Além disso, acredito que seja extremamente necessário atender as demandas do espaço, porque às vezes o espaço não comporta certos tipos de projetos e temos que enxergar e reconhecer essas características”, explicou.

Outra particularidade de alguns projetos de Max Mello são as rochas ornamentais, que ele utiliza desde que começou a trabalhar como arquiteto. No início, ele explicou que dava prioridade às rochas sintéticas, mas que de alguns anos para cá as rochas naturais, principalmente quartzitos e mármore com visual mais limpo e maior durabilidade, caíram no gosto de suas obras.

“Hoje conseguimos trabalhar com outras aplicações, como o uso de rochas ornamentais em painéis com iluminação, mosaicos de pedra em paredes, rochas translúcidas aplicadas em bancadas de lavabos, painéis de hall e fundo de adega, aparadores que funcionam como luminárias. Existem muitas aplicações para as rochas ornamentais, que trazem uma opção estética mais interessante e garantem exclusividade aos projetos”, disse.

Além dos detalhes que conferem elegância aos projetos, o arquiteto conta que também gosta de utilizar as rochas naturais nos pisos com acabamento paginado, como foi executado em seu projeto na última CasaCor Espírito Santo e trouxe um efeito diferenciado ao ambiente.

“I consider a good architecture project the one that, first, meets the demands of the client. We have to listen to the client, their needs, their history and their profile. Besides, I believe that it is extremely necessary to meet the demands of the space, because sometimes the space doesn't accept certain types of projects and we have to acknowledge those characteristics”, he explained.

Another particularity of some of Mello's projects is the use of dimension stone, which he uses since he started to work as an architect. In the beginning, he explained that he used to prioritize synthetic stone, but from some years until now, natural stone, especially quartzite and marble, with their cleaner look and longer durability, have become part of his work.

“Nowadays we can work with other applications, like the use of dimension stone in lit panels, wall stone mosaics, translucent stone in bathroom counters, hall panels and wine cellars, side tables that work as lamps. There are any applications for dimension that bring a more interesting aesthetic option and guarantee exclusiveness to the projects”, he says.

Besides the details that give elegance to the projects, the architect tells us he also likes to use dimension stone on floors with special layouts, like it was executed in his project for the last CasaCor Espírito Santo and brought an edgy effect to the space.

WAYA

AMAZING NATURAL STONE



O w n Q u a r r y



Q U A R T Z I T E



WWW.QUARTZBLUE.COM

Quando o assunto são as tendências da arquitetura neste século, Mello defende a integração com o verde e com a paisagem, presente em grande parte dos seus projetos. “Nos anos 1960 previa-se muita tecnologia nas residências e aquele visual meio espacial, mas hoje não é isso que idealizamos e realizamos. Hoje a tendência é as pessoas quererem dentro de suas casas um aconchego, calma, um sofá confortável, as plantas, o verde, um calor em meio ao caos da cidade. Acredito que as casas do futuro estão mais para aquelas casinhas da vovó do que a supermoderna residência dos Jetsons”, ressaltou.



PIA DO BANHEIRO INFANTIL EM MÁRMORE STRIATO. MOSAICO DE PEDRA EM TORNO DO ESPELHO. REVESTIMENTOS CERÂMICOS NA PAREDE E OS ARREMATES EM PEDRA SINTÉTICA NANOGLOSS
CHILDREN'S BATHROOM SINK IN STRIATO MARBLE. STONE MOSAIC AROUND THE MIRROR. CERAMIC CLADDINGS ON THE WALL AND FINISHES IN NANOGLOSS SYNTHETIC STONE.

When the topic is the architecture trends of this century, Mello defends the connection with the green and the landscape, present in most of his projects. “In the 60’s we predicted a lot of technology in the residences and that spatial visual, but today is not what we idealize or execute. Today, the trend is people wanting inside their houses some comfort, relaxation, a good sofa, plants, green, something warm in the middle of the city chaos. I believe that the houses in the future will be more like those grandma houses than the super modern Jetson’s residences”, he said.



“

Acredito que as casas do futuro estão mais para aquelas casinhas da vovó do que a supermoderna residência dos Jetsons.

I believe that the houses in the future will be more like those grandma houses than the super modern Jetson’s residences.

”

BELEZA INDISPENSÁVEL PARA PROJETOS EXCLUSIVOS

CLÁSSICOS · EXÓTICOS · SEMIPRECIOSOS
SUPEREXÓTICOS · TRANSLÚCIDOS

*INDISPENSABLE BEAUTY FOR EXCLUSIVE PROJECTS
CLASSICS - EXOTICS - SEMIPRECIOUS
SUPER EXOTICS - TRANSLUCENT.*



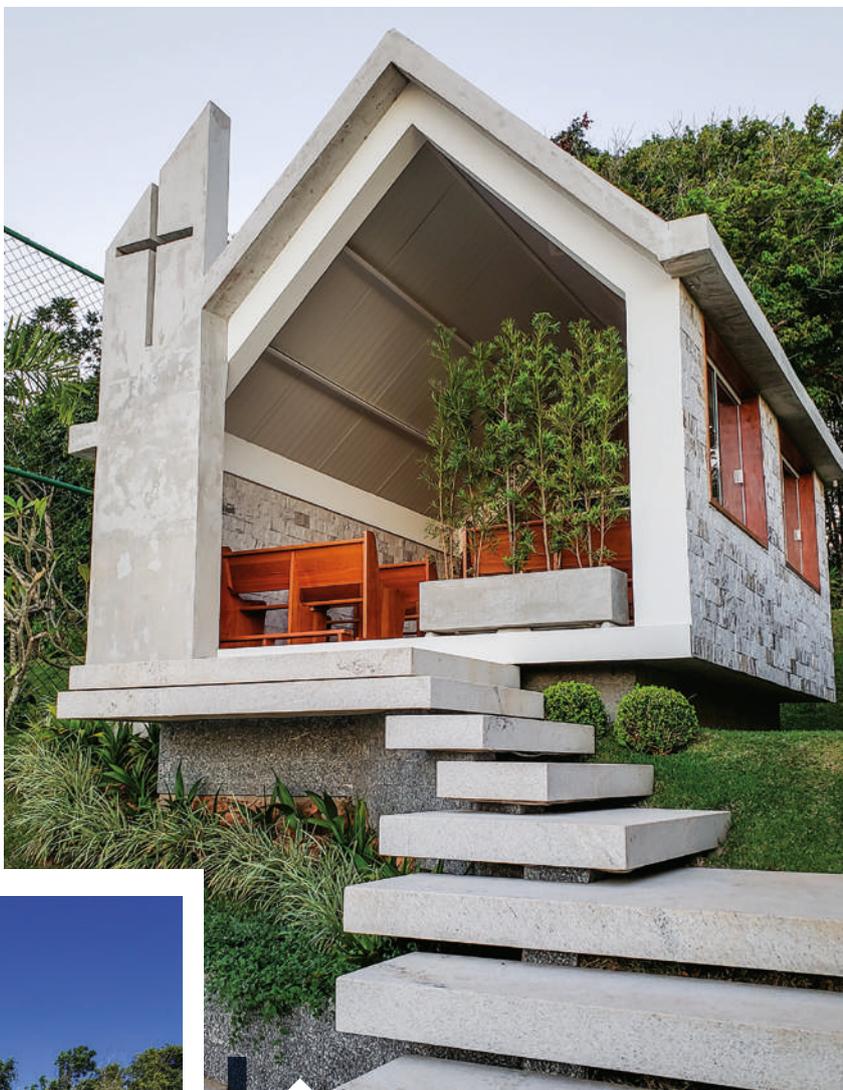
OWN QUARRY

+55 28 3524-1148 | WWW.MGAGRANITOS.COM.BR

RUA JACOMO SILOTE, S/N, VARGEM GRANDE DE SOTURNO
CACHOEIRO DE ITAPEMIRIM - ES / BRASIL

MGA
MÁRMORES E GRANITOS ALTOÉ

Mesmo criando projetos a frente do tempo, Max Mello fala sobre as dificuldades de ter uma perspectiva para o futuro. “Hoje em dia as coisas mudam muito rápido e com certeza continuarão mudando de forma cada vez mais veloz. A tecnologia ainda influencia muito no nosso dia a dia e a tendência é que a gente dependa cada vez mais dela, mas ao mesmo tempo busquemos um escape. E isso vai muito ao encontro do que citei e defendo sobre casas aconchegantes com materiais naturais. Com as pessoas sendo bombardeadas com celular, computador, tablet e automações, a tendência é que elas cheguem em casa e procurem um cantinho silencioso”, finalizou. ■



**CAPELA - ESCADA EM BLOCOS
DE GRANITO SIENA LEVIGADO**
CHAPEL - STAIRCASE IN BLOCKS
OF HONED SIENA GRANITE

Even creating projects ahead of his time, Max Mello talks about the difficulties to have a perspective for the future. “Nowadays things change very fast and certainly they will keep changing even faster. Technology still influences a lot in our daily life and the tendency is that we depend even more of it, but at the same time searching for an escape. This is all about what I said of comfortable houses with natural materials. With people being bombarded by smartphones, computers, tablets and technologies of all sorts, the tendency is that they get home and look for a quiet space”, he finished. ■



Your best choice!

BONNO

ALLIANCE
STONE

+55 28 3526-7751 | 3518-5702
alliancestone.com.br



**BORDA DA PISCINA EM
GRANITO SIENA**
*SWIMMING POOL BORDERS
IN SIENA GRANITE*



MAX MELLO
Rua João Pessoa de Mattos,
330, Centro Empresarial
Hercules Penna, Sala 606,
Centro - Vila Velha, ES
CEP/Zip Code: 29.100-115
☎ + 55 27 3299-5577
+ 55 27 98808-0661
✉ maxmello@gmail.com
📷 @maxmello.arquiteto



PORTUGAL | +351 243 400 687 | www.mocamar.com.pt | mocamar@mocamar.com.pt



Imperial beige



Relvinha



PRÊMIO DECORAR SÃO PAULO

Rita Amorim e Gleice Cappellette privilegiam em seus projetos materiais exóticos e quartzitos

Rita Amorim and Gleice Cappellette prioritize, in their projects, exotic materials and quartzites



» Rita Amorim e Gleice Cappellette trilham juntas uma admirável trajetória na área de arquitetura e design. Um caminho que foi sendo pavimentado também com a contribuição da solidez das pedras ornamentais seja em projetos residenciais, seja em planejamentos corporativos. Sócias há sete anos, a dupla celebra em 2019 mais um troféu de grife do mercado, o Prêmio Decorar São Paulo – Região Norte, categoria “Profissional do Ano”, em nome do Escritório Amorim Cappellette.

O “casamento” empresarial que rendeu essa e outras honrarias é selado pela aliança da experiência de Rita em composições para casa/apartamento com a expertise de Gleice em atendimento a clínicas e unidades hospitalares. Assim, unindo esses dois mundos, as parceiras conseguiram abraçar uma carteira de clientes mais amplificada.

» Rita Amorim and Gleice Cappellette have been following together an admirable journey in the area of architecture and design. A path that was also paved with the contribution of the solidity of the dimension stone, in residential and corporate projects. Associates for seven years, the duo celebrates in 2019 one more trophy in the market, the Decorar São Paulo - North Region award, category “Professional of the Year”, in the name of the Amorim Cappellette office.

The professional “marriage” that brought that and other awards is sealed by the alliance of the experience of Rita in compositions for houses/apartments with the expertise of Gleice for clinics and hospital units. Therefore, putting these two worlds together, the partnership managed to develop an amplified clientele.

O estilo moderno-contemporâneo imprime seu DNA nas criações, mas, claro, o consumidor do serviço é quem dá a palavra final no emprego dos materiais. “Gostamos muito de granitos exóticos, quartzitos e mármore para as áreas residenciais. Analisamos sobretudo a resistência e a beleza”, ressalta Rita, que é formada em Administração de Empresas, pós-graduada em Administração Hoteleira e especializada em Design de Interiores, numa carreira que já chega aos 28 anos.

The modern-contemporary style prints their DNA in their creations, but, of course, the consumer of the service gives the final word in the application of the materials. “We really like exotic granites, quartzite and marble for residential areas. We analyze, above all, the strength and beauty”, emphasises Rita, who graduated in Management, with a graduate degree in hospitality and specialization in Interior Design, in 28 years of career.



LAREIRA EM TRAVERTINO ROMANO BRUTO
FIREPLACE IN RAW TRAVERTINO ROMANO



**MÁRMORE
BRONZE
ARMANI NA
MESA E NA
BANCADA**
*BRONZE
ARMANI
MARBLE
ON THE
TABLE AND
COUNTER*



**MESA EM BRONZE
ARMANI E PISO
EM SILESTONE**
*TABLE IN
BRONZE ARMANI
AND FLOOR IN
SILESTONE*

60.000 m²



DE MATERIAIS IMPORTADOS

DA GRÉCIA, ESPANHA, ITÁLIA E MUITO MAIS!

RUA JACUNA, 267 • VILA GUILHERME
CEP 02068-010 • SÃO PAULO SP • BRASIL
TELEFONES: +55 11 2251-2499 | 2089-1507



WWW.STAROCHAS.COM.BR

TECHLAM® TOP
by LEVANTINA

Distribuidor Autorizado no Brasil para 12mm



MESA DE QUARTZITO NUAGE MACCHIA ORO
TABLE IN NUAGE MACCHIA ORO QUARTZITE

O universo das pedras ganhou ainda mais encanto para as duas profissionais durante uma visita há aproximadamente dois anos à fábrica da Cosentino no município da Serra, na região da Grande Vitória (ES), a convite de uma marmoraria. Lá elas puderam perceber em detalhes como se dá o processo de produção. “Ficamos impressionadas. Cortes diferentes de uma mesma pedra podem resultar em desenhos completamente distintos. É tudo de uma beleza intensa”, lembrou Rita.

Ainda em relação às rochas, ela diz apreciar as bancadas em Silestone (composto majoritariamente por quartzo natural), por ser uma opção forte e menos porosa, ideal para superfícies com alta funcionalidade, com quantidade reduzida de juntas.

SAÚDE E BELEZA

Se nos trabalhos para moradia o profissional pode até contar com passe livre para promover as intervenções que desejar, no segmento hospitalar as condições são bem mais rígidas, exigindo dose extra de criatividade para inovar e ao mesmo tempo atender aos padrões impostos pelos Requisitos de Segurança Sanitária (RDCs) do poder público. É o que aponta Gleice, formada em Arquitetura e Urbanismo há 25 anos.

The universe of stone gained even more charm for the two professionals during a visit, around two years ago, to the Cosentino factory in the Serra county, region of Grande Vitória (ES), invited by a fabricator. There they could notice in detail how is the process of production. “We were astonished. Different cuts of the same rock can result in completely different lines. Everything has an intense beauty”, remembered Rita.

Still in relation to stone, she says she appreciated silestone countertops (composed mainly of natural quartz), because it is a strong option and less porous, ideal for surfaces with high functionality, with reduced seams.

HEALTH AND BEAUTY

If, in residential projects, the professionals might have a free pass to intervene as they wish, in the hospital segment the conditions are way more strict, demanding an extra dose of creativity to innovate and at the same time meet the standards imposed by the requirements of the department of sanitation of the public power. That is what Gleice, graduated in Architecture and Urban Planning 25 years ago, points out.

Marmore Macchiaro PR



Sofisticação
em sua
melhor forma.

PRESENTE NOS PRINCIPAIS EVENTOS DO RAMO:



PRGRUPOPARANA.COM
PARANÁ | MINAS GERAIS | ESPÍRITO SANTO | FLÓRIDA

PR GRUPO
PARANÁ



BANCADAS DA COZINHA EM QUARTZO BRANCO
KITCHEN COUNTERS IN WHITE QUARTZ

“O conceito, nesse caso, é algo mais harmonizado, para que o paciente não se sinta no ambiente hospitalar. Buscamos trazer algo aconchegante. Até no layout dos consultórios, os médicos estão mudando sua percepção, retirando a mesa do doutor, que é uma barreira até a cadeira do paciente. Hoje em dia, o espaço é uma sala de estar, um lobby, especialmente em áreas mais delicadas, como as oncológicas”, enfatiza.

“The concept, in this case, is something more harmonized, so the patients don’t feel like they are in a hospital environment. We seek to bring something comfortable. Even in the layout of the clinics, the doctors are changing their perception, removing the doctor’s desk, which was a barrier between the doctor and the patient’s chair. Nowadays, the space is like a living room, a lobby, especially in more delicate areas, such as oncology”, she emphasizes.



LAVABO QUARTZITO CRISTALLO
WASHROOM IN CRISTALLO QUARTZITE



TOPZSTONE

SUPERFÍCIES FEITAS COM O MAIS PURO
QUARTZ E TECNOLOGIA DE ÚLTIMA GERAÇÃO.
IDEAL PARA QUALQUER MOMENTO.

Quartz
Bright Statuario



Conheça nossas linhas exclusivas de materiais:
guidoni.com.br | [@grupoguidoni](https://www.instagram.com/grupoguidoni)

Guidoni



ÂNGULOS RETOS DESENHAM A PIA EM QUARTZO CREMA PRIME
 STRAIGHT ANGLES DRAW THE SINK IN CREMA PRIME QUARTZ

Gleice Cappellette cita outra evolução importante no visual das clínicas: sai de cena o “branco hospital”. “Se for possível, dentro das normas, trabalhamos até o lúdico. Além disso, há mobiliários de estabelecimentos de saúde que ninguém identifica como tais, pois parecem para planejamentos domésticos.”

Entre suas pedras preferidas, estão os mármore exóticos, além do Gris Armani, do Calacata e do Preto São Gabriel, um dos mais acessíveis. “Na área hospitalar, eu tenho de usar mais quartzo ou o corian. Porosos não são permitidos. No piso, muito granito, o Branco Dallas e o Siena”, acrescentou ela, que começou na área trabalhando em projetos para agências bancárias, abrindo em seguida escritório com outra sócia, para depois atuar com empresas de saúde até se associar a Rita. ■

Gleice Cappellette quotes another important evolution on the visual of the clinics: there goes the “hospital white”. “If possible, inside the norms, we even work with playful. Besides, there are furniture pieces that no one identify as hospital things, because they seem like domestic”.

Among their favorite stones are the exotic marbles, besides Gris Armani, Calacata, and Preto São Gabriel, one of the most accessible materials. “In the hospital area I have to use more quartz or Corian. Porous materials are not allowed. On the floor, a lot of granite, White Dallas and Siena”, she added. She started in the area working in projects for bank agencies, opening another office with another partner, and then worked with health companies until she became partners with Rita. ■

AMORIM CAPPELLETTE

Rua Maria Curupaiti, 441, Vila Ester (Zona Norte), conjunto 6010TD
 São Paulo/SP - CEP/ZIP Code: 02452-000

+ 55 11 2977.1044 • 11 99334.7207 • 11 99991.1877

www.amorimcappellette.com.br

✉ contato@amorimcappellette.com.br

📷 @amorimcappellette 📺 Amorim Cappellette



TEMPEST COLLECTION

TOTALLY LUSH

WE
DO



PEDRA DO FRADE

EXPORT

BLUE TEMPEST
OWN QUARRY

SLAB



CRYSTAL TEMPEST
OWN QUARRY

SLAB



Rod. BR 101 - Km 396
Rio Novo do Sul - ES - Brasil

www.pedradofrade.com.br
+55 28 3533 1714

REQUINTE EM DOSE DUPLA EM EXPANSÃO

DOUBLE REFINEMENT IN EXPANSION

Resistência e beleza das pedras marcam expansão
Strength and beauty of stone mark the expansion

Do solo às colunas, passando pelos detalhes das divisórias e pias, o projeto de ampliação do Shopping Eusébio, no Ceará, privilegiou os granitos extraídos da própria região: Matrix Motion e Branco Alpha

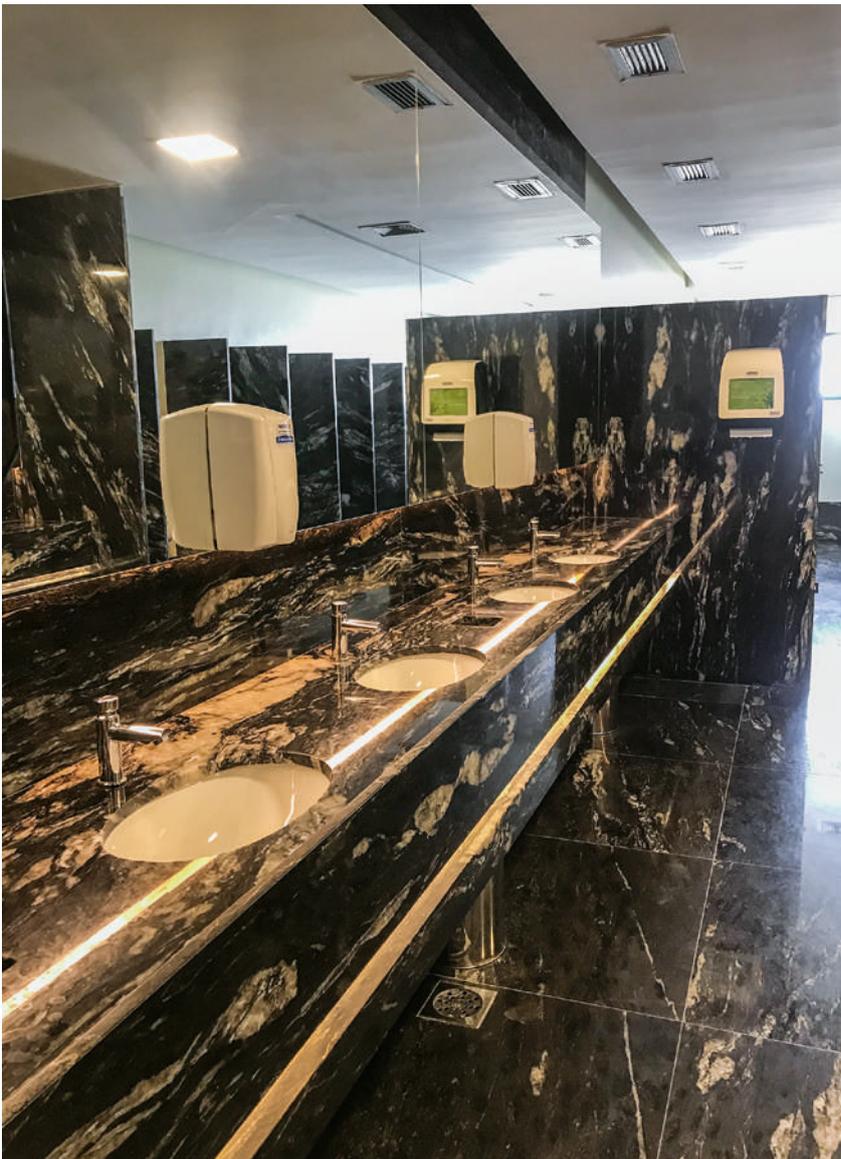
From the ground to the columns, going through the details of partitions and sinks, the project of the amplification of the Eusébio Mall, in Ceará, privileged the granites extracted from their own region: Matrix Motion and Branco Alpha





Ana Melo, Juliana Melo e Mariana Ximenes

Ana Melo, Juliana Melo and Mariana Ximenes



»» A combinação da resistência e da beleza foi o caminho das pedras arquitetado para a expansão do Shopping Eusébio, situado no município de Eusébio, no Ceará. O resultado e as minúcias desse projeto podem ser conferidos desde o último dia 31 de outubro, quando foram inauguradas as obras da nova estrutura do complexo comercial localizado na Região Metropolitana de Fortaleza, iniciadas em março.

»» *The combination of strength and beauty was the stone path architected for the expansion of the Eusébio Mall, in the Eusébio county, in Ceará. The result and the details of this project can be seen since October 31st, date of the inauguration of the new structures for the commercial complex located in the metropolitan region of Fortaleza, started in March.*



Do solo às colunas, passando pelos detalhes das divisórias e pias, o trabalho privilegiou os granitos extraídos e beneficiados na própria região. E assim o requinte veio em dose dupla. Nos pisos do mall e da praça de alimentação, nos pilares e no WC da família/fraldário, entre outras áreas, a opção foi pelo Branco Alpha, empregado em mil metros quadrados em razão de sua reconhecida durabilidade, qualidade essencial para espaços de grande circulação de pessoas. Já nos banheiros dos clientes e no foyer do cinema, a escolha foi pelo Matrix Motion, bastante requisitado por lojas de alto padrão por causa do impacto visual que proporciona. É realmente de encher os olhos!

A utilização dos dois materiais partiu da concepção do escritório Ana Melo & Juliana Melo Interior Designer, empresa contratada que atuou nessa empreitada com a equipe de arquitetura do shopping. Integrante desse grupo, Mariana Ximenes ressalta o luxo e a valorização do Matrix no mercado. “É uma pedra belíssima, encantadora, com rajados. É usada em lojas como as da Gucci.” E sobre o Branco Alpha, Ana descreve: “Trata-se de um material nobre que pode ser submetido ao alto tráfego e permanecer inalterado. Ou seja, é sob medida para as condições de um empreendimento desse porte”, afirmou a arquiteta.

From the ground to the pillars, going through the details of partitions and sinks, the work privileged the granite extracted in their own region. So the sophistication came in double doses. On the floors of the mall and the food court, on the pillars and in the bathrooms of family/nursery, among other areas, the option was Branco Alpha, applied on a thousand square meters due to its well-known durability, which is an essential quality for spaces with heavy circulation of people. Now, in the bathrooms of clients and cinema foyer, the choice was Matrix Motion, very requested by stores of high scale because of the visual impact it gives. It is really impressive!

The use of both materials came from the conception of the office Ana Melo & Juliana Melo Interior Design, company hired for this job together with the mall architecture staff. A part of the group, Mariana Ximenes highlights the luxury and the value of the Matrix in the market. “It is a beautiful, charming stone, with gushes. It is used in stores like Gucci”. Regarding Branco Alpha, Melo describes: “It is a noble material that can be submitted to the heavy traffic and remain unaltered. Therefore, it is ideal for the conditions of ventures of this size”, affirmed the architect.



Na Ágata você encontra os principais mármore importados, de diversas origens, com destaque especial para o travertino

 @agatamarmores



Branco Pighês

Travertino Romano

Crema Marfil

NOVO SITE
agatamarmores.com.br



Navegue pelo novo site para conhecer nosso catalogo de produtos, serviços que oferecemos e muito mais.



SÃO PAULO - SP - BRASIL

AGATAMARMORES.COM.BR

55-11 **5521.3552**

55-11 **99156-4988** 



O poder de conservação foi também uma das características apontadas pela coordenadora comercial da Granos Granitos S/A, Sávila Silva, fornecedora dos produtos para o revestimento de destaque no mall. “O processo de escolha dos materiais que compuseram o projeto envolveu a apresentação de rochas naturais brasileiras de alta durabilidade e beleza estética clássica e diferenciada. O Branco Alpha é uma rocha extraída no Ceará, de elevada resistência ao desgaste, estética única. É um material utilizado em obras de referência como aeroportos, shoppings e construções comerciais”, ressaltou.

O índice de porosidade reduzido – calculado em 0,33% –, aliás, é um dos grandes trunfos atribuídos a essa peça, como enfatiza Rosinete Ceron Cossa, proprietária da Multipedras, marmoraria responsável pelo corte, pelo acabamento e pela instalação das pedras.

The power of conservation was also one of the characteristics pointed by the commercial coordinator of Granos Granitos S/A, Sávila Silva, supplier of the products for the highlighted claddings of the mall. “The process of choosing the material that composes the project involved the presentation of Brazilian natural stone of high durability and classic and edgy beauty. Branco Alpha is a stone extracted in Ceará, with high abrasive strength and unique aesthetics. It is a material used in reference jobs such as airports, malls, and commercial constructions”, she emphasized.

The low porosity - calculated in 0.33% - is one of the biggest assets attributed to this piece, says Rosinete Ceron Cossa, owner of Multipedras, the fabricator responsible for the cutting, finish, and installation of the stones.



QUALITASUL



QUALITÁ
SUL

Granito White Ice
CasaCor RS 2019 | Casa Roma - Francisco Franck

USE *rochas*
BRASILEIRAS

Foto Cristiano Bauce



“The big advantage is the high quality of Branco Alpha for floors. All stones from Ceará are very compact and with low porosity. It grants an edge to the mall project. Matrix, in turn, has a singular visual effect given by its gushes. With it, we designed a book-matching layout, meeting the eins. The result is a beautiful drawing. It was very rewarding to do a job of this size, our first Mall project. And we managed to meet all the deadlines, in a very well executed planning”, she complemented.

“A grande vantagem é a alta qualidade do Branco Alpha para piso. Todas as pedras do Ceará têm compactação muito forte e menos porosidade. Isso confere todo o diferencial ao projeto do shopping. Já o Matrix tem um efeito visual singular proporcionado por suas rajadas. Com ele, trabalhamos com o material todo paginado, com os veios se encontrando. O resultado é um belo desenho. Foi muito gratificante fazer uma obra deste tamanho, nosso primeiro projeto com shopping. E conseguimos cumprir todos os prazos, num planejamento muito bem executado”, complementou.

SOBRE O SHOPPING

Esta foi a primeira expansão promovida pelo Shopping Eusébio, fundado em 31 de outubro de 2014, situado na cidade homônima. Localizado a 24 quilômetros da capital cearense, Fortaleza, o município vem experimentando grande desenvolvimento econômico nos últimos anos, o que tem demandado projetos para construção de complexos comerciais e, conseqüentemente, o emprego de pedras ornamentais.

ABOUT THE MALL

This was the first expansion promoted by the Eusébio Mall, founded on October 31st, 2014. Located 24 km from the capital, Fortaleza, the city has been experimenting a great economic development in the last few years, what has been demanding projects for the construction of commercial complexes and, consequently, the application of dimension stone.



BELVEDERE BLACK

**ULTRACOMPACTO
EM GRANDES PLACAS**

produzido pelo maior
fabricante europeu
de cerâmicas.

ASTALE
BY TAU

 **STONE PALACE**
SURFACES

Your dream our way

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO BRASIL

Matriz

+55 27 3080 2373
Rodovia ES-010, 2295, KM 3.19
Chácara Parreiral | Serra | ES

Filial

+55 62 3289 6366
Avenida Ville, 2510, 11 Qd 28, lote 18
Moinho dos Ventos | Goiânia | GO

Vendas | RS - SC - SP |

ANTONIO DIAS | Rio Grande do Sul
+55 51 9 9838 5053

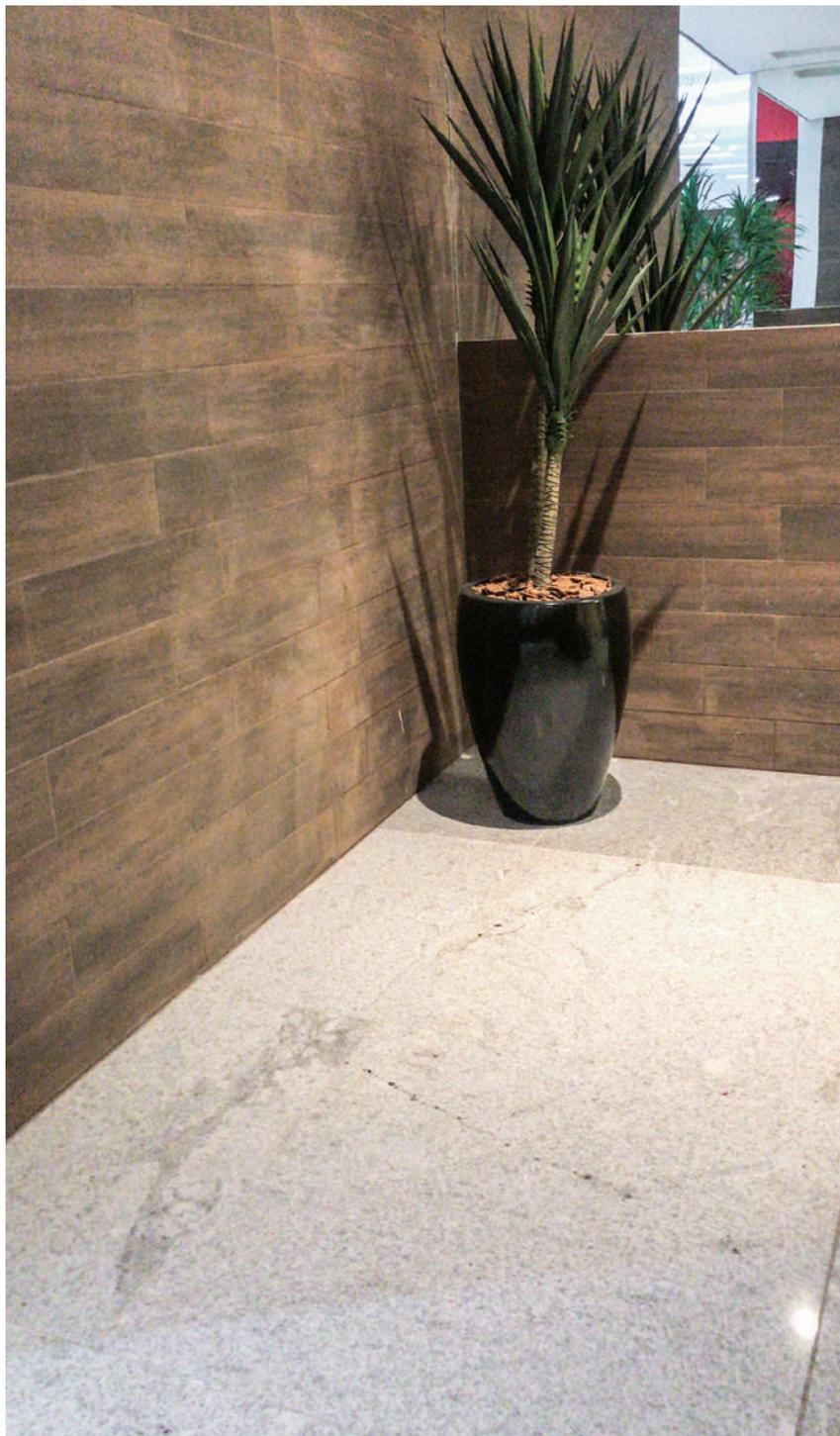
MARLON RENE KALVELAGE | Santa Catarina
+55 47 9 8818 9470

CARLOS ALBERTO CAMARGO | São Paulo
+55 11 9 7377 2326

     spsurfaces
 stonepalace.com.br

O espaço do Shopping Eusébio tinha anteriormente uma área bruta locável de 13 mil metros quadrados, 68 operações e, aproximadamente, 400 vagas de estacionamento. A ampliação traz cerca de 60 novas operações para seu espaço. Para 2020, há previsão de uma segunda expansão com investimentos de R\$ 20 milhões, que deve começar em maio e se encerrar em outubro. Outras duas também estão previstas na sequência. ■

Before the expansion, Eusebio Mall had 13 thousand square meters or rentable area, 68 operations, and approximately 400 parking spots. The expansion brings around 60 new operations for its space. For 2020, there are predictions of a second expansion with a BRL 20 million investment, that might start in May and end in October. Another two are also predicted in the sequence. ■



Alpha (Cientec)

Porosidade/Porosity

0,33%

Absorção/Absorption

0,12%

Amsler 500m

0,35mm

Amsler 1000m

0,81mm

Flexão 3 pontos/3-point

Flexural Strength

18,8MPa

Compressão/

Compressive Strength

178MPa

Matrix

Porosidade/Porosity

0,49%

Absorção/Absorption

0,18%

Amsler 500m

0,40mm

Amsler 1000m

0,88mm

Flexão/Flexural

Strength

22,59MPa

Compressão/

Compressive Strength

100,53MPa

FORNTE: GRANOS GRANITOS S/A

B L U E M O O N

Lifestyle



N A T U R A L I N S P I R A T I O N
L I V E Y O U R W A Y



DIMAGRA: MARMORARIA FAMILIAR PARA TODOS OS TIPOS DE PROJETOS

Dimagra: a family fabricator for all types of projects

Após alguns anos de trabalho e especialização no setor de rochas ornamentais, principalmente no atendimento ao público do varejo, o empresário Israel de Oliveira Calado queria mais e decidiu que era a hora de mudar.

After some years of work and specialization in the dimension stone sector, particularly in the service to retail public, the entrepreneur Israel de Oliveira Calado wanted more, and decided it was time to change.

» O ramo continuou o mesmo, mas em 1980 ele decidiu investir em uma marmoraria e foi assim que começou a história da Dimagra: empresa familiar localizada na cidade de São Paulo (SP).

» *The sector remained the same, but, in 1980, he decided to invest in a fabrication industry and that is how the history of Dimagra began: a family company located in the city of São Paulo (SP).*

PISO EM MÁRMORE
BRANCO SIVEC PÁ E
ESCADA EM MÁRMORE
MARROM IMPERIAL
FLOOR IN BRANCO
SIVEC MARBLE
SHOVEL AND STAIRCASE IN
MARROM IMPERIAL MARBLE

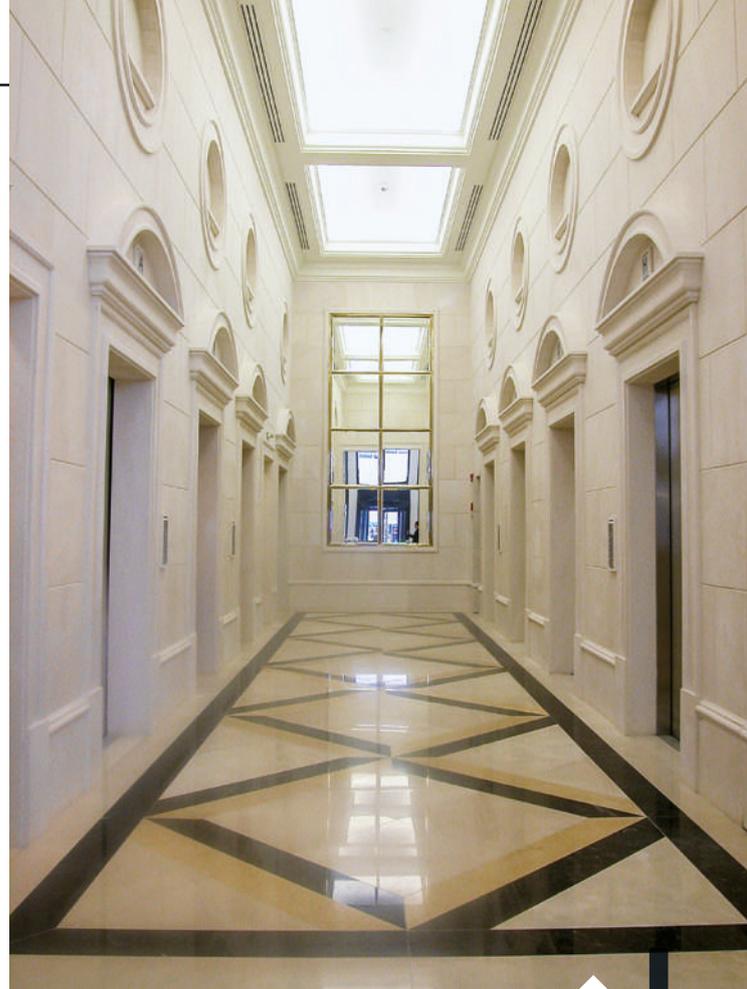


“A GOTA” – PROJETO
DO MAMELUCA
STUDIO EM
MÁRMORE ENIGMA
“THE DROP” –
PROJECT BY
MAMELUCA STUDIO
IN ENIGMA MARBLE

Na época, com o mercado de construção em franco crescimento, a marmoraria passou a atender grandes construtoras, entre elas o Grupo Pão de Açúcar, Setin, MPD, JHSJ, R. Yazbek, Even e Athie Wohnrath, mas sem deixar de levar o seu produto e atendimento com qualidade técnica também para os consumidores do varejo e os arquitetos.

“A parceria com arquitetos e designers é indispensável para a nossa empresa, principalmente no desenvolvimento de projetos que utilizam os trabalhos das máquinas adquiridas pela Dimagra, que se tornaram um grande diferencial da nossa marmoraria no setor”, ressalta Israel Oliveira Calado, sócio proprietário da empresa.

PROJETO IDEALIZADO PELO ARQUITETO RODRIGO OHTAKE PARA QUALITÁ SUL. MESA FEITA A PARTIR DE BLOCOS EM MACIÇO MÁRMORE LANZAROTE, PAGINAÇÃO FEITA EM GRANITO RIVIERA NO PISO E NA PAREDE E PENDENTES TRANSLÚCIDOS EM CRYSTAL BALTORO
PROJECT IDEALIZED BY ARCHITECT RODRIGO OHTAKE FOR QUALITÁ SUL. TABLE MADE FROM MASSIVE BLOCKS OF LANZAROTE MARBLE, LAYOUT IN RIVIERA GRANITE ON THE FLOOR AND ON THE WALL, AND TRANSLUCENT PENDANTS IN CRYSTAL BALTORO



PISO EM CREMA MARFIL E NERO MARQUINA, NAS PAREDES LIMESTONE LENS
FLOOR IN CREMA MARFIL AND NERO MARQUINA, LIMESTONE LENS ON THE WALLS

At the time, with the construction market growing at full speed, the fabricator started to serve large constructors, including Grupo Pão de Açúcar, Setin, MPD, JHSJ, R. Yazbek, Even, and Athie Wohnrath, while still taking its product and service, with technical quality, also to retail consumers and architects.

“The partnership with architects and designers is indispensable for our company, especially in the development of products that use the machinery purchased by Dimagra, which have become a great edge of our fabricator in the sector”, emphasizes Israel Oliveira Calado, the managing partner of the company.



**CUBA EM
QUARTZITO
ALGA GREEN -
VITÓRIA STONE**
SINK IN ALGA
GREEN QUARTZITE
- VITÓRIA STONE

Sempre buscando investir na qualidade dos produtos oferecidos, em 2011 a Dimagra adquiriu uma WaterJet e uma CNC Breton, trazendo ainda mais versatilidade e agilidade para o dia a dia da empresa. “O corte por jato d’água e abrasivo é capaz de aumentar a nossa produção, além de facilitar e acelerar os processos, já que a peça sai imediatamente da mesa de corte para a obra, sem necessidade de ir para outra estação de beneficiamento. Esses investimentos proporcionam um aumento na capacidade de produção e perfeição em grandes projetos”, pontuou Calado.

Com 46 anos de experiência no mercado, o empresário passou a prática para os filhos, que procuraram se especializar em áreas que pudessem agregar conhecimento ao setor. Hoje comandam juntos a marmoraria e estão sempre atentos às necessidades e exigências de um mercado cada vez mais dinâmico e competitivo.

Especializada na industrialização de materiais naturais e fabricados, a Dimagra tem projetos residenciais e comerciais, em ambientes como cozinhas, banheiros, espaços gourmet, piscinas, lareiras, escadas, pisos e balcões. Entre os projetos mais importantes executados pela empresa nos últimos anos, destaque para o Edifício Plaza Iguatemi, que fica em São Paulo (SP) e já foi capa da Revista Veja;

Always trying to invest on the quality of the offered products, in 2011 Dimagra acquired a WaterJet and a CNC Breton, adding more versatility to the company's daily life. “Waterjet cutting, and abrasive cutting, can increase our production, besides making processes easier and faster, as the piece leaves the cutting table and goes straight to the job site, dispensing with another processing station. These investments provide an increase in production capacity, and perfection in large projects”, Calado pointed out.

With 46 years of experience in the market, the entrepreneur passed the practice to his children, who tried to specialize in areas that could add knowledge to the sector. Today, they are together at the head of the company and always attentive to the needs and requirements of a growingly dynamic and competitive market.

Specialized in the industrialization of natural and manufactured materials, Dimagra has residential and commercial projects, in spaces such as kitchens, bathrooms, gourmet spaces, swimming pools, fireplaces, staircases, floors, and counters. Among the most important projects executed by the company in the latest years, the highlights are: Edifício Plaza Iguatemi, in São Paulo (SP), which was shown at the cover of Veja magazine; the table designed by architect Rodrigo Ohtake; and the lamp for Estúdio Mameluca, which went to a fair in Miami.



SONHE

REALIZE

Sonhe alto. E realize tudo com as infinitas possibilidades de Ariostea High Tech Ultra. Uma superfície italiana, 100% mineral, disponível em grandes formatos.

Ariostea oferece alta resistência a riscos, abrasão e ataques químicos. Uma evolução para bancadas, fachadas, pisos, paredes, mobiliário e tudo mais que você inventar.

Quer inovação em seus projetos? Atendemos em todo o Brasil com soluções de ponta a ponta. galleriadellapietra.com.br / ariostea.com.br



ARIOSTEA
PERLITE - MARBLESTONE - WOOD

ULTRA

ARIOSTEA HIGH TECH
300X150

Galleria della Pietra **MG** Mármoreos **MG** Serviços

uma mesa planejada pelo arquiteto Rodrigo Ohtake; e o lustre para o Estúdio Mameluca, que foi para uma feira em Miami.

De acordo com o sócio proprietário, a estrutura da Dimagra tem mais de 2 mil m² e realiza uma média de 1.500 m² de industrializações por mês. Já são mais de 1280 clientes atendidos de diversos setores, entre construtoras, indústrias, instituições financeiras, concessionárias, empresas de educação e empresas de alimentação.

Com 46 anos de experiência no mercado, o objetivo continua sendo o mesmo: manter a indústria atualizada e investir na capacitação profissional. “Queremos sempre atender nossos clientes com produtos inovadores, implantando uma série de tecnologias exclusivas, investindo em acabamentos com alto padrão e agregando qualidade e rapidez”, finalizou Calado. ■

According to the partner, the structure of Dimagra has more than 2 thousand square meters and carries out an average of 1,500 square meters of industrialization per month. The company has served more than 1,280 customers from several sectors, including constructors, industries, financial institutions, concessionaires, educational institutions, and food companies.

After 46 years in the market, the goal remains the same: to keep the industry updated and invest in professional qualification. “We always want to serve our customers with innovative products, implementing a series of exclusive technologies, investing in high standard finishes, and adding quality and speed”, concluded Calado. ■



ILHA E REVESTIMENTO EM BRANCO PARANÁ PREMIUM
ISLAND AND CLADDING IN BRANCO PARANÁ PREMIUM

BANCADA EM SILESTONE BLANCO ZEUS - COSENTINO
COUNTER IN BLANCO ZEUS SILESTONE - COSENTINO



NÚMEROS/NUMBERS

46 anos DE MERCADO

1.500 m² DE INDUSTRIALIZAÇÕES POR MÊS

MAIS DE **2.000 m²** DE FÁBRICA COM PEDRAS EXCLUSIVAS

MAIS DE **1.280 clientes**

46 years IN THE MARKET

1.500 sq m INDUSTRIALIZATION PER MONTH

MORE THAN **2 thousand sq m** FACTORY WITH EXCLUSIVE STONES

MORE THAN **1.280 customers**

DIMAGRA

**Showroom – Av. Mandaqui, 387
Bairro do Limão, São Paulo (SP)**

**Indústria – Av. Engenheiro
Caetano Álvares, 1015,
Bairro do Limão, São Paulo (SP)**

☎ + 55 11 3858-3000

11 99633-1206

<https://dimagra.com.br/>

✉ dimagra@dimagra.com.br

Instalação de Rochas

SEGURANÇA E EFICIÊNCIA EM SEU PROJETO



As Rochas ornamentais quando utilizadas para revestimento proporcionam ao projeto um acabamento exclusivo e sofisticado, que não deve ser prejudicado por uma instalação inapropriada.

Processos e materiais, são dois fatores determinantes do sucesso da utilização das rochas como revestimento. Por possuírem características próprias, que diferem de revestimentos industrializados, algumas diferenças nos processos e materiais também devem ser observadas.

Os argamassas da **AKEMI Brasil**, associados a uma correta aplicação e manutenção, podem garantir a longevidade que o seu projeto merece.

ENTRE EM CONTATO
E SAIBA COMO PARTICIPAR
DE **NOSSOS WORKSHOPS**
OU MARCAR UMA VISITA
COM NOSSOS ESPECIALISTAS.

akemibrasil@akemibrasil.com.br

+55 11 4138-8010

www.akemibrasil.com.br

AKEMI[®] BRASIL



SOBRE/ABOUT

TIPO DE ROCHA/TYPE OF STONE

QUARTZITO

QUARTZITE

EMPRESA/COMPANY

CAJUGRAM

LOCALIDADE/LOCATION

BAHIA



ICE LAKE

» Um material resistente, translúcido e multicolorido. O cristal com veios de quartzito Ice Lake, da Cajugram, está disponível no mercado há um ano e já tem encantado consumidores dentro e fora do país. A rocha ornamental caiu no gosto dos arquitetos e dos consumidores finais, já que ela traz exclusividade aos projetos.

Utilizado para compor ambientes, pisos, bancadas, mesas e fachadas, o cristal é extraído de pedra única, com cinco hectares, localizada no município de Oliveira dos Brejinhos (BA). A capacidade produtiva é de 100 m³ por mês e a tecnologia utilizada na extração é de desmonte com fio diamantado.

O material aceita diversos tipos de acabamentos, entre eles o polido, levigado, escovado e o flameado, e tem sido muito utilizado para compor ambientes pequenos e requintados tanto no mercado interno como no externo.

Além de ser uma escolha diferenciada e exclusiva para os consumidores, o Ice Lake tem jazida bem localizada: está a 1.200 km do porto e a logística adotada para o transporte do material é o modal rodoviário. ■

» A strong, translucent, multi-colored material. The Ice Lake crystal with veins of quartzite, from Cajugram, has been available in the market for one year and has been delighting consumers within the country and abroad. The stone has pleased architects and end consumers, as it adds exclusiveness to the projects.

Used to compose spaces, floors, counters, tables, and facades, the crystal is extracted from a single 5-hectare quarry, located in the municipality of Oliveira dos Brejinhos (BA). The production capacity is 100 cubic meters per month and the technology used in extraction is dismantling with diamond wire.

The material takes several types of finish, including polished, honed, brushed, and thermal-finished, and has been often used to compose small, refined spaces, both in the domestic and in the foreign markets.

Besides being an edge, exclusive choice for consumers, the Ice Lake quarry is in a privileged location: 1,200 km from the port. The logistics adopted for the transport of the material is the road mode. ■





TRANSLUCENT



I C E L A K E

f @CAJUGRAMBR
WWW.CAJUGRAM.COM.BR

STONELUX®
COLLECTION by CAJUGRAM

 **cajugram**
Granitos e Mármore



SOBRE/ABOUT

TIPO DE ROCHA/TYPE OF STONE
QUARTZITO/QUARTZITE

EMPRESA/COMPANY
GRANSENA

LOCALIDADE/LOCATION
MINAS GERAIS



LAVEZZI

» Elegância, durabilidade e alta resistência formam as principais características do quartzito Lavezzi, material que é um dos carros-chefes da empresa mineira Gransena e que tem grande aceitação nos mercados interno e externo. Os principais destinos do quartzito são os Estados Unidos, Itália, Oriente Médio e Ásia.

Extraído de jazida própria, localizada em Diamantina (MG), o material se destaca por sua cor branca com linhas cremes suaves. Por ser resistente, o Lavezzi pode ser aplicado em vários ambientes. Além disso, aceita diversos tipos de acabamentos, entre eles o polido, escovado e o acetinado.

Disponível há cerca de um ano e meio, o quartzito tem conquistado a preferência do público que opta por projetos diferenciados. A jazida tem grande reserva mineral, com capacidade produtiva de cerca de 150 m³ por mês e extração maciça feita por tecnologia de fio diamantado.

Além de ser uma excelente escolha para os consumidores, arquitetos e designers que desejam um material elegante, exclusivo e marcante para o seu projeto, o quartzito tem jazida bem localizada: está a 600 km do Porto de Vitória (ES) e a logística adotada para o transporte do material é o modal rodoviário. ■

» *Elegance, durability and high strength are the main characteristics of Lavezzi quartzite, one of the flagships of the company Gransena, from Minas Gerais, with great acceptance in the domestic and foreign markets. The main destinations of the quartzite are the USA, Italy, Middle East, and Asia.*

Extracted from the company's own quarry, located in Diamantina (MG), the material stands out for its white color and soft cream lines. Strong, Lavezzi may be applied in several spaces. Besides, it takes several types of finish, including polished, brushed, and satin.

Available for approximately one year and a half, the quartzite has conquered the preference of the public that chooses edgy projects. The quarry has a great mineral reserve, with a production capacity of approximately 150 cubic meters per month and massive extraction using diamond wire technology.

Besides being an excellent choice for consumers, architects and designers who want an elegant, exclusive, mardek material for their project, the quartzite's quarry is well located: 600 km from the Port of Vitória (ES). The logistics adopted for transport is the road mode. ■



Havana



TRY OUR ONLINE PURCHASING AT:
www.gransenainventory.com
+55(27) 3 4 4 1 - 9 7 0 6

 **GRANSENA**
www.gransena.com.br



QUARRY WHITE ROSE
QUARRY WHITE ROSE

GRUPO CORCOVADO BRASIGRAN

Da pedreira ao porto, empreendimentos consolidam trajetória de inovações e promovem investimentos em maquinário de ponta para elevar produção
From the quarry to the port, the endeavors consolidate a path of innovation and promote investments in state-of-the-art machinery to increase production

» No caminho percorrido pela Brasigran – Brasileira de Granitos Ltda para ganhar projeção no mercado nacional e internacional, muitas pedras, literalmente, rolaram. E vão continuar a ditar a expansão de uma trajetória moldada por inovações desde 1999, ano de fundação da indústria especializada em beneficiamento de blocos de rochas ornamentais para comercialização de chapas, ladrilhos e peças acabadas.

» *In the path traveled by Brasigran – Brasileira de Granitos Ltda to gain projection in the international and national markets, many stones have literally rolled. And they will continue to dictate the expansion of a trajectory shaped by innovation since 1999, the year of the foundation of the industry specialized in the processing of dimension stone blocks to trade slabs, tiles, and finished pieces.*

Os investimentos mais recentes dão os contornos a esse cenário de confiança do negócio, pertencente ao Grupo Corcovado Brasigran. Nos últimos dois anos, a área do seu parque industrial, situado no município de Serra (ES), saltou de 45 mil para 49 mil metros quadrados. Nesse espaço, novas máquinas começaram a operar, entre elas as que fabricam itens sob medida – *cut to size* –, um diferencial obtido graças à aquisição de maquinário com tecnologia de corte em CNC (controle numérico computadorizado).

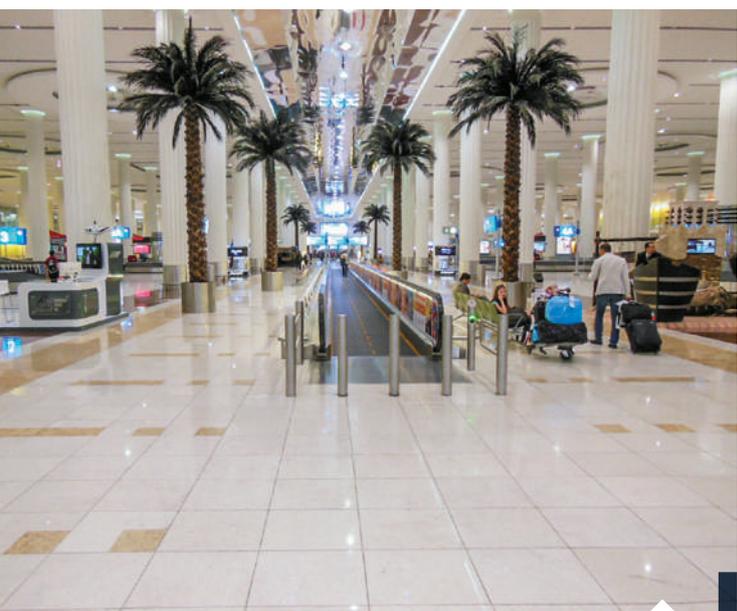
The most recent investments defined the contours of this scenario of trust in the business, which belongs to Grupo Corcovado Brasigran. In the last two years, the area of its industrial park, located in the municipality of Serra (ES), jumped from 45 thousand to 49 thousand square meters. In that space, new machines started to operate, among them those that manufacture cut to size items, and edge obtained by the company thanks to the acquisition of CNC technology cutting machinery.



QUARRY MAGNIFIC WHITE
QUARRY MAGNIFIC WHITE

QUARRY ITAÚNAS
QUARRY ITAÚNAS





AEROPORTO DE DUBAI, ITAÚNAS
DUBAI AIRPORT, ITAÚNAS

“Com os mais recentes equipamentos, aumentamos nossa capacidade de produção, em especial para peças acabadas para grandes obras. Investimos em energia limpa, instalando placas de energia solar. O mercado de *cut to size* é a nossa grande aposta, já que a capacidade produtiva do Grupo é verticalizada, atendendo a qualquer mercado, sendo ele nacional ou não”, destaca a diretora de Marketing do Grupo, Renata Malenza.



UNICREDIT GREEN SAVANA
UNICREDIT GREEN SAVANA

“With the most recent equipment purchases, we have increased our production capacity, particularly for finished pieces for large projects. We have invested in clean technology, installing solar energy plates. The market for cut to size is our great bet, as the production capacity of the Group is verticalized, serving any market, national or not”, says the Group’s Marketing Director, Renata Malenza.

HIGH TECH INSIDE

Nova Multifio Pedrini mais performante com fio diamantado de 5,3 mm

Mais de **25 multifios** instaladas no mundo confirmam
a eficiência da tecnologia com **fio de 5,3 mm**



MAIOR RENDIMENTO
DO BLOCO



RESULTADO EXCEPCIONAL
SOBRE MATERIAIS FRÁGEIS



GARANTIA NO CORTE
DE QUARTZITO



MAIOR ECONOMIA
DE ENERGIA

EMPRESA EM FOCO

Embalado por esse quadro de avanço, o empreendimento entrega uma produção mensal de 5.630 metros cúbicos (referência da pedreira de Itaúnas). Sua capacidade de fornecimento industrial chega a 50 mil metros quadrados por mês de chapas polidas, patamar que deve ser ainda mais elevado em 2020, com a entrada em funcionamento de todo o maquinário recém-adquirido em 2019, salienta Renata.



Propelled by this advancement scenario, the endeavor delivers a monthly production of 5,630 cubic meters (the reference is the quarry of Itaúnas). Its industrial supply capacity reaches 50 thousand square meters per month, of polished slabs, a level that will be raised in 2020, with the beginning of the operation of all of the recently acquired machinery, emphasizes Malenza.



EDIFÍCIO CIDADE JARDIM, YELLOW BAMBOO
BUILDING CIDADE JARDIM, YELLOW BAMBOO

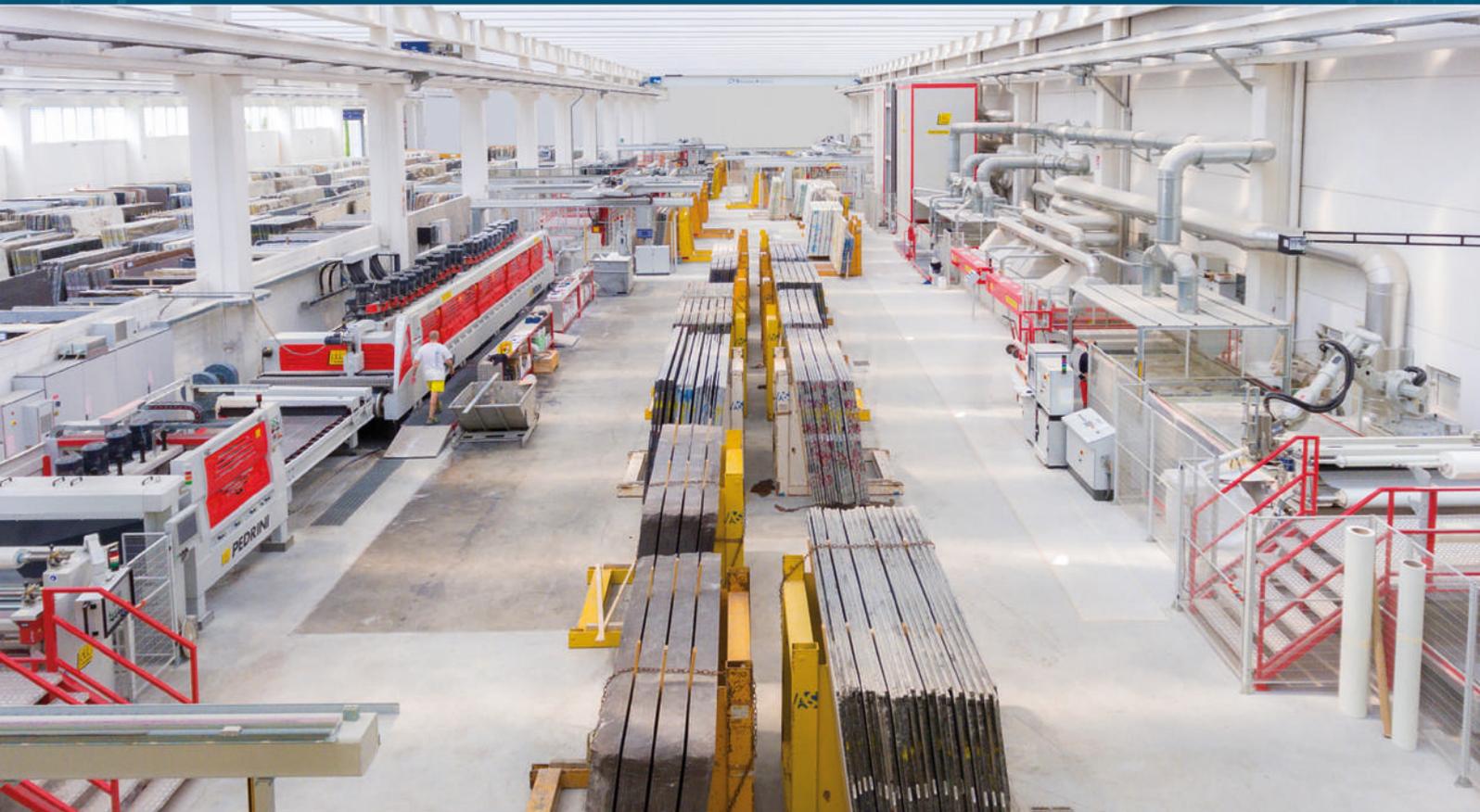


TEMPLO MORMON
TEMPLE MORMON

HIGH TECH INSIDE

Calibragem, resinagem, polimento.

O compromisso constante da Pedrini com pesquisa e desenvolvimento deu origem a **linhas incomparáveis de calibragem, resinagem e polimento** das chapas de mármore, granito e quartzito, capazes de garantir uma consolidação profunda e um polimento de melhor qualidade.



ALTA CAPACIDADE
DE PRODUÇÃO



CONSOLIDAÇÃO
PROFUNDA



MELHORIA DA QUALIDADE
DO POLIMENTO



MENOR CONSUMO DE
ABRASIVOS E RESINAS



1990: VISITA À PEDREIRA DE REGINA WHITE
 1990: VISIT TO REGINA WHITE QUARRY



Parte dos equipamentos já é acionada: uma poltriz de 20 cabeças automáticas (Pedrini) e as máquinas CNC cinco eixos. “A segunda poltriz será instalada em janeiro e a linha de resinagem (Simec), em fevereiro. Isso levará a empresa a produzir 60 mil metros quadrados por mês [hoje esse patamar está em 50 mil].”

Part of the equipment is already in use: an automatic 20-head polishing machine (Pedrini) and the 5-axis CNC machines. “The second polishing machine will be installed in January, and the resin line (Simec), in February. Then, the company will produce 60 thousand square meters per month (today, this level is 50 thousand)”.

MANCEBO, CLAUDIA MOREIRA SALLES
 CLOTHES HANGER, CLAUDIA MOREIRA SALLES



BOTANIQUE, VIVIAN COSER
 BOTANIQUE, VIVIAN COSER



BANCO DOMINÓ, CLAUDIA MOREIRA SALLES
 BANK DOMINÓ, CLAUDIA MOREIRA SALLES

FLEXIBILIDADE & PRODUTIVIDADE DO TAMANHO DA SUA NECESSIDADE!

Oferecemos soluções em energia para pequenos, médios e grandes projetos.
Consulte e confira todas as nossas linhas de créditos.



ENTREGA
garantida com data planejada



QUALIDADE

FORÇA

DESEMPENHO

CONSULTE NOSSA LINHA COMPLETA DE EQUIPAMENTOS E ACESSÓRIOS:

 [agfequipamentos](#)

 [agfequipamentos](#)

 www.agfequipamentos.com.br

AGF EQUIPAMENTOS

Matriz: Rodovia SP 346, km 202,5 - Distrito Industrial - Espírito Santo do Pinhal / SP

Filial: Rod. Engenheiro Fabiano Vivacqua - Nº 441 - Galpão 4 - Bairro Marbrasa - Cachoeiro de Itapemirim / ES

Tel.: (19) 3888-5800

AGF
EQUIPAMENTOS®

A conjuntura dos ambientes externo e interno também é animadora e justifica o impulso. “Com a recuperação do mercado imobiliário e a expansão de investimentos no mercado brasileiro, espera-se um crescimento substancial principalmente por produtos sob medida. Para exportação, com a taxa de China feita pelos Estados Unidos, a esperança é que a demanda por chapas aumente, já que os revestimentos artificiais chineses vão perder sua força no mercado americano. Para as vendas de rochas brutas ou *commodities*, espera-se um aumento de 4,3%”, observou a executiva.

The scenario in the domestic and international spaces is also encouraging, and justifies the leap. “With the recovery of the real estate market and the expansion of investment in the Brazilian market, we expect substantial growth, particularly in the area of cut to size products. In the exports, with the taxation on China by the USA, the expectation is that the demand for slabs will increase, as the Chinese artificial claddings will lose their strength in the American market. For the sales of raw stone or commodities, we expect an increase of 4.3%”, observed the executive.



UMBERTO, RENATA E GIULIANO MALENZA
UMBERTO, RENATA AND GIULIANO MALENZA



PARTE DA EQUIPE
PART OF THE TEAM

AGILIDADE *conecte com* D A D E

As lâminas para corte de pedras ornamentais da METISA, oferecem diversas possibilidades de configuração e personalização para acelerar o ritmo de produção da sua empresa, sem gastar mais por isso.

metisa.com.br

  [metisaoficial](#)

 METISA

RENATA MALENZA

Diretora de Marketing
Marketing Director



» Desde o início de sua história, a Brasigran conta com o apoio do seu empreendimento mãe, a Mineração Corcovado, empresa fundada em 1986, especializada em pesquisa e extração de materiais exóticos exclusivos de jazidas próprias e com ampla atuação no mercado externo.

Renata Malenza, diretora de Marketing, fala sobre o futuro promissor, mas também lembra com o orgulho o passado da empresa, do qual também é testemunha ocular, pois viu de perto o trabalho dos seu pai, Giulio Malenza, e seu avô, Angelo Malenza, para fundar e erguer o Grupo.

COM QUAIS PAÍSES O GRUPO CORCOVADO BRASIGRAN MANTÉM NEGÓCIOS?

São diversas regiões do Brasil, Ásia, Europa Ocidental, América Latina, Estados Unidos, Canadá, Leste Europeu e Emirados Árabes.

FORNECER O MATERIAL (A PEDRA ITAÚNAS) PARA O MAIOR AEROPORTO DO MUNDO (DUBAI) FOI O PRINCIPAL DESAFIO ENFRENTADO ATÉ HOJE PELO GRUPO?

Com certeza, fornecer o equivalente a 40 campos de futebol, isto é, 350.000 metros quadrados, ou 12 mil metros cúbicos de blocos de material, não foi uma tarefa fácil. É preciso produção em alta quantidade, contínua e comprometimento da equipe e dos colaboradores da pedreira. Além disso, é necessário sorte, porque uma pedreira é uma caixa de surpresas; é difícil saber o que está dentro da rocha.

VOCÊ PRATICAMENTE VIVEU SUA INFÂNCIA NESSE MERCADO. É SEU BERÇO. QUAL A SUA PRIMEIRA LEMBRANÇA EM VER SUA FAMÍLIA ENVOLVIDA NESSA ATIVIDADE?

Era pequena e acompanhei meu avô e minhas tias no início de tudo. Trabalhei na Corcovado e passei por to-

» *From the beginning of its history, Brasigran has had support from its mother undertaking, Mineração Corcovado, a company founded in 1986, specializes in research and extraction of exclusive exotic materials from its own deposits and with extensive operations in the foreign market.*

Renata Malenza, Marketing Director, talks about the promising future, but also remembers with pride the past of the company, of which she is also an eyewitness, as she saw, from a close distance, the work of her father, Giulio Malenza, and her grandfather, Angelo Malenza, to found and raise the Group.

WHICH COUNTRIES DOES THE CORCOVADO BRASIGRAN GROUP DO BUSINESS WITH??

Several regions of Brazil, Asia, Western Europe, Latin America, the USA, Canada, Eastern Europe, and Arab Emirates.

SUPPLYING THE MATERIAL (ITAÚNAS STONE) FOR THE LARGEST AIRPORT IN THE WORLD (DUBAI) WAS THE MAIN CHALLENGE FACED BY THE GROUP TO THIS DATE?

Certainly, supplying the equivalent to 40 soccer fields, that is, 350,000 square meters, or 12 thousand cubic meters of blocks of the material, was not an easy task. It requires high-quantity continuous production and commitment from the team and collaborators at the quarry. Besides, it takes luck, as a quarry is a surprise box; it is difficult to know what is inside the stone.

YOU PRACTICALLY SPENT YOUR CHILDHOOD IN THIS MARKET. IT IS YOUR CRADLE. WHAT IS YOUR FIRST MEMORY OF YOUR FAMILY IN THIS ACTIVITY?

I was little and I went along with my grandfather and my aunts at the beginning of everything. I worked



Simec apresenta uma gama completamente nova de máquinas para o corte a fio diamantado. Estes produtos são inovadores, tanto no aspecto visual, quanto em seu funcionamento. Trata-se antes de mais nada de máquinas com estrutura a duas colunas, fabricadas utilizando materiais e componentes de alta qualidade, para oferecer os mais elevados padrões de confiabilidade.



ORBITAL

Polidora orbital para chapas de granito ou mármore



INFINITY

Instalações para o restabelecimento



QUASAR

Fresadora a ponte com funcionalidade CN

A mais ampla gama de produtos que se possa imaginar... ...a mais alta qualidade que você espera

Projetar máquinas competitivas nas prestações, sem nunca perder de vista a confiabilidade de cada detalhe, é a filosofia industrial que aplicamos na realização de todos os nossos produtos, à partir das grandes instalações às máquinas menores, obtendo uma Qualidade que se tornou um verdadeiro ponto de referência para o mercado. Por isso se voce deve adquirir uma pequena fresadora ou uma grande instalação automática, pode confiar em SIMEC com tranquilidade, seguro de estar fazendo a melhor escolha. Certo que cada escolha projetual foi feita em seu interesse, que cada material e cada componente foi selecionado e montado com cuidado para garantir um produto pronto para trabalhar incansavelmente. É graças à qualidade dos detalhes que SIMEC não pára de crescer há mais de quarenta anos. É graças à toda essa qualidade que milhares de clientes de instalações SIMEC, para mármore ou granito, a cada dia crescem conosco.



SIMEC DO BRASIL COMERCIAL LTDA

Fernando Casagrande

Cachoeiro de Itapemirim - Espírito Santo

+55 (28) 3522-3201

+55 (28) 99985-3655

fernando.casagrande@simec.it

SIMEC
The Quality Star

www.simec.it

Via E. Fermi, 4 - 31030 Castello di Godego (TV) ITALY
Tel. 0423/7351 - Fax 0423/735256 - info@simec.it

dos os setores para entender melhor como funcionava a máquina. Meu pai me levava para visitar as pedreiras e atender clientes. Essa experiência, gratificante, ajudou-me a construir minha personalidade. A visita a uma pedreira é o que tem de mais grandioso e curioso. É uma experiência única. Ver o processo de corte, acompanhar a extração e o tombamento de uma prancha é encantador.

NAS REDES SOCIAIS DA EMPRESA, PERCEBEMOS O FORTE ENGAJAMENTO SOCIAL DO GRUPO.

Usamos a força da internet para divulgar quem é a nossa empresa, o que fazemos, mas também empregamos esse potencial digital para mostrar nossa preocupação e apoio às causas atuais. Outubro Rosa é um deles, mas não é o único.

Em 2012, lançamos a campanha “Collezione Splendore”, em que cinco designers do Espírito Santo criaram joias com as nossas pedras. A exposição foi lançada na feira de Vitória e viajou para outros locais, encerrando-se com o leilão onde 100% da arrecadação foi doada para Afec (Associação Feminina de Educação e Combate ao Câncer). Uma outra ação foi Pedra Cobre Pedra, em 2016, em que o artista Hilal Sami Hilal criou peças também feitas com pedra natural. A verba arrecadada foi doada ao Instituto Pontes, que ajuda crianças de baixa renda a ingressarem em escolas e universidades. ■

at Corcovado and went through every sector to understand how the machine worked. My father used to take me to visit the quarries and visit customers. This gratifying experience helped me build my personality. Visiting a quarry is the most grand and curious thing. It is a unique experience. Seeing the cutting process, watching the extraction and the tumbling of a plank is delightful.

IN THE SOCIAL MEDIA OF THE COMPANY, WE NOTICE THE GROUP HAS STRONG SOCIAL ENGAGEMENT.

We use the force of the internet to broadcast who our company is, and what we do, but we also use this digital potential to show our concern and support to current issues. Pink October is one of them, but not the only one.

In 2012, we released the campaign “Collezione Splendore”, in which five designers from Espírito Santo created jewels with our stones. The exhibition was released in the Vitória fair and traveled to other places, and then ended with an auction, and 100% of the value were donated to Afec (Feminine Association for Education and Combat to Cancer - Associação Feminina de Educação e Combate ao Câncer). Another action was Pedra Cobre Pedra, in 2016, when artist Hilal Sami Hilal created pieces, also made of natural stone. The money raised was donated to Instituto Pontes, which helps low-income children to enter schools and universities. ■

OS NÚMEROS QUE CONTAM A HISTÓRIA

- **600.** É o número aproximado de funcionários que atuam hoje nas pedreiras e na planta industrial.
- **49 MIL METROS QUADRADOS.** É o tamanho do parque industrial da Brasigran, situado no município de Serra (ES).
- **1999.** É o ano de fundação da Brasigran.
- **12 MIL METROS CÚBICOS.** Foi o volume, em blocos, fornecido pelo Grupo para as obras do aeroporto de Dubai, revestido com a pedra Itaúnas. O equivalente a 40 campos de futebol.
- **60 MIL METROS QUADRADOS.** Será a produção mensal, em chapas polidas, a partir de 2020, com a entrada de todo o maquinário recém-adquirido pela Brasigran.
- **95% DE REÚSO.** É o desempenho da reutilização de água no processo produtivo.
- **+40 MATERIAIS.** São extraídos de diversas pedreiras próprias do Grupo. Resultam em pedras que desde as clássicas às superexóticas.

THE NUMBERS THAT TELL THE STORY

- **600.** It is the approximate number of workers in action today at the quarry and in the industrial plant.
- **49 THOUSAND SQUARE METERS.** It is the size of Brasigran's industrial park, located in the municipality of Serra (ES).
- **1999.** It is the year of the foundation of Brasigran.
- **12 THOUSAND CUBIC METERS.** It was the volume, in blocks, supplied by the group to the project of the Dubai airport, clad with Itaúnas stone. The equivalent of 40 soccer fields.
- **60 THOUSAND SQUARE METERS.** It will be the monthly production, in polished slabs, from 2020 on, with the beginning of operation of all the machinery recently purchased by Brasigran.
- **95% REUSE.** It is the performance of water reuse in the productive process.
- **+40 MATERIALS.** They are extracted from several quarries owned by the Group. They result in pieces going from classic to super-exotic.

GARANTA OS MELHORES RESULTADOS

em polimento de chapas com a linha de
abrasivos Cobral



ACTM08

QUALIDADE E CONFIANÇA QUE SÓ A COBRAL OFERECE

 (11) 4736-8888 |  (28) 3518-6333 |  (11) 99602-3391

 @cobralabrasivos |  @cobralabrasivos |  cobralabrasivos

 contato@cobral.com.br | www.cobral.com.br



REINALDO DANTAS SAMPAIO

Presidente da Abirochas

Recém-reeleito fala sobre o desempenho do setor, expectativas e projetos para 2020

» Reeleito para a presidência da Abirochas, o economista Reinaldo Dantas Sampaio credita o crescimento das exportações brasileiras de rochas ornamentais em 2019 aos esforços e investimentos da classe empresarial em gestão e na busca por novos materiais de valor agregado.

Mesmo diante das dificuldades dos mercados interno e externo, a aposta para os próximos dois anos é de implementação ainda mais efetiva das recomendações da entidade através do estudo sobre competitividade do setor. O foco é a concretização da denominada terceira onda exportadora, que é a utilização de materiais brasileiros em grandes obras internacionais.

“2020 é um ano repleto de desafios, de incógnitas econômicas e políticas, e trabalhamos com uma expectativa de ainda assim expandir as exportações brasileiras e avançar para consolidar em algum momento a posição da indústria de rochas ornamentais na terceira onda. Essa será definitivamente a grande conquista”, reforça. Confira a entrevista.



COMO O SENHOR AVALIA O DESEMPENHO DO SETOR DE ROCHAS ORNAMENTAIS BRASILEIRO EM 2019?

O resultado está aquém do que desejávamos, mas acima do que foi o perfil das exportações brasileiras no período, pelo menos até o mês de outubro. Enquanto na pauta brasileira houve uma queda de 7% dos produtos manufaturados, no nosso caso, houve um aumento de 9%. Considero um resultado positivo frente a uma realidade econômica no Brasil, que ainda passa por um ciclo de estagnação econômica, e também no mundo, com baixas taxas de crescimento.

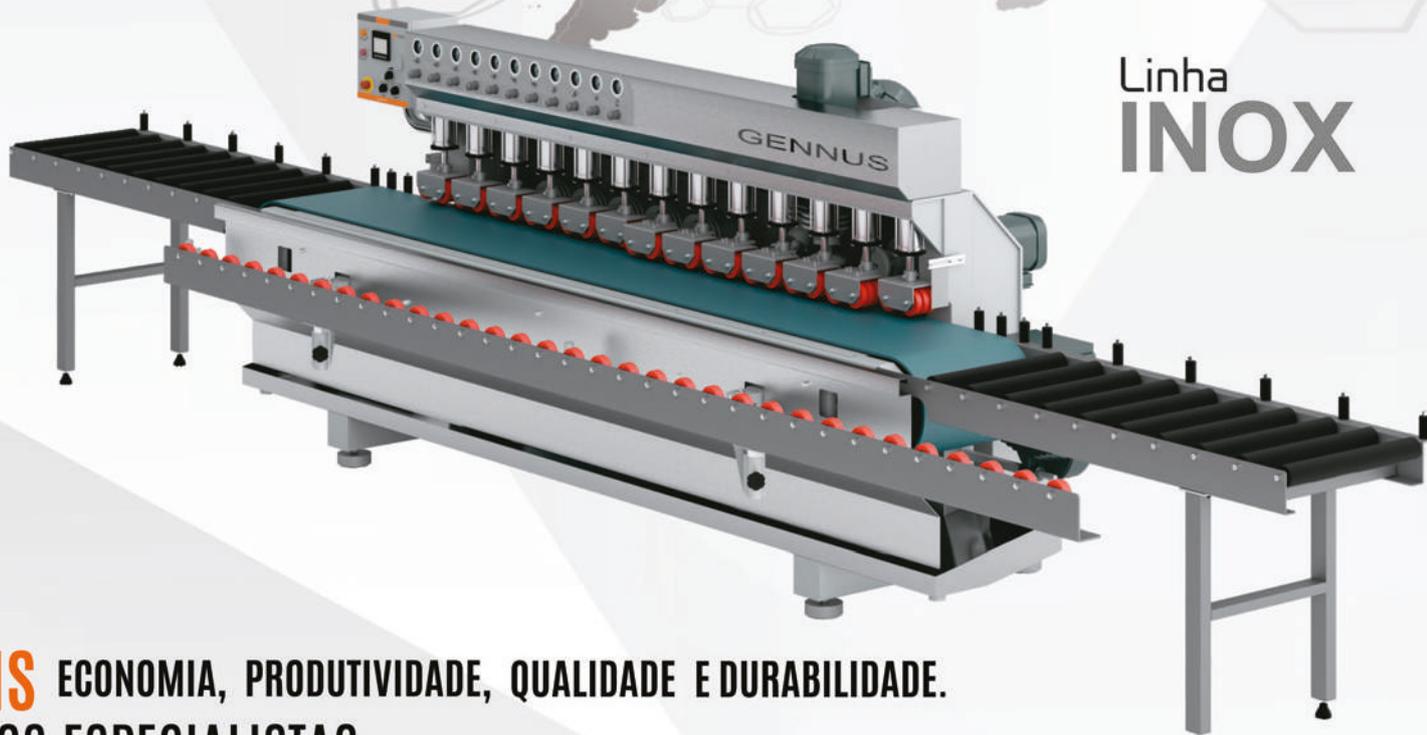
Linha
NAKED

**POLITRIZ
DE BORDA
AUTOMÁTICA**



GARANTIA
1
ANO

ROLETES
PRENSORES
INTELIGENTES



Linha
INOX

MAIS ECONOMIA, PRODUTIVIDADE, QUALIDADE E DURABILIDADE.
SOMOS ESPECIALISTAS.

*Consulte opções de configurações da Gennus em nosso site.

www.rexfort.com.br

REXFORT MÁQUINAS LTDA
Estrada da Vindima, 90 - Bairro Pomarosa
95700-436 | Bento Gonçalves | RS

+55 (54) 3452.9900 ✉ refxfort@refxfort.com.br



REXFORT
MACHINE PARTNER

QUAIS FORAM OS PRINCIPAIS MOTIVOS QUE LEVARAM ESSE AUMENTO?

Foram dois fatores: ampliação dos materiais dos quartzitos maciços, que alcançaram um valor de mercado muito elevado, e a retomada das exportações de mármore, com a descoberta de materiais nobres em alguns estados brasileiros, em especial no Espírito Santo e na Bahia, com um valor acima da média dos produtos chamados granitos.

Não há outros fatores de melhoria da competitividade sistêmica da economia brasileira que pudessem influenciar o desempenho das exportações. Isso é um esforço muito grande do setor empresarial em melhorar sua performance, em termos de custos e processos, e também da incorporação de novos materiais com alto valor agregado na pauta exportadora.

RECÉM-ELEITO PARA O BIÊNIO 2019-2021, QUAIS SÃO OS PROJETOS PRIORITÁRIOS PARA ESSE NOVO MANDATO?

Queremos implementar de forma mais efetiva as nossas recomendações do estudo da competitividade. Esse documento tem um papel fundamental para o futuro da entidade. O estudo, pela sua profundidade e amplitude, nos traz um conjunto de recomendações, algumas delas em curso, como por exemplo os esforços para a terceira onda exportadora e o projeto para o mercado interno, denominado pelos atores envolvidos de Academia das Rochas.

SERIA UMA ATENÇÃO ÀS PEDRAS BRASILEIRAS NATURAIS?

Esse é um projeto de grande envergadura e impacto. Uma arquiteta com anos de experiência, me disse: “esse diálogo está atrasado 30 anos. Vocês redespertaram em mim o amor pela pedra natural”. Isso é

a síntese da percepção que estamos querendo provocar, essa redescoberta da pedra como um elemento superior e de grande nobreza e que, ao mesmo tempo, está acessível para os padrões construtivos de diversas escalas econômicas.

QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS DIFICULDADES ENFRENTADAS HOJE PELO SETOR?

A redução da burocracia, principalmente, a parte da legalização minerária, que acreditamos que deva melhorar em breve. É um desafio insuportável para os investidores. De modo que com o advento da ANM, e tudo que tem sido encaminhado, esses procedimentos tendem a se tornar compatíveis com as exigências da economia contemporânea e do nosso setor. Não se pode esperar a *sine die* que o empresário esteja autorizado a realizar investimentos, gerar emprego, gerar riqueza. Outros fatores são a precária infraestrutura logística e o custo Brasil. Eu diria, e tenho repetido, que é a ousadia empresarial que tem garantido a expansão e modernização do setor.

QUAIS SÃO AS PERSPECTIVAS DA ABIROCHAS PARA 2020?

O cenário não aponta nada grandioso. No Brasil, há o desafio da retomada dos investimentos em infraestrutura, que vão assegurar a expansão da indústria, da demanda, do consumo e dos investimentos privados. No exterior, as economias europeias declinaram com o que se esperava no início de 2019, há o conflito entre China e EUA – que pode ser uma oportunidade para nós, mas pode também inibir o crescimento desses países. 2020 será repleto de desafios, de incógnitas econômicas e políticas, e ainda assim trabalhamos com uma expectativa de expansão nas exportações e de consolidação em algum momento na terceira onda. Essa será a grande conquista. ■



Queríamos ultrapassar a barreira do US\$ 1 bilhão de forma mais vigorosa, mais expressiva.



ACOART

SOLUÇÕES EM EQUIPAMENTOS PARA FURO, CORTE, POLIMENTO
E ACABAMENTO EM CHAPAS DE MÁRMORE E GRANITO

SOLUTIONS IN MACHINES FOR CUTTING, DRILLING, POLISHING
AND FINISHING IN MARBLE AND GRANITE SLABS



SPR 450 EVOLUTION

SERRA PONTE AUTOMÁTICA CNC
CNC BRIDGE SAW



RR 350 / 45°

CORTADEIRA LONGITUDINAL COM SERRA 40° A 50°
MITRE SAW



RPB 14

POLITRIZ AUTOMÁTICA DE BORDA RETA
EDGE POLISHER

DÉBORA PUCCINI

Diretora da ANM

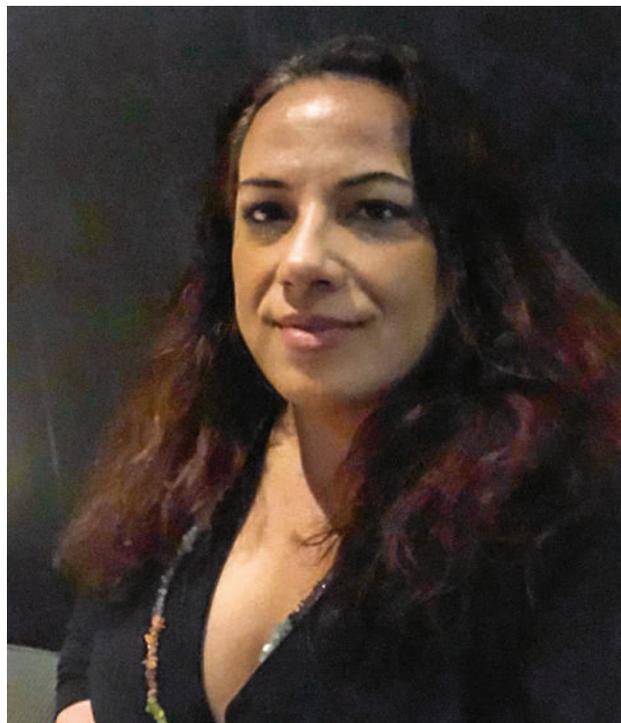
Ela faz um apanhado das conquistas do primeiro ano da ANM e dos desafios para 2020

» O primeiro ano de operacionalização da Agência Nacional de Mineração (ANM) pode ser considerado uma prova de fogo: opiniões divergentes dentro do segmento às mudanças da nova estrutura, contingenciamentos no orçamento e ainda o acidente em Brumadinho (MG).

Ainda assim, a geóloga e diretora da ANM Débora Toci Puccini consegue pontuar algumas conquistas da entidade ao longo de 2019, como, por exemplo, o aumento da arrecadação do CFEM, a agenda regulatória do setor e o protocolo digital.

Nesta entrevista, ela fala ainda sobre as reformas estruturais nas unidades regionais, a não extinção da de Vitória (ES) e os demais projetos da agência, envolvendo a regulamentação e a celeridade em processos do setor minerário brasileiro.

“Estamos trabalhando para realizar ainda este ano (2019) a Resolução da Oferta de Áreas para Disponibilidade. Isso irá regulamentar a forma dos editais que pretendemos implementar ao longo do ano seguinte”, comenta Débora.



QUAIS FORAM AS PRINCIPAIS CONQUISTAS NESTE UM ANO DE AGÊNCIA?

Apesar de muitos percalços, com muita pressão por parte de todos os envolvidos do setor, com o forte contingenciamento de orçamento e com o infeliz acidente de Brumadinho, a agência conseguiu avançar. Principalmente no que diz respeito a parte da reforma interna, ou seja, as mudanças efetivas de ações que existiam no antigo DNPM, para se pensar no formato de agir de uma Agência de Mineração, e como deve ser a condução da mesma durante os próximos anos.

PODERIA PONTUAR ALGUMAS CONQUISTAS?

Aumento de arrecadação da CFEM, mesmo com os problemas enfrentados ao longo do ano; a criação e implantação do protocolo digital; a criação da Primeira Agenda Regulatória da ANM, contendo cinco eixos temáticos para o biênio 2020/2021.

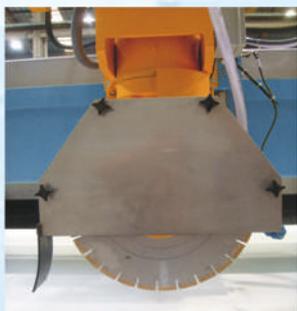


Faremos reformas na estrutura, mas não existe a condição de extinguir uma unidade regional.



SERRA PONTE MULTI-FUNÇÕES MECALTEC

As Serras Ponte Multi-Funções **Mecaltec** realizam as operações de corte com disco e furação com fresa ou serra copo com alta precisão, e além disso permitem fazer o rebaixo da área molhada para tampos e o polimento.



SERRA

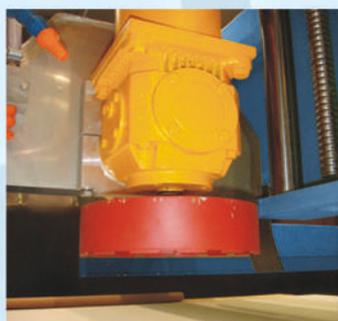


CORTE CHANFRADO



FRESA

FABRICAÇÃO NACIONAL



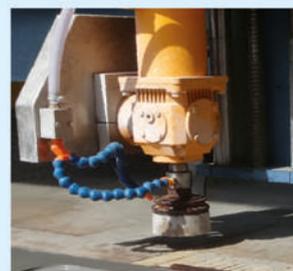
SERRA COPO

Acesse o vídeo abaixo e comprove:

www.mecaltec.ind.br/serraponte.html



FRESA DE DESBASTE



POLIMENTO



APROVEITE AS CONDIÇÕES ESPECIAIS DE FINANCIAMENTO ATRAVÉS DO FINAME OU CARTÃO BNDES E ADQUIRA ESTA MÁQUINA MODERNA E INOVADORA.



MECALTEC

EQUIPAMENTOS ESPECIAIS LTDA.

Av. Santos Dumont, 6547 - Zona Ind. Norte - Joinville - SC - CEP 89219-731
Fone: +55 (47) 3425 9114 - www.mecaltec.ind.br - e-mail: mecaltec@mecaltec.ind.br



ESTÁ NOS PLANOS DA ANM A EXTINÇÃO OU REDUÇÃO DA GERÊNCIA DE VITÓRIA (ES)?

Definitivamente não. Foi um imenso equívoco e que já foi saneado. O Regimento Interno foi colocado para proposição dos funcionários no âmbito interno e discussão de ideias. Ocorre que alguns interpretaram as informações de maneira diferente e encaminharam a discussão para o ambiente externo ao da ANM. E então o que era uma proposta para simples discussão institucional, tomou uma amplitude que não deveria ocorrer.

MAS EXISTE ALGUM MOVIMENTO DE REFORMULAÇÃO?

Estamos revendo e faremos reformas na estrutura da agência, mas não existe a condição de simplesmente extinguir uma unidade regional. Não temos como realocar funcionários para outros estados e sem maiores explicações. Obviamente a unidade passa por problemas administrativos como várias outras. Com o nosso curto orçamento e os contingenciamentos, tivemos problemas para mantê-las. Pedimos aos gerentes regionais que reavaliassem seus custos e que verificassem a possibilidade de mudanças físicas desde que fossem para locais com menos custo e com melhores condições de instalação. Estamos pleiteando orçamento junto ao governo de forma a atender minimamente nossas necessidades.

QUAL A PREVISÃO DE ENTREGA DA SEDE DA ANM EM BRASÍLIA?

Tínhamos uma previsão em cima de um orçamento. No entanto, estamos negociando para que o nosso orçamento seja efetivado conforme prevê a nossa legislação, cujo montante a ser repassado a ANM seria de 7% do valor arrecadado da CFEM. Hoje não chega a 1%.

COMO TEM SIDO A RECEPÇÃO DOS SERVIDORES COM O NOVO SISTEMA DE DIRETORIA COLEGIADA?

Como todos os lugares, a mudança é bem difícil. E mudar uma cultura de muitos anos não é uma tarefa muito fácil. No nosso caso, a ANM, além do sistema de Diretoria Colegiada, representa muito mais do que o antigo DNPM versão plus. Adquirimos mais

responsabilidades e maior independência também. Porém, nosso trabalho precisa e deve ser modernizado como um todo. Este ano estivemos investindo em cursos específicos para os servidores da casa, de forma a implantar essa nova cultura. Aliás as decisões colegiadas precisam ser incorporadas tanto pela casa quanto pelo setor regulado. Para todos os envolvidos é uma novidade, porém já funciona em outras agências e é um modelo usado mundialmente. Acreditamos que a cada dia mais teremos os servidores aderindo à nova cultura da agência e a forma de trabalho.

QUAL É A PREVISÃO DE REINÍCIO DOS PROCEDIMENTOS DE DISPONIBILIDADE PELA NOVA LEGISLAÇÃO?

Estamos trabalhando para realizar ainda este ano (2019) a Resolução da Oferta de Áreas para Disponibilidade. Isso irá regulamentar a forma dos editais que pretendemos implementar ao longo do ano seguinte. Agora estamos realizando um lote de cerca de 500 áreas de forma a testar o sistema, e as respostas do mercado como um todo. Isso será necessário para ajustarmos e aperfeiçoarmos as ofertas de maneira que o sistema seja seguro e eficiente para todos.

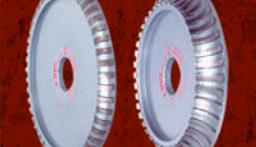
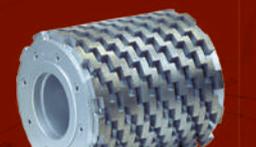
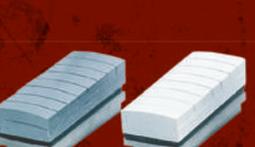
COMO ESTÁ A TRAMITAÇÃO INTERNA NA ANM PARA A REGULAMENTAÇÃO DO SISTEMA BRASILEIRO DE RECURSOS E RESERVAS MINERAIS?

Da mesma forma que as demais realizações deste ano, a implantação e regulamentação desse sistema está sendo desenvolvida pelas áreas competentes e de forma a promover resoluções práticas e modernas de forma clara e transparente. Esperamos que o sistema esteja em prática no início de 2020.

A ANM PRETENDE REGULAMENTAR O ART. 97 DO CÓDIGO DE MINERAÇÃO QUE TRATA DOS PRAZOS INTERNOS PARA TRAMITAÇÃO DOS PROCESSOS?

Sim, com certeza. Esse é um dos nossos pontos prioritários. No entanto, ainda estamos desenvolvendo a revisão dos procedimentos de análises e a modernização das mesmas de maneira que possamos permitir que o nosso corpo técnico atenda aos prazos definidos sem problemas e com segurança. ■

Precisando melhorar os seus DIAMANTADOS? CONTE COM AS NOSSAS ESPECIALIDADES

 <p>Poliborda Metálico Ø 125mm # 60, 100, 200 e 320</p>	 <p>Poliborda Metálico Ø 125 mm Engate Caracol # 60, 100, 200 e 320</p>	 <p>Poliborda Resinóide Ø 125mm # 60 até 3000</p>	 <p>Poliborda Resinóide Ø 125 e Ø 150 mm # 60 até 3000</p>	 <p>Poliborda Bisote Resinóide Ø 125mm # 60 até 3000</p>
 <p>Discos de Desbaste Ø 100; 115, 125 e 175mm</p>	 <p>Discos Metálicos de Acabamento Ø 100 mm # 100, 200 e 320</p>	 <p>Discos Resinóides de Alto Brilho Ø 100mm # 100 até 1.200</p>	 <p>Lixas Alto Brilho</p>	 <p>DDD Intercambiável Ø 105mm</p>
 <p>Rebolos Retos Ø 80 e 100mm</p>	 <p>Poli Boca de Pia Resinóide</p>	 <p>Rebolos Refrigerados Ø 50mm # 46, 100 e 180</p>	 <p>Fresas de Rebaixos Ø 275mm</p>	 <p>Fresas Verticais Ø 275mm</p>
 <p>Discos de Serra até Ø 1.600mm</p>	 <p>Discos Turbo e Segmentado Ø 110, 125 e 180mm</p>	 <p>Discos Porcelanato Ø 110 e 180mm</p>	 <p>Discos de Rebaixo Ø 110 x 6mm</p>	 <p>Brocas entre Ø 6 e 360mm</p>
 <p>Rolo Calibrador Multi frisos Ø 200mm</p>	 <p>Rolo Calibrador de Acabamento Ø 200mm</p>	 <p>Coroas Metálicas Ø 150 para Polítrizes</p>	 <p>Fickerts Metálicos</p>	 <p>Fickerts Resinóides</p>

A mais ampla e diversificada linha de diamantados metálicos e resinóides de fabricação própria



MAIS DE TRÊS DÉCADAS
DEDICADAS AO SETOR PÉTREO

www.serpa.ind.br
serpa@serpa.ind.br
Tel.: +55 11 2723-3142
Fax: +55 11 2721-0521

PROJETO DE LEI SIMPLIFICA A EXTRAÇÃO DE ROCHAS ORNAMENTAIS

Depois de quatro anos de tramitação, projeto trará mais competitividade ao setor brasileiro, responsável por 5% da exportação e 7% da produção mundial. Expectativa é de novos materiais no mercado em 2020

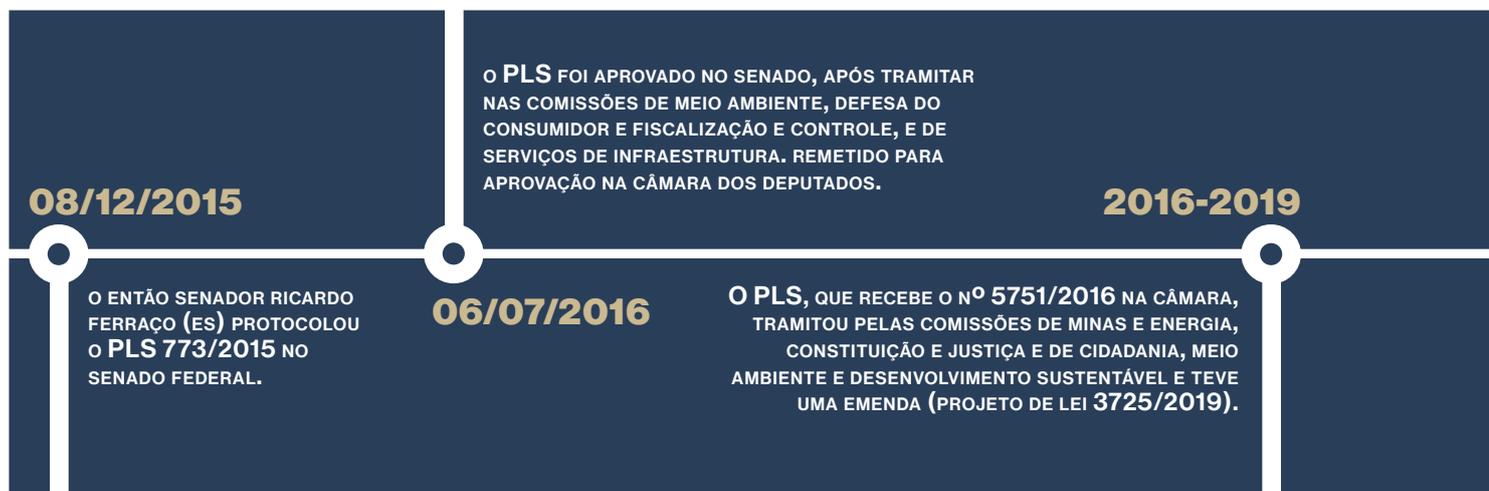
» São inúmeros documentos que precisam passar por análises da Agência Nacional de Mineração (ANM) para iniciar a extração de mármore, granitos e outros materiais similares em solo brasileiro. O que se leva anos para conseguir o título autorizativo de lavra pode passar ser reduzido a meses após a sanção do presidente da República, Jair Bolsonaro, ao Projeto de Lei Suplementar (PLS) 773/2015, que inclui as rochas ornamentais no regime de licenciamento. O pano de fundo da proposta é aumentar a competitividade do setor brasileiro, responsável hoje por mais de 5% da exportação e 7% da produção mundial.

O PLS 773, de autoria do então senador Ricardo Ferraço (ES), tramitava pelos

corredores do Congresso Nacional desde 2015 e tratou da alteração da Lei 6567/78 para a inclusão das rochas ornamentais no denominado regime especial de licenciamento. Até então essa lei enquadrava apenas os denominados agregados de construção civil, como areia, argila, cascalhos e outros.

Com a aprovação e sanção do PLS 773, a partir de agora, os empresários podem optar por dois regimes: o de autorização e concessão, que já era o existente, ou o registro de licença ou licenciamento mineral. Neste último caso, há algumas peculiaridades, como a limitação de até 50 hectares e a vigência temporária, mas caberá à indústria fazer a escolha da modalidade de acordo com a sua gestão e negócios.

LINHA DO TEMPO





O projeto trará maior celeridade na tramitação para autorização de extração das rochas ornamentais. É uma demanda antiga do setor, visando principalmente aumentar a competitividade no mercado mundial. Fico muito honrada em ter participado do processo de formulação do PLS, a partir de estudos, análises e discussões para elaboração do projeto.



OLÍVIA TIRELLO

CONSULTORA, EX-SUPERINTENDENTE DO CENTROROCHAS E RESPONSÁVEL PELOS ESTUDOS DO PLS 773



Encaramos diversos desafios na tramitação do PLS 773/2015. Primeiro o próprio setor não acreditava no projeto gerando a ideia equivocada de que poderia haver prejuízos às indústrias. É importante lembrar que a decisão de qual regime utilizar é do empresário. A proposta é de apenas dar celeridade ao processo e, em casos especiais, uma forma de colocar rochas de forma mais rápida no mercado. Se a ANM adequar logo as normas, acredito que já em 2020 possamos ter mais desenvolvimento no setor com maior quantidade de materiais sendo apresentados no mundo.



JOSÉ ANTÔNIO GUIDONI

EMPRESÁRIO, EX-SUPLENTE DO SENADOR RICARDO FERRAÇO E EX-PRESIDENTE DO CENTROROCHAS

COM A EMENDA NA CÂMARA, O PROJETO RETORNOU AO SENADO E TRAMITOU MAIS UMA VEZ NAS COMISSÕES DE MEIO AMBIENTE E DE SERVIÇOS DE INFRAESTRUTURA, NAS QUAIS A EMENDA FOI REJEITADA.

11/12/2019

junho–dezembro/2019

COM REJEIÇÃO DA EMENDA E SEM INTERPOSIÇÃO DE RECURSO, O PLS 773/2015 FOI APROVADO E ENVIADO PARA SANÇÃO PRESIDENCIAL.



O Espírito Santo, em termos de processos minerários, encontra-se num estágio maduro, ou seja, a quase totalidade das áreas passíveis de se empreender as atividades já estão com seus processos em fase bem avançada e, embora, conforme o estágio do processo, entenda-se que há a possibilidade de migrar de um modelo para outro, o licenciamento poderá não ter grande reflexo, o que não ocorre em outros estados. Necessário ressaltar, contudo, que os empresários capixabas expandem suas atividades extrativas em outros estados e, dessa forma, o projeto poderá ser bem positivo.

TALES MACHADO

PRESIDENTE DO SINDICATO DAS INDÚSTRIAS DE
ROCHAS ORNAMENTAIS, CAL E CALCÁRIOS DO
ESTADO DO ESPÍRITO SANTO (SINDIROCHAS-ES)



“O regime de autorização e concessão tramita exclusivamente através da ANM, desde o requerimento de pesquisa até a outorga da concessão de lavra. Pelas dificuldades enfrentadas pelos órgãos federais, a tramitação torna-se lenta, na maioria das vezes, inviabilizando um projeto de mineração, considerando que as rochas ornamentais são de decisão de uso por beleza estética. O setor precisa acompanhar as tendências dos grandes escritórios de arquitetura mundiais e também as culturas de cada país”, lembra José Antônio Guidoni, empresário, ex-suplente do senador Ricardo Ferraz e ex-presidente do Centro Brasileiro dos Exportadores de Rochas Ornamentais (Centrorochas).

Para se ter uma ideia, até dezembro de 2019 mais de 2.900 processos do setor de rochas ornamentais aguardam emissão de alvarás de pesquisa e outros cerca de 2.000 alvarás estão vigentes. Pelos estudos, dos mais de 20.200 processos de rochas de revestimento ativos, que estão em tramitação na ANM, cerca de 25% poderá ser “beneficiado” com a alteração da lei.

Mesmo com essa vitória, algumas pedras ainda precisam rolar. A ANM terá que atualizar as normas para a adequação da mudança da lei. Sem que haja as alterações, ainda não será possível requerer áreas no regime de licenciamento e nem solicitar mudança em processos que estejam em fase de pesquisa.

“Importante ressaltar que as regras ambientais são seguidas integralmente em qualquer um dos regimes. Não podemos negligenciar o meio ambiente. Portanto, a mudança é somente na tramitação dentro da ANM, mas no órgão ambiental o procedimento permanece o mesmo”, lembra Olívia Tirrello, consultora, ex-superintendente do Centrorochas e responsável pelos estudos para a adequação do PLS.

Assim como Guidoni, o presidente do Sindicato Intermunicipal das Indústrias de Beneficiamento de Mármore, Granitos e Rochas Ornamentais no Estado de Minas Gerais (Sinrochas-MG), José Balbino Figueiredo, acredita que com esse novo enquadramento haverá um crescimento de novos

49th INTERNATIONAL EXHIBITION OF
MARBLE AND GRANITE

VITORIA STONE FAIR

MARMO+MAC
LATIN AMERICA

11-14
FEBRUARY
2020
ESPÍRITO SANTO
BRAZIL

Special
Discounts



Visit www.latam.com and
enter the promotional code

Domestic flight: **EOHGN**
International flight: **EOHGO**

Promoted by



Support



Institutional Support



Presented by





A aprovação do projeto é imprescindível para o desenvolvimento do setor de rochas ornamentais do Brasil. É um mercado em constante transformação, com demandas mundiais. O reflexo será em toda a cadeia produtiva do segmento, trazendo rapidez nas licenças, gerando mais empregos, mais renda, mais pedras disponíveis para o mercado mundial e aquecendo toda a mineração. Nosso agradecimento à deputada federal Greyce Elias, ao ex-senador Ricardo Ferraço e ao empresário José Antônio Guidoni.

materiais brasileiros no mercado mundial em 2020. Além disso, a medida para o estado mineiro, importante produtor e exportador brasileiro, irá beneficiar toda a cadeia produtiva, atraindo novos investimentos, gerando emprego e renda.

“A aprovação do PLS foi imprescindível para o desenvolvimento do setor no Brasil. Primeiro porque dará agilidade nos processos minerários e teremos mais competitividade, visto que os materiais acompanham a moda mundial. Com esse regime de licenciamento, o empreendimento estará adequado e conseguirá colocar a rocha mais rápido no mercado. Outro ponto importante é a redução dos custos para o licenciamento, com os recursos sendo revertidos na própria extração”, disse.

Principal produtor e responsável por mais de 80% das exportações de rochas ornamentais do Brasil, empresários do Espírito Santo aplaudem a aprovação do projeto, principalmente

levando em conta a atuação das indústrias do segmento em outros estados brasileiros.

“O projeto cria uma possibilidade a mais, ou seja, deixando que o minerador opte pelo caminho que irá seguir em busca do seu título minerário, e é positivo. O Espírito Santo está em um estágio maduro de processos minerários, mas muitos empresários capixabas expandem suas atividades extrativas em outros estados”, reforça o presidente do Sindicato das Indústrias de Rochas Ornamentais, Cal e Calcários do Estado do Espírito Santo (Sindirochas-ES), Tales Machado.

Ele ainda completa: “Temos que agradecer ao ex-Senador Ricardo Ferraço, autor do projeto, aos parlamentares que deram continuidade na defesa e trâmite da preposição apresentada e aqueles empresários que se envolveram e procuraram mostrar a viabilidade da inclusão do setor nesta modalidade de autorização para o exercício das atividades de extração mineral”. ■

ENTENDA AS DIFERENÇAS

REGIME DE CONCESSÃO E AUTORIZAÇÃO

- Requerimentos limitados até 1.000 hectares
- Portaria de lavra com vigência até o exaurimento da jazida

REGIME DE LICENCIAMENTO

- Requerimentos limitados até 50 hectares
- Portaria de lavra com vigência temporária



JOSÉ BALBINO FIGUEIREDO

PRESIDENTE DO SINDICATO INTERMUNICIPAL DAS INDÚSTRIAS DE BENEFICIAMENTO DE MÁRMORES, GRANITOS E ROCHAS ORNAMENTAIS NO ESTADO DE MINAS GERAIS (SINROCHAS-MG)



Total Area
182,000 m²

Exhibitors
2,000+

Featured Events
50+

**CHINA XIAMEN
INTERNATIONAL
STONE FAIR**

**MARCH 16-19, 2020
XIAMEN, CHINA**

HOLDING FAMILIAR

Guido Pinheiro Côrtes e Quenya Silva Correa de Paula

» O universo de empresas familiares no país ressalta desafios sobre a sua longevidade, mormente aquelas apegadas à imagem do comandante, cuja presença se revela tão forte a ponto de ditar, em nível pessoal, os caminhos da governança, através da figura carismática do *self made man*, que incorpora a cultura organizacional refletida na perseverança e na credibilidade irradiadas a todo universo corporativo.

Sob o pano de fundo da análise econômica do direito, miram-se as perspectivas de garantir a continuidade do empreendimento segundo a engenharia que o ponha refratário a divergências, capazes, com o exaurimento de energias internas, de acometer o ambiente corporativo como um todo. Uma delas é o planejamento sucessório que resulta na transferência de riqueza a uma controladora, para facilitar a gestão e a sucessão dos bens, sob forma de quotas-partes cedidas em vida pelo disponente, ligadas a ativos a ela transferidos, podendo haver a gravação sobre eles das cláusulas da impenhorabilidade e inalienabilidade, visando a, ressalvadas as fraudes contra credores e ao regime de bens, permitir que não sejam atingidos por litígios judiciais.

Nas escolhas racionais dos agentes econômicos, busca-se a redução dos custos fiscais e financeiros, aparecendo a elisão tributá-

ria como recurso a incentivar a formação das holdings, como registra a sua presença fluente na realidade jurídica. Como incentivos, citemos a venda de imóvel transferido à companhia, que, na apuração do IR sobre ganho de capital, é cerca de 8,2% menos onerosa. De outra parte, a integralização desse mesmo bem originalmente à sociedade se faz pelo valor do IRPF do líder no ano-calendário (art. 132, RIR/99), implicando menor quantia que o valor de mercado, tomado no ensejo do inventário, que, por sua vez, é desnecessário na cessão das cotas aos descendentes, com redução de tempo e dinheiro. Se falarmos de locação de imóveis próprios pela holding, a redução tributária é de 59%, se compararmos com a carga normal da pessoa física (27,5%).

Essa centralização dos bens na pessoa jurídica evita a morosidade do inventário, que obriga os beneficiários da herança a depender das intrincadas vias da justiça, ainda rançosa de formalismo, gerando espera alongada em descrédito ao direito individual da propriedade concomitante à desconsideração do prazo razoável do processo (art. 5º, XXII e LXXVIII, CF). Também a constituição da holding os dispensa de entregar ao Estado montante significativo a título de tributos, taxas e emolumentos cartorários, além de estruturar a tomada de de-



GUIDO PINHEIRO CÔRTE
Sócio fundador e diretor da
Guido Pinheiro Côrtes
Sociedade de Advogados



**QUENYA SILVA
CORREA DE PAULA**

cisões, no evento morte, de acordo com o contrato social da pessoa jurídica previamente elaborado com o fito de manter intactos os objetivos da organização em detrimento de voluntarismos quedados no interesse exclusivo pessoal, deixando no vazio a intenção do fundador de projetar o negócio no futuro. Igualmente estariam nele definidas as regras de gestão entre os herdeiros, com destaque aos que revelassem maior pendor para a função. Em resumo, são essas algumas das observações a serem consideradas no planejamento sucessório, com a participação de toda a família e a redução dos custos em geral. ■



CACHOEIRO STONE FAIR

25-28 | AGOSTO | 2020
CACHOEIRO DE ITAPEMIRIM - ES

SAVE
THE
DATE



cachoeirostonefair.com.br

PROMOÇÃO

REALIZAÇÃO

SINDIROCHAS
Espírito Santo

cetemag

MILANEZE
&
MILANEZE

EMPRESA DO GRUPO
veronafiore

UMA NOVA OPÇÃO PARA LEGALIZAR AS MINAS DE ROCHAS ORNAMENTAIS

O lado bom e o ruim da escolha. Pense bem!

» Foi aprovado pelo Senado Federal, em 11 de dezembro de 2019, o projeto de Lei 773/2015, do ex-senador capixaba Ricardo Ferraço, que altera a Lei 6567/1978 e desta forma permite que as rochas ornamentais entrem no regime de licenciamento. Tal lei ainda depende de sanção do presidente da República em exercício para entrar em vigor. Desta forma os mineradores terão duas opções para seguir com seus processos minerários, sendo a primeira e mais usual vinculada ao regime de autorização e concessão (única atualmente válida) e a segunda vinculada ao regime de licenciamento. O regime de licenciamento tem importantes diferenças em relação ao regime de autorização e concessão que em parte são “boas” e em parte “ruins”.

O lado bom do regime de licenciamento é a celeridade. Como são menos projetos para serem analisados (um único por bem da verdade), a Agência Nacional de Mineração (ANM) poderá encurtar o prazo médio para a liberação de um título de lavra substancialmente. Além disto, o regime de licenciamento não depende do Ministério de Minas e Energia, economizando um importante tempo proces-

sual, uma vez que passará pela análise de menos pessoas/técnicos.

O lado ruim do regime de licenciamento é a dependência da prefeitura municipal, do superficiário e o limite da área. Neste regime a prefeitura municipal emite uma “Licença Específica” para o titular trabalhar por um determinado período. Praticamente em todas as cidades do país este é um ato discricionário do prefeito municipal, ou seja, ele concede a “Licença Específica” para quem quiser, do jeito que quiser, para o período que quiser e pode revogar quando achar por bem. Deve-se levar sempre em consideração que nas eleições poderá haver a troca do prefeito, alterando os interesses do governo municipal. Quanto ao superficiário (dono do terreno) a situação também é diferente: no caso do regime de concessão onde ele é obrigado por lei a permitir a entrada na área, no regime de licenciamento, ele tem a preferência para realizar a extração e por isto pode fazer o acordo da maneira que melhor lhe convier. Esse acordo pode ser muito mais oneroso para as empresas do que os contratos convencionais firmados atualmente.



Os titulares de processos minerários devem refletir bem qual a melhor opção de regime a ser seguida, caso a caso, pensando nos prós e contras de cada um.



Ainda tratando do superficiário, ao final do contrato ele mantém a preferência na exploração da área, ou seja, a empresa pode perder os investimentos executados na mina caso não cumpra estritamente as regras acordadas no contrato. Por fim, e não menos importante, está a limitação do tamanho da área. No regime de autorização-concessão, a área permitida para as rochas de revestimento é de 1 mil hectares (1.000 ha) e no regime de licenciamento este limite é de, apenas, 50 hectares (50 ha). No caso de uma mudança de regime, a área remanescente será colocada em disponibilidade, ou seja, o titular perderá parte da área de pesquisa.

Esta nova regra, pela atual regulamentação das leis, poderá ser aplicada aos processos que ainda estão com o alvará de pesquisa vigente e aos futuros requerimentos. Atualmente (dezembro de 2019) estão aguardando emissão de alvarás de pesquisa pouco mais de 2.900 processos para rochas de revestimento e outros, quase 2.000 alvarás de pesquisa (também para rochas de revestimento) estão vigentes. Ou seja, dos mais de 20.200 processos de rochas de revestimento ativos, que estão em tramitação na ANM, cerca de 25% poderá ser “beneficiado” com a alteração da lei.

Foi aprovado pela direção da ANM, em 03 de dezembro de 2019, a nova agenda de prioridades regulatórias para os anos de 2020 e 2021. Os temas desta agenda regulatória foram discutidos com os representantes do setor (Abi-rochas) e de outras entidades da

mineração em audiência pública. No dia desta audiência a única proposta apresentada pelo setor de rochas foi a eliminação do Atestado de Capacidade Financeira para as empresas de pequeno e médio porte, desperdiçando (na nossa respeitosa opinião) uma importante oportunidade de mostrar os demais temas que lhe são caros. Está previsto no cronograma aprovado que até 30 de abril de 2020 será editada uma resolução neste sentido.

Entre os temas que entraram na pauta regulatória, que poderão trazer impactos para o setor está a regulamentação do Sistema Brasileiro de Certificação de Recursos e Reservas Minerais, programada para até dois anos, a depender dos resultados das comissões específicas que ainda serão formadas. A alteração da responsabilidade legal pelo Relatório Anual de Lavra (RAL) para o proprietário da empresa, prevista para o final de janeiro de 2020 e alteração nas normas para elaboração do requerimento de lavra, com o objetivo de simplificar e otimizar o processo (sem prazo definido).

Portanto, os titulares de processos minerários devem refletir bem qual a melhor opção de regime a ser seguida, caso a caso, pensando nos prós e contras de cada um. A sugestão dada é não deixar de consultar um técnico de confiança e com experiência comprovada na área para verificar a melhor opção a ser escolhida. Tal precaução também é válida na hora da elaboração dos futuros contratos com os superficiários. Pense bem! ■



**ANNA CHRISTINA
ROSSATO**



IGOR PLEIN BOLZAN

**ENGENHEIROS DE MINAS
ROSSMIT ENGENHARIA LTDA.
CONSULTORIA EM MINERAÇÃO
E MEIO AMBIENTE.
FONE: (27) 33251780
ROSSMIT@ROSSMIT.COM.BR
WWW.ROSSMIT.COM.BR**

5 PASSOS PARA OBTER MELHORES RESULTADOS EM 2020 NA MARMORARIA

» Todo ano é a mesma coisa, aquela correria na marmoraria para atender aos pedidos a tempo, muitos atrasos, muita dor de cabeça. E, nessa agitação, o marmorista nem consegue aproveitar direito o momento de festas, pois tem algum cliente irritado ligando. Você sabia que tudo isso pode ser evitado? Aliás, não só esses problemas de final de um ano, mas também uma série de transtornos que já começam a se fazer presentes no início do próximo. Por isso, preparei “5 passos para obter melhores resultados em 2020 na sua marmoraria”. E garanto, sua empresa vai ser outra.

1º passo – Liste todos os departamentos que existem em sua marmoraria, escrevendo, ao lado, os problemas de cada uma dessas áreas.

Por exemplo: Comercial, Fábrica, Administrativo, Projeto, Colocação... Ao lado de cada departamento, crie uma coluna com os problemas que você teve durante o ano ou tem frequentemente na marmoraria. Seja bem específico ao descrever a dificuldade do de-

partamento. Esse problema pode ter se dado por um processo errado da empresa ou até mesmo por um colaborador que não esteja fazendo sua função corretamente. Detalhar o gargalo com todas as letras vai mostrar de maneira clara o que de fato ele é. Em alguns casos, você pode se pegar colocando um problema sem saber ao certo o que o provocou – por exemplo, no departamento da fábrica, um dos entraves foram entregas atrasadas. Mas por que isso aconteceu? Foi falha do Comercial, que deu o prazo errado? Foi falha da fábrica, que não produziu a tempo? Foi falta de mão de obra? Você fechou mais obras que a produção é capaz de fabricar? Se você se deparar com isso e não sabe o que causou o problema, marque-o em vermelho, porque vai medir a partir de agora a origem desse transtorno. Voltando aos departamentos, pode ser que você tenha mais de um problema por departamento. Enumere todos eles neste momento. E, à medida que for lembrando de mais, inclua essas dificuldades na lista.



GERLÂNIA MEDEIROS

“
**Detalhar o gargalo
com todas as letras
vai mostrar de
maneira clara o que
de fato ele é.**

2º passo – Crie um cronograma de ações com prazos para cada tipo de problema.

No passo anterior, você levanta o tamanho dos problemas. Neste, você vai criar estratégia para resolver cada um deles. Ao lado da lista de problemas de cada departamento, inclua o seu objetivo – por exemplo, entregar todos os pedidos dentro do prazo. Como você fará isso? Qual será seu plano de ação? Escreva. Pode ser que o pla-

no de ação para entregar no prazo seja simples, como aumentar o tempo de entrega em alguns dias; assim a fábrica terá um período maior. Ou pode ser contratar uma pessoa a mais. Neste passo, é importante que pense em como você acha que poderá resolver aquele problema e, se tiver mais que uma ideia, escreva também. Agora, em quanto tempo você pretende sanar esse complicador? Qual será o seu prazo para isso? Inclua isso também. Não adianta você identificar o problema e saber como resolvê-lo se deixar rolar. Não mesmo! Agora é momento de se desafiá-lo, coloque prazo para solução e melhora. Alguns transtornos, você resolverá rapidamente; outros, precisará de mais tempo ou até mesmo de ajuda profissional. Mas tudo demandará um prazo.

3º passo – Faça acompanhamento diário da lista.

Isto é, abra todos os dias a sua lista e leia-a. Revise-a para incluir algo ou até mesmo uma ideia que surgiu depois. Você precisa manter acesa a chama de mudança. O acompanhamento diário é para lembrá-lo de cumprir o prazo que você se deu para a resolução. Se a resolução não depende só de você, por exemplo, cobre os responsá-

veis pelos departamentos que irão ajudá-lo a alcançar os objetivos. A equipe precisa ser envolvida na solução dos percalços. Ela também é uma forte aliada, pois pode dar dicas e sugestões de como resolver os entraves.

4º passo – Meça os resultados.

Durante todo o processo, você precisa ir medindo se a solução tem surtido ou não efeito. É muito comum o marmorista falar de um problema sem saber o que de fato o ocasionou. Se você não sabe a origem desse nó, saberá qual o plano para solucioná-lo? Por isso, é tão importante acompanhar cada problema e verificar se o que você listou para resolvê-lo está dando ou não resultado. Se você, marmorista, não monitorar isso todos os dias, não adianta dizer que fez e não funcionou. Porque precisará, inclusive, medir se está sendo feito da maneira correta. Muitas vezes o plano de ação é incrível, mas as pessoas estão fazendo errado, o que o torna ineficaz. É só acompanhando de perto que você conseguirá mensurar isso. Outras vezes, durante essa medição de resultados, você terá que mudar a estratégia e tentar de outro jeito ou até com outra pessoa, por exemplo. E mais uma vez: só medindo os resul-

tados você saberá se está dando ou não certo. Ideia boa é ideia que funciona, lembre-se disso.

5º passo – Busque ajuda de um especialista.

Nem sempre sabemos o que fazer quando um problema acontece na marmoraria. Ou muitas vezes já tentamos do nosso jeito e não estamos colhendo frutos. Não adianta ficar dando murro em ponta de faca. Busque ajuda de quem sabe e pode ajudá-lo a errar menos. Em todos os momentos da Top Mármore, nunca parei de estudar e me especializar. Sabe o que eu ouvia de outros marmoristas? Isto: “Não tem jeito, marmoraria é assim mesmo, não adianta”. Só que esses marmoristas nunca saíam do lugar. Aceitavam que marmoraria é problema, e tudo bem. Nos encontros de feiras, o papo era sempre o mesmo. “Não adianta fazer nada”, era o que eu escutava e muitas vezes escuto até hoje. Porém, sei que isso não é verdade. A mudança começa por nós, empresários marmoristas. Por isso, precisamos buscar ajuda e nos especializar para ter uma marmoraria melhor. Ganhar mais dinheiro será consequência disso. ■

Mande a sua pergunta para contato@clubedosmarmoristas.com.br



A mudança começa por nós, empresários marmoristas. Por isso, precisamos buscar ajuda e nos especializar para ter uma marmoraria melhor.



O Clube dos Marmoristas

promoverá um Workshop para marmoristas no período da EXPO REVESTIR
Data: 09/03/2020
Local: **Showroom Top Mármore/ SP**
Horário: **8h30**



FORTALEZA BRAZIL STONE FAIR 2019

Em sinergia com arquitetos e decoradores
In synergy with architects and decorators

» Nos últimos cinco anos, o Ceará deu um grande salto no setor de rochas ornamentais e atraiu muitas empresas, entre elas as maiores exportadoras do país. E grande parte desse crescimento se deve à realização da Fortaleza Brazil Stone Fair, que chegou este ano à sua quinta edição, reunindo em um mesmo espaço as principais novidades em materiais, insumos e equipamentos, além de programação repleta de conteúdo específico para o setor.

Entre os últimos dias 05 e 07 de novembro, mármore, granitos, quartzitos, limestones, pedras laminadas, máquinas, equipamentos e insumos para a cadeia produtiva das rochas ornamentais estavam em destaque nos estandes do Centro de Eventos do Ceará. Ano a ano, o evento busca aumentar a sinergia do setor com os profissionais de arquitetura, design de interiores e decoração, e insere-se em uma estratégia de valorização dos produtos naturais – que possuem melhor avaliação do ciclo de vida e, portanto, são mais sustentáveis.

» *In the last five years, the state of Ceará took a great leap in the dimension stone sector and attracted many companies, and among them the greatest exporters of the country. And a great part of this growth is due to the organization of Fortaleza Brazil Stone Fair, which has reached its fifth edition, gathering in the same space the main novelties in materials, implements, and equipment, besides the program full of sector-specific content.*

From November 5 to 7, marble, granite, quartzite, limestone, laminated stone, machinery, equipment, and implements for the dimension stone production chain were highlighted in the booths of Centro de Eventos do Ceará. Year after year, the event tries to increase the synergy of the sector among professionals of architecture, interior design, and decoration, inserted in a strategy of valorizing natural products - which have a better evaluation of the life cycle, and are, therefore, more sustainable.



CARLOS RUBENS DE ALENCAR,
PRESIDENTE DO SIMAGRAN-CE
CARLOS RUBENS ALENCAR,
PRESIDENT DO SIMAGRAN-CE

De acordo com Carlos Rubens Alencar, idealizador e organizador da Fortaleza Brazil Stone Fair, a feira representa uma mudança de paradigma no conceito dos eventos do setor de rochas ornamentais, visto a grande presença de profissionais de arquitetura e design de interiores. “Certamente alguns expositores ainda estão tendo que assimilar essas mudanças, pois o tipo de abordagem é diferenciado e muito disruptivo. Afinal, esses profissionais não discutem os preços dos materiais e nem negociam, eles observam e vão firmando seus conceitos para futuros projetos”, ressaltou.

Alencar acrescenta, ainda, que a meta da organização é aperfeiçoar ainda mais a relação com os profissionais de arquitetura e design nos próximos anos, inclusive com a participação de entidades como a Associação Brasileira de Designers de Interiores (ABD), expositora desta edição. “Infelizmente, o setor de rochas ornamentais ainda sofre com casos onde as imitações têm mais valor do que os materiais originais. Mas acreditamos que essa aproximação com arquitetos e designers e a qualificação dos profissionais é o caminho para equalizarmos este grave problema na demanda dos revestimentos”, pontuou.

SIMPÓSIO

Além de ser um espaço para exposição de produtos e prospecção de negócios entre fornecedores e compradores de toda a cadeia de rochas ornamentais, a Fortaleza Brazil Stone Fair 2019 também contou com uma programação paralela repleta de conteúdo específico para o setor.

Uma das iniciativas foi a realização do X Simpósio de Rochas Ornamentais do Nordeste (SRONE), or-



EQUIPE VERMONT
MINERAÇÃO
TEAM VERMONT
MINERAÇÃO

According to Carlos Rubens Alencar, idealizer and organizer of Fortaleza Brazil Stone Fair, the exhibition represents a change in paradigm in the concept of dimension stone events, due to the large numbers of architecture and interior design professionals. “Certainly, some exhibitors still have to assimilate these changes, as the approach is different and very disruptive. After all, these professionals do not discuss the price of the materials, and neither do they barter; they watch and form their concepts for future projects”, he emphasized.

Alencar adds that the goal of the organizers is to further improve the relationship with professionals of architecture and design in the next few years, including the participation of entities such as the Brazilian Association of Interior Designers (Associação Brasileira de Designers de Interiores - ABD), one of the exhibitors in this edition. “Unfortunately, the dimension stone sector still suffers with cases in which the imitation has more value than the original materials. But we believe this approximation to architects and designers, and the qualification of the professionals is the way to equalize this serious problem in demand for claddings”, he pointed out.

SYMPOSIUM

Besides being a space for the exhibition of products and prospection of business among suppliers and buyers for the whole dimension stone production chain, Fortaleza Brazil Stone Fair 2019 also offered a parallel program full of specific content for the sector.

One of the initiatives was the 10th Northeastern Symposium of Dimension Stone (X Simpósio de Rochas Ornamentais do Nordeste - SRONE), organized by



ganizado pelo Centro de Tecnologia Mineral (Cetem/MCTIC) e pelo Sindicato da Indústria de Mármore e Granitos do Estado do Ceará (Simagran-CE). O encontro é um dos mais importantes do Brasil e a décima edição reuniu cerca de 100 participantes, entre pesquisadores, profissionais, empresários e estudantes ligados ao setor de rochas ornamentais.

Durante o simpósio, que teve como objetivos principais a discussão e a troca de conhecimentos sobre os principais desafios do setor, foram apresentadas três palestras, 70 trabalhos nas sessões técnicas e duas mesas redondas. Entre os palestrantes, estavam nomes como Manfred Haut, que falou sobre a indústria 4.0 no beneficiamento de rochas ornamentais; Maria Heloisa Barros de Oliveira, que falou sobre a caracterização e conservação das rochas; e Carlos Maurício Fontes Vieira, que fez uma apresentação sobre aproveitamento de resíduos.

Já os colaboradores do Cetem foram responsáveis por 22 apresentações em pôsteres e seis apresentações orais falando sobre inovação em processos e ensaios, e também sobre aproveitamento de resíduos. Todos os projetos foram desenvolvidos em parceria com empresas e instituições nacionais e internacionais.

HOMENAGENS

Para completar a programação, a organização também homenageou, durante a solenidade de abertura da feira, dois importantes nomes da história do setor de rochas ornamentais no Ceará: os senhores Enrico Guarneri (*in memoriam*) e Marcolino Dapaz.

Enrico Guarneri, que foi pioneiro na produção dos famosos materiais Aurora Pérola, Aurora Veiado e Jacarandá, foi representado pelo em-

the Center for Mineral Technology (Centro de Tecnologia Mineral - Cetem/MCTIC) and by the Syndicate of the Marble and Granite Industry of the State of Ceará (Sindicato da Indústria de Mármore e Granitos do Estado do Ceará - Simagran-CE). The meeting is one of the most important ones in Brazil and the tenth edition gathered approximately 100 participants, including researchers, professionals, entrepreneurs and students, connected to the dimension stone sector.

During the symposium, whose main goals were the discussion and exchange of knowledge about the main challenges of the sector, there were three lectures, 70 papers in technical sessions, and two round tables. Among the lecturers were names such as Manfred Haut, who talked about industry 4.0 in the processing of dimension stone; Maria Heloisa Barros de Oliveira, who talked about stone characterization and conservation; and Carlos Mauricio Fontes Vieira, who talked about the use of residue.

The collaborators of Cetem were responsible for 22 poster presentations, and six oral presentations, talking about innovation in processes and essays, and also about the use of residue. All projects were developed in partnership with national and international companies and institutions.

HONORS

*To complete the program, the organization also honored, during the opening ceremony of the exhibition, two important names in the history of the dimension stone sector in Ceará: Enrico Guarneri (*in memoriam*) and Marcolino Dapaz.*

presário Igor Vale. Guarneri também foi quem levou, em 1946, o italiano Jean Marcovaldi para o Brasil e, sem sua luta, sem dúvidas o setor não seria o que é hoje.

Já Marcolino Dapaz foi representado pelo seu neto, Fernando Dapaz, que hoje, ao lado do seu pai, está à frente da Dapaz Marbles fundada por Marcolino. O empresário teve grande importância para o desenvolvimento do setor de rochas ornamentais no Brasil e é outro nome importante para a história do segmento.

FÓRUM

Ainda na programação da Fortaleza Brazil Stone Fair estava a segunda edição do Fórum do Instituto Brasileiro das Rochas Ornamentais (Ibro), cujo tema este ano foi Pensando o Setor em 2068. Entre os debatedores participantes estavam profissionais de renome nacional e internacional como o alemão Peter Becker, da Stone-Ideas.com; o professor doutor Pedro Amaral, da Universidade de Lisboa; e Xisto Medeiros, que é engenheiro civil e proprietário da Veneza Engenharia. Os palestrantes trouxeram reflexões aos empre-

Enrico Guarneri, who was a pioneer in the production of the famous materials Aurora Pérola, Aurora Veiado, and Jacarandá, was represented by entrepreneur Igor Vale. Guarneri brought, in 1946, the Italian Jean Marcovaldi to Brazil and, without his fight, the sector would certainly not be what it is today.

Marcolino Dapaz, in turn, was represented by his grandson, Fernando Dapaz, who, next to his father, is today at the head of Dapaz Marbles, founded by Marcolino. The entrepreneur was extremely important for the development of the Brazilian dimension stone sector, and is another important name in the history of the segment.

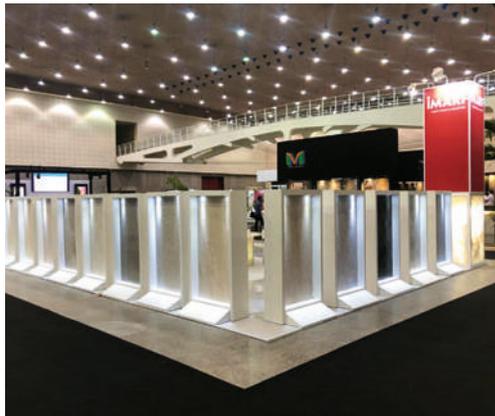
FORUM

Also in the program of Fortaleza Brazil Stone Fair was the second edition of the Forum of the Brazilian Institute for Dimension Stone (Fórum do Instituto Brasileiro das Rochas Ornamentais - Ibro). The theme this year was "Thinking the Sector in 2068". Among the participants were nationally and internationally



SINÔNIMO DE QUALIDADE EM PRODUTOS PARA MÁRMORES, GRANITOS E SIMILARES





sários brasileiros sobre como aumentar a demanda qualificada das pedras naturais.

EXPOSITORES

Acompanhando o crescimento do mercado de rochas ornamentais do Ceará e a crescente evolução da Fortaleza Brazil Stone Fair, as empresas do setor aproveitaram o evento para apresentar seus materiais e fechar negócios e parcerias com os visitantes. Entre os expositores estava a indústria cearense **Imarf**, que tem experiência de mais de 37 anos no mercado e está sempre buscando fazer a diferença em grandes projetos no Brasil e no mundo.

Em destaque no stand da empresa estavam dois lançamentos: o quartzito Bacarat e o granito Silver Galaxy. Além disso, eles também apresentaram os granitos Casa Blanca, Black Space, Negresco, White Sand, Red Dragon, Green Galaxy, White Savannah, Verde Light, Branco Ceará e Branco Cotton; os quartzitos Elegance, Malbec, Blue Tahoe e Platinum; e as limestones Mont Charmot, Blue Marine e Catalunia.

De acordo com Tasso Aragão, que é diretor de exportação da Imarf, a Fortaleza Brazil Stone Fair é um momento oportuno para prospectar negócios, firmar parcerias e mostrar os produtos para profissionais do setor. “A feira é muito importante para dar visibilidade ao nosso estado do Ceará, já que as melhores pedreiras do Brasil estão aqui”, ressaltou.

Outra empresa que marcou presença na quinta edição da feira cearense foi a **Vermont Mineração**, que aproveitou para expor 16 materiais entre granitos, quartzitos e

renowned professionals such as the German Peter Becker, from Stone-Ideas.com; professor Pedro Amaral, from Universidade de Lisboa; and Xisto Medeiros, a civil engineer, owner of Veneza Engenharia. The lecturers brought their reflections to Brazilian entrepreneurs, on how to increase the qualified demand for natural stone.

EXHIBITORS

*In sync with the growth of the dimension stone market in Ceará and the evolution of Fortaleza Brazil Stone Fair, the companies of the sector used the event to present their materials and close deals and partnerships with the visitors. Among the exhibitors was the industry **Imarf**, from Ceará, with over 37 years of experience in the market, who is always trying to make a difference in large projects in Brazil and abroad.*

Highlighted in the company's booth, there were two releases: Bacarat quartzite and Silver Galaxy granite. Besides, the company also presented the granites Casa Blanca, Black Space, Negresco, White Sand, Red Dragon, Green Galaxy, White Savannah, Verde Light, Branco Ceará, and Branco Cotton; the quartzites Elegance, Malbec, Blue Tahoe, and Platinum; and the limestones Mont Charmot, Blue Marine, and Catalunia.

According to Tasso Aragão, Imarf's exports director, Fortaleza Brazil Stone Fair is a good moment to prospect business, make partnerships, and show the products to professionals of the sector. “The fair is very important to give visibility to our state of Ceará, since the best quarries in Brazil are here”, he emphasized.

*Another company present in the fifth edition of the cearense fair was **Vermont Mineração**, who exhibited*

traquitos em seu stand, sendo dois extraídos da Bahia e outros 14 extraídos no Ceará. No piso do espaço foi utilizado o Negresco, com bordas polidas e centro escovado. Já o Taj Mahal foi exposto em um painel, com vários recortes em diferentes formas. Outros materiais em destaque no stand foram o Blue Roma, Blue Deep, Blue Mare, Brazilian Black, Brazilian Gray, Brazilian Fossil, Del Mare, Duetto, Infinity, Illusion, Mapa Mundi, Neoan, Roma Imperiale e Tartaruga.

Cássio Jefferson, gerente administrativo da Vermont Mineração, explica que essa é a segunda participação deles na feira. "Participamos do primeiro ano do evento em 2015 e retornamos em 2019, pois percebemos a importância do evento para o setor no estado do Ceará. Foi uma participação muito satisfatória, tivemos a oportunidade de mostrar nossa grandeza e magnitude no setor, além de firmar parcerias e fechar novos negócios", pontuou.

Com história de mais de 50 anos na extração e beneficiamento de rochas ornamentais, a empresa cariacense **Marbrasa** também participou como ex-

16 materials in its booth, including granites, quartzites, and trachytes. Two of the materials are extracted in Bahia, and the other 14 are extracted in Ceará. The floor of the space was clad with Negresco, with polished borders and brushed center. Taj Mahal was exhibited on a panel, with cuttings in several shapes. Other materials highlighted in the booth were Blue Roma, Blue Deep, Blue Mare, Brazilian Black, Brazilian Gray, Brazilian Fossil, Del Mare, Duetto, Infinity, Illusion, Mapa Mundi, Neoan, Roma Imperiale, and Tartaruga.

Cássio Jefferson, manager of Vermont Mineração, explained this is the second time the company participates in the exhibition. "We participated in the first year of the event, in 2015, and returned in 2019, as we realized the importance of the event for the sector in the state of Ceará. It was a very satisfactory participation, as we had the opportunity to show our size and magnitude in the sector, besides making partnerships and closing new deals", he pointed out.

With a history of over 50 years in the extraction and processing of dimension stone, the company

Vida nova para o seu piso!

Chegou a linha de restauradores de porcelanato Bellinzoni.

Resultados surpreendentes!



Bellinzoni®
Não improvise. Use Bellinzoni.

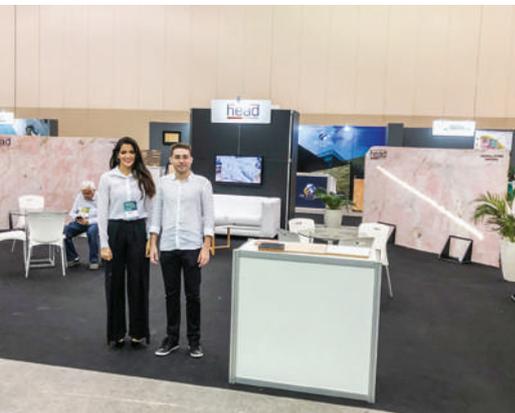
Bellinzoni®
Não improvise. Use Bellinzoni.

Porcelanato
restaura



Bellinzoni Sud América Indústria e Comércio Ltda.
SAC: 0800 282 5445 / (21) 2445-9577 ou sac@bellinzoni.net
www.bellinzoni.net





positora da Fortaleza Brazil Stone Fair. Entre os destaques no stand – com projeto desenvolvido pelo arquiteto Lucas Pianes - estava o granito Preto São Gabriel, que foi apresentado com dois novos acabamentos diferenciados e muito elogiado pelos arquitetos e designers que visitaram o espaço. Além disso, a empresa também apresentou o mármore Crystal Ice, o Branco Cachoeiro e o quartzito Gaya.

Há 24 anos no mercado de rochas ornamentais e atuando especificamente na comercialização de blocos de jazidas próprias, a **Quartzblue** esteve presente na feira cearense, onde apresentou as novidades da linha 2019: os quartzitos Guara e Waya, lançados recentemente. Além disso, outros materiais em destaque no stand da empresa foram o quartzito Perla Venata, o Branco Ipanema e o Preto São Gabriel.

Responsável pelo setor de vendas internacionais da empresa, Barbara Secchin ressalta que o Ceará se consolidou nos últimos anos como um dos maiores produtores de quartzitos e rochas ornamentais exclusivas do mundo. “Neste cenário, a Fortaleza Brazil Stone Fair se fortalece tanto em número de visitantes, como de empresas que querem estar presentes nessa vitrine. Na edição deste ano pudemos observar um bom número de clientes, arquitetos e designers do mercado brasileiro, bem como importantes clientes de blocos para exportação – todos interessados no diferencial e variedade dos quartzitos do Brasil”, pontuou.

Já a **Decolores** apresentou a Lusso Quartzite Collection – uma linha de quartzitos de alto padrão.

Marbrasa, from Cachoeiro do Sul, also participated as an exhibitor at Fortaleza Brazil Stone Fair. Among the highlights in the booth - with project developed by architect Lucas Pianes - was the granite Preto São Gabriel, presented in two new edgy finishes, which received plenty of praise from architects and designers who visited the space. Besides, the company also presented the marble Crystal Ice, Branco Cachoeiro, and the quartzite Gaya.

In the dimension stone market for 24 years, acting specifically in the trade of blocks from its own quarries, **Quartzblue** was present at the exhibition, where it presented the novelties of its 2019 line: the recently released quartzites Guara and Waya. Besides, other materials highlighted in the company's booth were Perla Venata, Branco Ipanema, and Preto São Gabriel.

Responsible for the sector of international sales of the company, Barbara Secchin emphasized that the state of Ceará has consolidated, in the latest years, as one of the greatest producers of quartzites and exclusive stones in the world. “In that scenario, Fortaleza Brazil Stone Fair strengthens up, both in the number of visitors and in the number of companies who want to be present in that window shop. In this year's edition, we could see a good number of clients, architects, and designers from the Brazilian market, as well as important clients of blocks for export - all interested in the edge and variety of Brazilian quartzites”, she pointed out.

Decolores, in turn, presented the Lusso Quartzite Collection – a line of high-standard quartzites.

Os materiais que tiveram destaque no stand foram: Mont Blanc, Bronzite Rústico, Bronzite Escovado e Ijen Blue, que se diferenciam pela beleza singular no segmento de rochas ornamentais. Além desses materiais, outros quartzitos dessa mesma linha também estavam disponíveis para o público da feira conhecer. Arquitetos, marmoristas e distribuidores conferiram de perto o Lucent, Leblon, Bianco Laura, Atlantis, Sky Gold e Meridian.

“Foi uma experiência muito positiva para a equipe Decolores. Recebemos em nosso stand vários marmoristas e parceiros regionais, bem com um grande número de arquitetos e designers que se surpreenderam com a exuberância dos quartzitos que compõem a Lusso Quartzite Collection. Podemos dizer que a Fortaleza Brazil Stone Fair foi mais uma porta para grandes negócios no segmento de rochas ornamentais”, ressaltou Uberlan Admiral, coordenador comercial da Decolores.

Especializada em insumos para marmoraria, a **Help Comércio** também participou da Fortaleza Brazil Stone Fair e aproveitou para dar destaque aos produtos para impermeabilização, incluindo marcas como a Co-

The materials highlighted in the booth were: Mont Blanc, Bronzite Rústico, Bronzite Escovado, and Ijen Blue, which stood out for their singular beauty in the dimension stone segment. Besides those materials, other quartzites from the same line were also available to the public of the exhibition. Architects, fabricators and distributors could take a close look at Lucent, Leblon, Bianco Laura, Atlantis, Sky Gold, and Meridian.

“It was a very positive experience for the Decolores team. We received, in our booth, several regional fabricators and partners, as well as a great number of architects and designers who were surprised by the exuberance of the quartzites that compose the Lusso Quartzite Collection. We can say Fortaleza Brazil Stone Fair was a new door for great deals in the dimension stone sector”, emphasized Uberlan Admiral, sales coordinator of Decolores.

Specialized in implements for fabricators, Help Comércio also participated in Fortaleza Brazil Stone Fair and emphasized its waterproofing products, including brands such as Cobral and Bellinzoni. Help’s

KROOMA
SOLUÇÕES PARA MARMORARIA

**UMA LINHA COMPLETA DE PRODUTOS
PARA SUA EMPRESA!**

Máquinas

Abrasivos

Diamantados

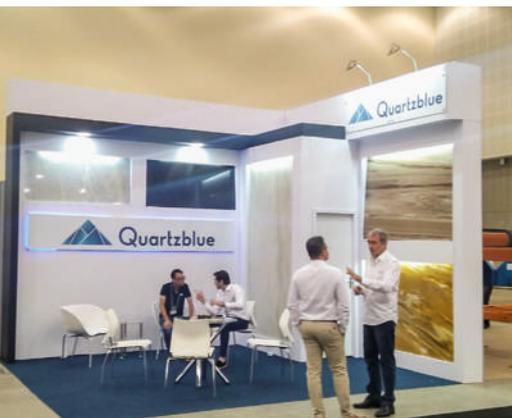
Acessórios e EPI's

Restauração de Pisos



Rua Coelho Lisboa, 798 - Tatuapé SP - (11) 3596-8700

www.krooma.com.br
contato@krooma.com.br



bral e a Bellinzoni. O stand da Help na feira cearense chamava a atenção por conta de um aquário, que serviu para mostrar aos visitantes como os produtos agem na proteção das pedras.

“A Fortaleza Brazil Stone Fair se consolida a cada ano e é cada vez mais importante para o setor de rochas ornamentais da região e de todo o país. Para nós da Help Comércio foi um evento muito proveitoso, tivemos a oportunidade de ampliar os nossos contatos e fechar bons negócios”, destacou Antônio Hoverly Rodrigues de Andrade, sócio gerente da empresa.

Representando as empresas de rochas ornamentais associadas e com o objetivo de fomentar as exportações do setor, o **Centro Brasileiro dos Exportadores de Rochas Ornamentais (Centrorochas)** também esteve presente com um stand na feira cearense. Estiveram no evento o presidente da entidade, Frederico Robison, e a superintendente Alessandra Bertolani.

“Em 2015, um ano antes da primeira edição da Fortaleza Brazil Stone Fair, o Ceará ocupava a quarta posição entre os maiores estados brasileiros exportadores de rochas ornamentais. A partir de 2016, o estado se manteve firme na terceira posição entre os maiores exportadores do país. A quinta edição da feira demonstrou todo o potencial da região e permitiu a aproximação de várias possibilidades de mercado junto aos empresários. A expectativa para este ano é que o Ceará, mais uma vez, mantenha sua posição entre os estados exportadores. De janeiro a outubro, o es-

booth at the fair attracted attention due to the presence of a fish tank, used to show visitors how the products act to protect stone.

“Fortaleza Brazil Stone Fair further consolidates each year and has become growingly important for the dimension stone sector of the region and of the country. For us at Help Comércio, it was a profitable event, we managed to increase our contacts and close good deals”, emphasized Antônio Hoverly Rodrigues de Andrade, managing partner of the company.

*Representing the associated dimension stone companies, and aiming to promote the exports of the sector, the **Brazilian Center of Dimension Stone Exporters (Centro Brasileiro dos Exportadores de Rochas Ornamentais - Centrorochas)** also had a booth at the exhibition in Ceará. The president of the entity, Frederico Robison, and superintendent Alessandra Bertolani, were present at the event.*

“In 2015, one year before the first edition of Fortaleza Brazil Stone Fair, Ceará occupied the fourth position among the major dimension stone Brazilian exporting states. From 2016 on, the state has firmly kept the third position among the major exporters in the country. The fifth edition of the fair has shown the full potential of the region and has provided several market possibilities, approaching the state to entrepreneurs. The expectation is that this year, Ceará will keep, once again, its position among the exporting states. From January to October, the state exported

tado exportou US\$ 19,7 milhões, sendo 80% rochas manufaturas e 20% de brutas. Segundo dados do BI Centrorochas, a projeção é que eles fechem 2019 com US\$ 20 milhões de receita referente as exportações de rochas ornamentais”, destacou o presidente da entidade.

O SETOR NO CEARÁ

De cinco anos para cá, o Ceará cresceu muito no setor de rochas ornamentais e atraiu muitas empresas. A maior parte delas está concentrada no Noroeste do estado, em cidades como Massapê, Uruoca, Granja, Viçosa do Ceará, Santana do Aracá, Santa Quitéria e Irauçuba, além das regiões de Banabuiú, Mombaça, Cariús, Aiuba e Independência.

Somente nos últimos 24 meses, as empresas já investiram cerca de R\$ 650 milhões em pesquisas, lavra e industrialização no estado do Ceará e isso, de acordo com a organização da Fortaleza Brazil Stone Fair, terá um reflexo muito importante nos resultados do segmento nos próximos três anos.

USD 19.7 million, of which 80% are manufactured stones and 20% raw stones. According to data from BI Centrorochas, the projection is to close 2019 with USD 20 million in revenue from the exports of dimension stone”, emphasized the president of the entity.

THE SECTOR IN CEARÁ

In the last five years, the dimension stone sector in Ceará grew a lot and attracted many companies. Most of them concentrated in the Northeastern region of the state, in cities such as Massapê, Uruoca, Granja, Viçosa do Ceará, Santana do Aracá, Santa Quitéria, and Irauçuba, besides the regions of Banabuiú, Mombaça, Cariús, Aiuba, and Independência.

In the last 24 months alone, the companies have invested approximately BRL 650 million in research, quarrying and industrialization in the state of Ceará. According to the organizers of Fortaleza Brazil Stone Fair, this will have very important consequences on the results of the segment in the next three years.



TENAX DO BRASIL AV. TALMA RODRIGUES RIBEIRO, Nº223
CIVIT II, LADO IMPAR - SERRA (ES) BRASIL
TEL: +55 27 3038-7525 | FAX: +55 27 3038-7525
TENAXBR@TENAXBR.COM.BR | WWW.TENAX.IT

SISTEMAS EPÓXIS REVOLUCIONÁRIOS

Alta qualidade com a assinatura Tenax.
Uma nova linha de última geração de sistemas bicomponentes que garantem máxima pureza e transparência e o mais baixo amarelamento ao sol.

-  EXTRA CLARO
-  BAIXÍSSIMO AMARELAMENTO
-  EXCELENTE ESTABILIDADE NA LUZ SOLAR
-  EXCELENTE VIDA ÚTIL





Em 2015, o Ceará tinha cerca de 14 empresas envolvidas na pesquisa e extração de rochas ornamentais, número que saltou para 55 este ano. As exportações em 2014 correspondiam a US\$ 16,1 milhões e em 2018 foram US\$ 28,1 milhões exportados, o que demonstra a força crescente do estado no setor.

Entre as pedras naturais que são extraídas em solo cearense e mais fazem sucesso no mundo estão os quartzitos Taj Mahal, Perla Venata, Perla Santana, Matira, Avohai, Elegance, Madrepérola, Nacarado, Cosmopolitan e Midnight Cristal; os cristais como o Cristal Pink, Amethiste e o Ônix Vision; além de diversos granitos superexóticos, como Wood Stone, Palomino, Blue Mare, Roma Imperiali e Elegant Brown. É importante lembrar que a região já começa a produzir os seus primeiros mármore, entre eles o San Pellegrino, Copperblue e o Karius.

O setor de rochas ornamentais é um dos qualificados como prioritários para instalação de indústrias na ZPE-Pecém. Existem cerca de 20 manifestações de interesse, dos quais aproximadamente cinco já estão em fase de modelagem. Caso este processo evolua, a expectativa é que, até 2023, o setor no estado do Ceará estará exportando cerca de US\$ 200 milhões por ano.

“Para atingirmos estes números é fundamental que os agentes institucionais como a Agência Nacional de Mineração, a Semace e as prefeituras exerçam as suas funções com eficiência”, afirma Carlos Rubens Alencar, presidente do Sindicato da Indústria Mármore Granitos do Estado do Ceará (Simagran). ■

In 2015, Ceará had approximately 14 companies involved in research and extraction of dimension stone, a number that jumped to 55 this year. The exports in 2014 corresponded to USD 16.1 million, and, in 2018, jumped to USD 28.1 million, showing the growing strength of the state in the sector.

Among the natural stones extracted from Ceará soil, and most successful in the world, are the quartzites Taj Mahal, Perla Venata, Perla Santana, Matira, Avohai, Elegance, Madrepérola, Nacarado, Cosmopolitan, and Midnight Cristal; the crystals such as Cristal Pink, Amethyste, and Ônix Vision; besides several super-exotic granites such as Wood Stone, Palomino, Blue Mare, Roma Imperiali, and Elegant Brown. It is important to remember that the region has started producing its first marbles, among which are San Pellegrino, Copperblue, and Karius.

The dimension stone sector is one of the sectors qualified as priority for the installation of industries in ZPE-Pecém. There are approximately 20 statements of interest, of which approximately five are already in the modeling stage. If that process evolves, the expectation is that, until 2023, the sector in the state of Ceará will export approximately USD 200 million per year.

“To reach those numbers, it is essential that institutional agents such as the National Mining Agency, Semace, and the Cities do their jobs efficiently”, said Carlos Rubens Alencar, president of the Syndicate of the Industry of Marble and Granite of the State of Ceará (Simagran). ■

EXPOSITORES / EXHIBITORS

- Associação Brasileira de Designers de Interiores (ABD)
- Agência de Desenvolvimento do Estado do Ceará (ADECE)
- Associação das Empresas do Complexo Industrial Portuário do Pecém (AECIPP)
- A Fornecedora
- Associação Profissional dos Geólogos do Ceará (APGCE)
- Centro de Tecnologia Mineral
- Centrorochas
- Complexo Industrial e Portuário do Pecém (CIPP)
- CNI
- Crea-CE
- Decolores
- EMMJ
- Federação das Indústrias do Ceará
- Frontera Group
- Global Consultoria
- Granos
- Head Consultoria
- Head Mineração
- Help Comércio
- Imarf
- JB Mármore e Granitos
- Jocross
- LA Granitos
- Magran-M
- Marbrasa
- Maximuns3
- Nissi Rochas
- Nutec
- Pedra Cariri Dois Irmãos
- Pemagran
- PSA Comex
- Quartzblue
- Revista Rochas
- Sebrae
- Senai-CE
- Sesi-CE
- Simagran-CE
- Stone Natura
- Tecer
- TMC
- Thor Granitos
- Unilink
- Vermont Mineração
- Whitestone
- ZPE


**FORTALEZA BRAZIL
STONE FAIR 2020**
Data/Date

03 a 05 de novembro de 2020

Local/Venue

Centro de Eventos do Ceará

Informações/Information

<https://fortalezabrazilstonefair.com/>

Expo Revestir acontece em março e marca sua 18ª edição

Feira, que será realizada no Transamérica Expo Center, se consolida como espaço de negócios, criatividade, tendências, lançamentos e inspirações



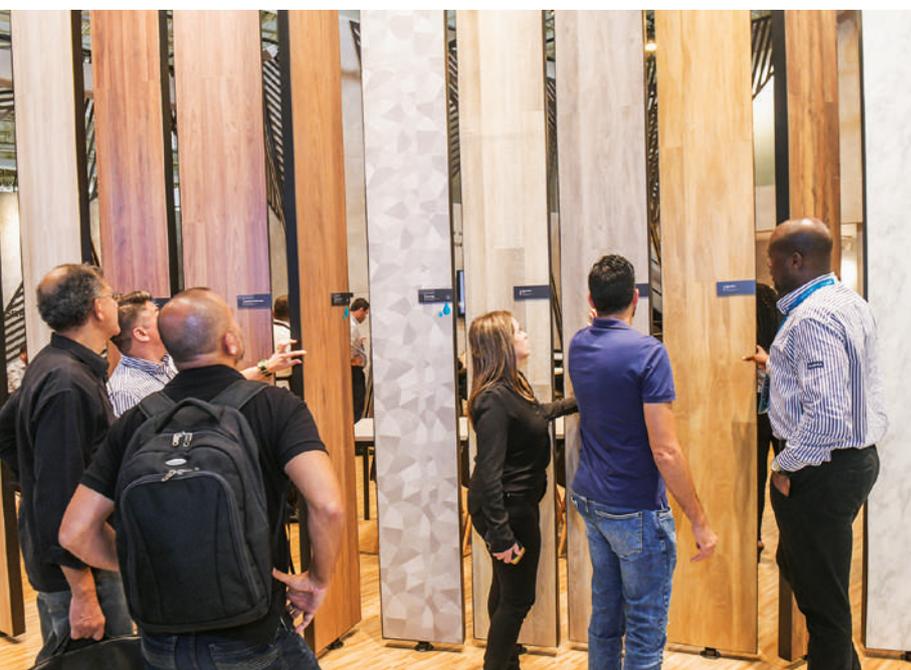
» Confirmada entre os dias 10 e 13 de março de 2020, no Transamérica Expo Center, em São Paulo, a 18ª Expo Revestir atinge a maioria com sua capacidade máxima de expositores, além da expectativa de atrair mais de 62 mil profissionais altamente qualificados, com uma programação criada para atender aos mais diferentes interesses.

A Expo Revestir é a maior plataforma de negócios do mercado nacional e internacional da América Latina. Por isso, os dois primeiros dias, batizados de Business Days, serão destinados aos negócios em sua essência, por meio do atendimento personalizado para quem deseja estreitar relações comerciais e ampliar networking diretamente com fabricantes, negociar e fechar contratos. O objetivo é personalizar o atendimento com mais conforto, atenção e tempo necessários para os melhores negócios.

“É com grande satisfação que apresentamos a edição histórica que marca os 18 anos da Expo Revestir. O objetivo é ampliar ainda mais a geração de negócios para os expositores e propor um desafio, que é oferecer conhecimento aos arquitetos, engenheiros e designers de interiores que fomentam o segmento”, afirma Maurício Queiroz, CEO da Expo Revestir e do Fórum Internacional de Arquitetura, Design e Construção (Fiac).

É nessa maratona de conhecimento, focada em experiências únicas, que os expositores apresentam suas coleções e apostas para 2020 quando o assunto são as perspectivas do morar contemporâneo. Por isso, nos dias 12 e 13 de março, batizados de Creative Days, serão para os profissionais atualizarem seus conhecimentos.

“Vale ressaltar que é altamente relevante direcionar o público de acordo com os interesses es-





SERVIÇO

Expo REVESTIR 2020

Data: **10 a 13 de março de 2020**

Horário: **10h às 19h**

Local: **Transamérica Expo Center**

Av. Dr. Mário Villas Boas Rodrigues, 38
Santo Amaro, São Paulo (SP)

pecíficos. Dessa forma, queremos otimizar o valioso tempo dos visitantes e estimular os negócios”, afirma André Soares, CFO da Expo Revestir e do Fórum Internacional de Arquitetura, Design e Construção (Fiac).

Paralelamente à feira, acontece o Fórum Internacional de Arquitetura, Design e Construção (Fiac), que oferece uma imersão nos conteúdos mais importantes da atualidade com palestrantes internacionalmente reconhecidos. Em breve, a programação será divulgada nas redes sociais da Expo Revestir.

A feira contará, ainda, com a participação da **Revista Rochas de Qualidade**, que estará presente em dois pontos do pavilhão do evento com distribuição da publicação, além de fazer uma cobertura dos principais fatos da feira. ■



Scan me

Catálogo Brazilian Stones
especializado em rochas naturais.

www.brazilianstones.com.br

Centrorochas visita ZPE no Ceará para entender benefícios que o setor pode ter com a ZPE de Aracruz

» No dia 07 de novembro, o presidente do Centrorochas, Frederico Robison, e a superintendente, Alessandra Bertolani, fizeram uma visita técnica ao Porto de Pecém, instalado no Ceará. A visita à Zona de Processamento de Exportações (ZPE) serviu para eles conhecerem os processos e inovações do espaço, que já opera na exportação de vários produtos, entre eles, rochas ornamentais, para a ZPE Aracruz que deve ser implantada no início do ano, no Espírito Santo. O Estado capixaba é líder principal no país como o maior estado exportador respondendo por cerca de 80% do total de faturamento do país.

Segundo o diretor administrativo da ZPE de Aracruz, Celso Kholer, o processo para início das atividades do porto está bem avançado. “Conseguimos renovar todos os prazos em Brasília e, em seis meses, deve ser seja implantado em Aracruz o primeiro projeto âncora”, explica. Todos os segmentos interessados em operar no espaço, são considerados âncoras e já estão com as cartas de intensão vinculadas. “O próximo passo é cada âncora apresentar seu projeto para avaliação da Secretaria Nacional das ZPE’s”, detalha. O órgão fica em Brasília e é ligado ao Ministério da Economia.

“Aracruz está dando importantes passos para dinamizar as atividades no município. As ZPEs são criadas a partir da proposta de estados e municípios, e consolidada por decreto, após cumprir uma série de requisitos, como disponibilidade de área, comprovação de disponibilidade financeira para a cobertura dos custos exigidos, projeto industrial elaborado em conformidade com a legislação, estudo de viabilidade econômica, localização adequada com acesso a portos e aeroportos internacionais, dentre outros quesitos”, comenta o secretário de Desenvolvimento, Marcos Kneip.

O presidente do Sindirochas, Tales Machado, destaca que o Espírito Santo tem as exportações



em seu DNA. “Além de ser referência no café e outros produtos, o Estado é o maior exportador brasileiro de rochas ornamentais, mas, em termos logísticos, não é competitivo como outros estados. O início das atividades da ZPE de Aracruz pode ser boa ferramenta para ampliar essa vocação exportadora capixaba. As empresas que se instalam em uma ZPE têm acesso a tratamento tributário, cambial e administrativo específico. Esses incentivos proporcionam condições mais equilibradas para concorrer no mercado internacional”, detalha.

O presidente do Centrorochas, Frederico Robison, afirma que está ansioso para o início das atividades da ZPE capixaba. “O Espírito Santo tem muitos gargalos que precisam ser superados. Com a inauguração deste porto, o setor de rochas vai contar com três opções no Estado para escoamento de suas produções. O diferencial de Aracruz é que as empresas que estiverem lá terão vários benefícios à disposição. Isso gera valor agregado ao produto e equilibra as relações comerciais”, finaliza. ■

Mocamar Limestone conquista mercado com novos materiais

» Com 37 anos de mercado, pedra própria e materiais exclusivos, a Mocamar Limestone, localizada no Maciço Estremenho de Portugal, comercializa todos os tipos da rocha que batiza a empresa. Moca Creme, Gascoigne Blue, Azul Valverde e Creme de Mós estão entre os carros-chefes da indústria, que recentemente começou a trabalhar um novo material que está conquistando o mercado.

De jazida própria, em tom de bege característico e preenchido por fósseis marinhos do período jurássico, o Imperial Beige pertence à família do Moca Creme, outro sucesso da empresa. Além disso, o material se divide em quatro categorias: M1, M2, M3 e M4, sendo a M1 com menos densidade de fósseis e a M4 com maior. De acordo com a empresa, a pedra é extremamente versátil e pode ser utilizada tanto em fachadas como em revestimentos interiores.

Além das constantes novidades em materiais, a Mocamar também investe em tecnologia. Recentemente, em sua participação na Marmomac, a empresa apresentou um aplicativo de realidade virtual. O Next360 permite que os usuários visualizem as pedras aplicadas em ambientes 3D e está disponível para download no GooglePlay e na AppStore. ■



Galleria Della Pietra aposta na linha Ultra para conquistar os clientes em 2020

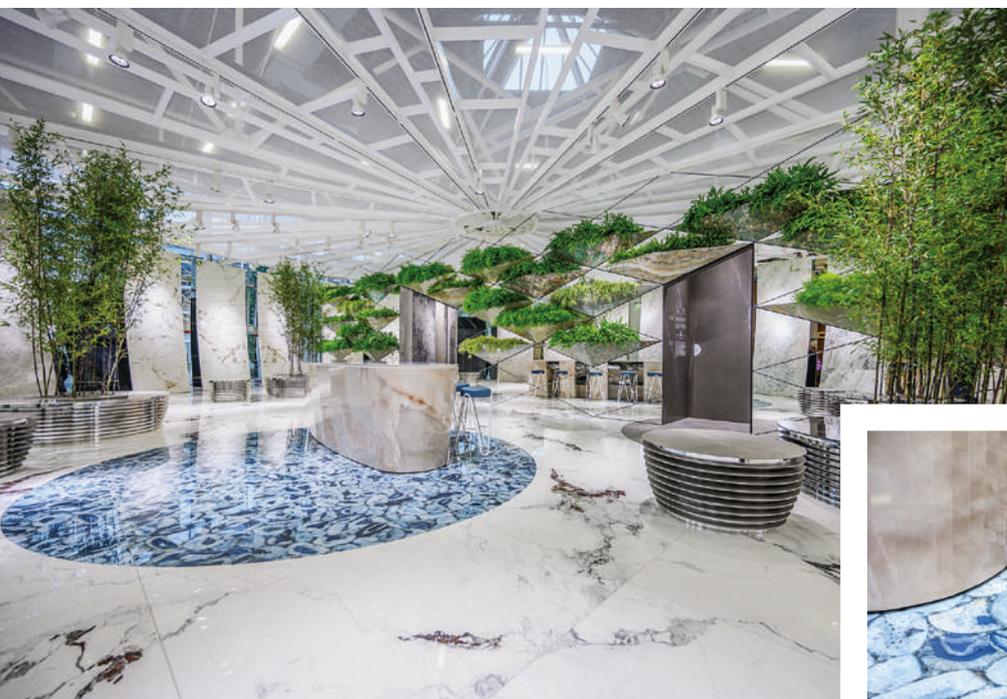
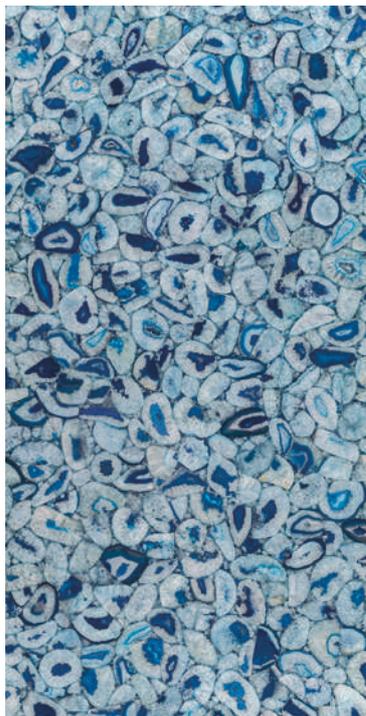
» Desde 2005 no mercado de rochas ornamentais e oferecendo uma gama de produtos que incluem pedras preciosas, ônix, travertinos, mármore, limestones, granitos e basaltos, a empresa paulista Galleria Della Pietra preparou uma novidade para começar 2020 com o pé direito: as novas linhas Ultra da Ariosteia. Os novos lançamentos estão disponíveis em 77 cores para diversos tipos de aplicações.

ULTRA AGATA

Nova coleção cujo nome deriva precisamente da pedra dura em que se inspira e surpreende pelo realismo com que é reproduzida. As faces irregulares, muitas vezes em contraste entre si, dão vida a uma superfície com forte valor decorativo onde translucência, profundidade e opacidade

se conjugam num contínuo de sobreposições de cores.

Essa coleção é formada por três tonalidades intensas, entre pretos, castanhos e azuis, enquanto o acabamento Lucidato Shiny dá vigor e enriquece a superfície. Produzida no formato 300 x 150 cm e com espessura de 6 mm, os produ-



tos da coleção Ultra Agata conseguem responder às mais diversas exigências de projetos arquitetônicos.

ULTRA CRYSTAL

Essa coleção revisita com extrema sofisticação o mundo mineral, explorando tons do cinzento ao azul pó. A textura é marcada pela presença de áreas cristalizadas e inclusões que conferem profundidade à superfície. O formato de 300 x 150 cm, com espessura de 6 mm e acabamento Lucidato Shiny, é adequado para revestimento de espaços residenciais ou comerciais, também disponível para ampla utilização em elementos de design.

ULTRA MARMI

Na linha Ultra Marmi a novidade são as novas cores Ultra Capraia e Ultra Bianco Satuario, ambos inspirados em preciosos mármore italianos que são utilizados na arquitetura desde a antiguidade. Outras duas apostas dessa linha são o Ultra Amazonite e o Ultra Dark Emperador.

ULTRA PIETRE

A coleção Ultra Pietre foi ampliada e passa a contar com o Pietra Piasentina, um material resistente e versátil que desde a antiguidade é muito utilizado no mundo da arquitetura. ■



Decolores investe em multifios da Pedrini

» Desenvolver tecnologia com a parceria de empresas que acreditam no futuro da pedra natural. Essa é a premissa da empresa italiana Pedrini, que acabou de negociar dois multifios de última geração para sua parceira Decolores. As duas aquisições foram instaladas na filial da empresa localizada na Serra (ES), com o objetivo de facilitar o processo de cortes de materiais particularmente duros e com alto valor agregado.

Com fio de 5,3 mm de diâmetro, a tecnologia reforça uma nova era na Pedrini e também nas empresas que confiam na parceria para adquirir a máquina. Há alguns anos, não era possível cortar e processar blocos de materiais muito duros e hoje a tecnologia avançada já permite cortar blocos com máquinas que usam até 80 fios de uma espessura de apenas 5,3 mm.

Nessa nova multifios adquiri-

da pela Decolores, representantes da Pedrini explicam que alcançaram resultados de cortes de 37,03 m²/m³ ao invés dos 34,9 m²/m³ que eram produzidos com os teares tradicionais. Além disso, a indústria reforça que nada disso teria acontecido se não fossem as empresas que acreditam em novas soluções, estudam e desenvolvem tecnologias inovadoras para garantir o futuro do setor de rochas ornamentais. ■

Pisos drenantes: alta absorção, inovação e sustentabilidade



» Os primeiros protótipos de pisos drenantes foram desenvolvidos em 2016 pela Naturalle Pisos e Revestimentos, uma empresa do Espírito Santo, e que neste ano ganharam notoriedade internacional. Material produzido a partir de sobras de pedras naturais, é considerado como uma proposta inovadora e sustentável em projetos arquitetônicos.

O piso, que imita a forma de absorção da água feita pela terra, evita alagamentos em calçadas, além de ser antiderrapante, ecológico e sustentável. O material da Naturalle foi apresentado pela primeira vez na Vitória Stone Fair 2017, feira internacional realizada

no Espírito Santo, com aplicação na entrada principal, e depois foi aplicado e ganhou status na CasaCor ES 2018 e deste ano.

“Esse material é aplicado em áreas próximas a piscina, rampas, calçadas, jardins, garagens. Na CasaCor ES aplicamos, inclusive, no piso da banheiro. É um produto que pode ser desenvolvido para áreas externas e internas”, conta Edivim Francisco, proprietário da Naturalle, ao lembrar do projeto de 140 metros quadrados em uma piscina no Alphaville. ■

Contato: naturallepedra@hotmail.com
(27) 99813.5876



Rochativa amplia capacidade de atendimento e planeja levar projetos para o município de Serra (ES)

» O ano de 2019 foi de sucesso e crescimento para a Rochativa - Associação de Atividades Sociais do Setor de Rochas Ornamentais do Espírito Santo. A entidade ampliou sua capacidade de atendimento de 1.760 para 2.300 vagas, passou a atender mais um município capixaba - o de Rio Novo do Sul - e gerou muitos impactos positivos nas escolas, no ambiente familiar e nas comunidades das crianças atendidas.

De acordo com o presidente da entidade, Valdecyr Roberte Viguini, as expectativas para 2020 são ainda melhores e a Rochativa espera atender mais crianças e ampliar sua área de atuação. "Temos o plano de uma expansão do projeto para o município da Serra, já que lá estão grandes empresas do setor de rochas ornamentais, com bairros muito carentes no entorno. A ideia é proporcionar opções de lazer e ao mesmo tempo despertar habilidades e dons nas crianças. Com certeza isso pode ajudar a reduzir a vulnerabilidade e violência a que estão expostas", ressaltou.

Em parceria com escolas municipais e estaduais de Cachoei-

ro de Itapemirim, Castelo e agora também de Rio Novo do Sul, a entidade oferece aos alunos modalidades culturais e esportivas no contraturno escolar, que incluem artes, ballet, beach soccer, capoeira, Jiu-Jitsu, musicalização e yoga, além de atendimento psicológico e odontológico - realizado em um trailer adaptado como um consultório que percorre as escolas parceiras prestando os atendimentos aos alunos.

A partir de 2020, a entidade vai passar a oferecer novas modalidades como coral e basquete, além de judô específico para alunos com deficiência física e intelectual, promovendo a igualdade de oportunidades. "Através dos esportes e da cultura, buscamos contribuir com as escolas e família na formação de cidadãos conscientes de suas responsabilidades, direitos e deveres. Por isso, o objetivo é sempre ampliar nossa oferta de vagas e de atividades", completou Viguini.

O presidente explica, ainda, que o projeto só tem continuidade graças ao empenho e contribuição das empresas do setor. No ano passado, por exemplo, foi realizada a 15ª edição do já tradicional



Jantar Rochativa, que contou com 800 convidados e teve toda a renda obtida com a venda dos convites revertida para a manutenção e ampliação das atividades oferecidas pela entidade.

Além do Jantar Rochativa, importante fonte de captação de recursos para o projeto, a associação conta com a contribuição mensal de padrinhos e parceiros que viabilizam a remuneração de professores, aquisição de materiais esportivos e uniformes, realização de campeonatos esportivos e apresentações culturais no decorrer do ano.

A ROCHATIVA

A Rochativa - Associação de Atividades Sociais do Setor de Rochas Ornamentais do Espírito Santo foi fundada em 2007 e nasceu da preocupação dos empresários e entidades do setor em realizar um trabalho social de forma organizada e efetiva, o que antes era feito de forma aleatória e individual. Com a entidade já formalizada, a Rochativa deu início aos seus próprios projetos focando nas comunidades onde há maior número de empresas do setor. ■



Wonasa promove ações para difundir o uso de rochas ornamentais

» Sempre com o objetivo de difundir o uso de rochas ornamentais no Brasil e no mundo e trabalhando para reduzir a distância entre o setor produtivo e os arquitetos, decoradores e especificadores, a World Natural Stone Association (Wonasa) tem promovido encontros, reuniões e palestras em parceria com algumas empresas do setor.

No início do último mês de dezembro, a reunião foi internacional e realizada durante a Rocalia Natural Stone Show, em Lyon, na França, entre os representantes da Wonasa, Paulo Giafarov e Anil Taneja; da Associação Nacional das Indústrias de Rochas Ornamentais da França, Sylvain Laval; da revista Pierre Actual, Claude Gargi; e de diversas empresas francesas produtoras de rochas ornamentais.

Neste encontro, foram discutidas algumas diretrizes para aumentar o consumo de rochas ornamentais em todo o mundo, incluindo realização de eventos educacionais junto às universidades, palestras informativas para profissionais da arquitetura e decoração, bem como distribuição assertiva de documentos técnicos das associações.

Nos dias 21 e 24 de outubro, a Wonasa realizou duas palestras técnicas, a primeira na Universidade Mackenzie, em São Paulo, e a segunda na sede da Promarmo, no Rio Grande do Sul. O evento da capital paulista foi realizado em parceria com a DGG Stones e teve como público-alvo os alunos do cur-

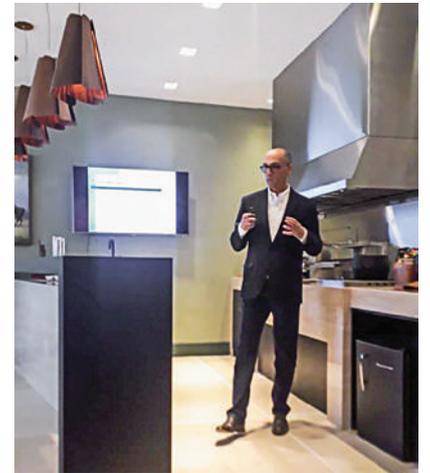


so de pós-graduação. O assunto discutido foram as rochas ornamentais e fachadas ventiladas.

Já no Rio Grande do Sul, a convite da Promarmo e da Magban, representantes da Wonasa compartilharam orientações sobre a aplicação de rochas ornamentais em projetos arquitetônicos. Participaram deste encontro cerca de 50 profissionais, entre arquitetos e decoradores, que também tiveram a oportunidade de

visitar o depósito de chapas da indústria.

Ainda no Rio Grande do Sul, durante um evento realizado na mostra EliteDesign em Porto Alegre, os representantes da Wonasa tiveram a oportunidade de compartilhar conhecimentos sobre as pedras naturais com arquitetos e decoradores, falando as características, singularidades e exclusividades das rochas em um bate-papo descontraído. ■



Diretor e executivo do Sindirochas compõem a nova diretoria do Messes

» Aconteceu nesta quinta-feira, 05 de dezembro, a cerimônia de posse da nova diretoria do Movimento Empresarial Sul do Espírito Santo (Messes). José Bessa assumiu a presidência da instituição no lugar de Luiz Carlos Nemer. O empresário e diretor do Sindirochas, Ed Martins (Angramar) e Eliomar Torres (Credirochas) tomaram posse como vice-presidentes da entidade. O Executivo, Celmo de Freitas, faz parte do Conselho Fiscal do movimento sul capixaba.

Os presidentes do Sindirochas, Tales Machado, e do Cetemag, Eutemar Venturim, prestigiaram o evento que aconteceu no Jaraguá Tênis Clube, em Cachoeiro de Itapemirim, e contou com a presença do Governador do ES, Renato Casagrande, do prefeito de Cachoeiro, Victor Coelho, do Senador Marcos do Val. A cerimônia reuniu ainda deputados estaduais, vereadores, autoridades, empresários e convidados. ■

DIRETORIA DO MESSES - GESTÃO 2020 - 2021

Presidente: **José**

Bessa Barros

Vice-presidente

institucional: **Ed**

Martins André

Vice-presidente

operacional:

Eliomar Torres

Conselho Fiscal: **Celmo**

de Freitas, Luiz Sérgio

Ervatti e Ney Duarte Filho

Vitoria Stone Fair reúne arquitetos em São Paulo



» Com o aquecimento econômico brasileiro e consolidada como um dos quatro mais importantes eventos do setor de rochas ornamentais do mundo, a Vitoria Stone Fair | Marmomac Latin America reforça sua importância como uma exposição cada vez mais internacional, com foco na promoção de negócios e cultura do setor, e confirma a participação de empresas expositoras de nove países em 2020, além da presença da Câmara de Comércio Árabe Brasil, que representa outros 21 países do mundo árabe.

Além das tradicionais expositoras da China, Espanha, Itália e Portugal, a feira terá pela primeira vez a participação de uma empresa da Austrália. Egito, Índia, Irã e Turquia são países que voltam a participar na edição de 2020 da Vitoria Stone Fair. Esse movimento se deve aos sinais de aquecimento da economia no mercado nacional, principalmente na construção civil, e também da promoção da feira brasileira no exterior.

Para a diretora da Milanez & Milaneze – empresa organizadora do evento e integrante do grupo VeronaFiere do Brasil –, Flávia Milaneze, a feira tem despertado o interesse de empresas internacionais, confirmando a importância da Vitoria Stone Fair nos negócios do segmento de rochas ornamentais.

“Na programação do evento,

buscamos sempre fomentar negócios e fortalecer o setor de rochas no Brasil e na América Latina, oportunizando networking, trazendo novos mercados e estimulando o intercâmbio de empresas e entidades com atores internacionais. Além disso, há um esforço desde as últimas edições em integrar o segmento com arquitetos, decoradores e designers, promovendo a utilização da pedra em projetos no mundo”, reforçou.

A Vitoria Stone Fair | Marmomac Latin America 2020 será realizada entre os dias 11 e 14 de fevereiro de 2020, contará com a participação de 240 expositores e uma previsão de público visitante de mais de 18 mil pessoas. O evento é uma realização da Milanez & Milaneze, empresa do Grupo Veronafiere, com promoção do Sindicato das Indústrias de Rochas Ornamentais, Cal e Calcários do Estado (Sindirochas) e Centro Tecnológico do Mármore e do Granito (Cetemag) e apoio da Associação Brasileira da Indústria de Rochas Ornamentais (Abirochas).

EVENTO É APRESENTADO EM SÃO PAULO

Como forma de atração e diversificação de público, a Vitoria Stone Fair | Marmomac Latin America 2020 foi apresentada em outubro a um seleto grupo de arquitetos, designers e formadores de opi-



CELMO DE FREITAS, FLAVIA MILANEZE E VIVIAN COSER



GLAUCO FERRER, FLAVIA MILANEZE, ROBERTA BRITTO, VIVIAN COSER



LUISA VICENTINI E RENTO PÉRIGO



LEO JUNQUEIRA, THAIS LAUTON E FLAVIA MILANEZE





GUILHERME TORRES, ALEX HANAZAKI, FERNANDA BARBOSA, FELIPE DINIZ E FILIPE TRONCON



GUILHERME TORRES, FLAVIA MILANEZE E GLAUCO FERRER



JOSÉ RICARDO BASICHES, FERNANDA BARBOSA E DAVID BASTOS



ROBERTO MIGOTTO



VIVIAN COSER



TAISSA BUESCU



SIDONIO PORTO, FLAVIA MILANEZE, GLAUCO FERRER E TONINHO NORONHA



ZIZE ZINK, WALDICK JATOBÁ, FLAVIA MILANEZE E GLAUCO FERRER



TAINA TOSCANI E LIGIA CASAS



nião do segmento, no restaurante Parigi (Fasano), em São Paulo.

O objetivo foi apresentar a feira brasileira de mármore e granito e a diversidade de pedras naturais brasileiras, tecnologia e design, tendo como ponto forte a aproximação do segmento de arquitetura e design com o mundo das rochas.

Os convidados assistiram um vídeo feito pela Abirochas, que evidencia a geodiversidade brasileira e inovações do setor que ocupa a 4ª posição mundial em exportação e se destaca como modelo de negócio sustentável, com aproveitamento de quase 100% da sua matéria-prima.

Após a apresentação do vídeo, foram apresentados os projetos da Vitoria Stone Fair 2020. O evento contou com profissionais de reconhecida relevância, como: Roberto Migotto, David Bastos, Ricardo Basiches, Alex Hanazaki, Guilherme Torres, Osvaldo Tenório, Pedro Diniz, Ligia Casas, escritório Marcio Kogan, entre outros.

Após a apresentação do vídeo, foram apresentados os projetos da Vitoria Stone Fair 2020. O evento contou com profissionais de reconhecida relevância, como: Roberto Migotto, David Bastos, Ricardo Basiches, Alex Hanazaki, Guilherme Torres, Osvaldo Tenório, Pedro Diniz, Ligia Casas, escritório Marcio Kogan, entre outros.

Ao término do evento, os convidados receberam uma pasta com documentos técnicos elaborados pela Abirochas, com orientações para especificação das rochas, e um exemplar da Revista Rochas de Qualidade. ■



Krooma Stone apresenta lançamentos em máquinas, ferramentas e insumos para 2020

» Importadora e distribuidora de ferramentas, máquinas e insumos para beneficiamento de rochas ornamentais no mercado nacional, a empresa paulista Krooma Stone começa 2020 com diversas novidades incluindo politrizes, discos de corte, serras e pratos. Os lançamentos já estão disponíveis no mercado.

Uma das novidades é a politriz pneumática W300P: uma máquina pneumática do mesmo fabricante da W515F, que é referência no mercado. O lançamento tem como principais diferenciais a redução do consumo de ar e rotação baixa, que é ideal para polimento e lixamento de pedras em geral. De acordo com os responsáveis pela empresa, o consumo de ar é de apenas 12 PCM e a rotação máxima é de 6500 RPM regulável.

Ainda na linha de politrizes, a EP1200F atende a demanda crescente no setor por equipamentos cada vez mais eficazes e modernos. A politriz elétrica é considerada uma das mais completas e modernas e tem como principais diferenciais um sistema de controle de velocidade encapsulado, que evita a entrada de água; um sistema de travado eixo central sem necessidade do uso de chave; proteção frontal removível; trava de rotação e 1200 W de potência.

Outra novidade da empresa na linha 2020 é a serra 350 mm DNA, que é única no mercado e foi desenvolvida para corte dos mais variados tipos de importados, incluindo quartzo, cerâmica, porcelanato, dekon, nano e marmoglass. Revestido com uma liga totalmente cobreada e diamante mais fino, o equipamento permite o corte sem necessidade de acabamento.

Na linha de discos de corte, as novidades são o eletrolítico, que são discos especiais com rendimento superior aos concorrentes para corte de materiais como mármore, nanoglass e marmoglass; e o trançado, um disco desenvolvido para corte de porcelanato, cerâmica e similares, com maior poder de corte e qualidade de acabamento superior aos demais.

O prato DDD curvo é outra aposta da Krooma para 2020: trata-se de um prato côncavo para corte especialmente desenvolvido para projetos de pias e lavatórios, com alta concentração de diamante e proporcionando maior durabilidade e mais qualidade.

Ainda este ano, a empresa promete lançar muitos outros produtos que estarão disponíveis já no primeiro semestre. Entre as novidades que estão sendo estudadas pela Krooma Stone está a linha de



cubas de aço inox de alto padrão, que tem sido uma das maiores procuras dos clientes. ■

CE, ES e MG: os três maiores exportadores de rochas do país firmam parceria para fortalecer o setor

Juntos, os três estados são responsáveis por cerca de 95% das exportações de rochas ornamentais do Brasil

» As principais entidades representativas do setor de rochas ornamentais no país: Centrorochas (Centro Brasileiro dos Exportadores de Rochas Ornamentais), Simagran-CE (Sindicato das Indústrias de Mármore e Granitos do Estado do Ceará), Sindirochas-ES (Sindicato das Indústrias de Rochas Ornamentais, Cal e Calcários do Estado do Espírito Santo) e Sinrochas-MG (Sindicato Intermunicipal das Indústrias de Beneficiamento de Mármore, Granitos e Rochas Ornamentais no Estado de Minas Gerais) acabam de anunciar compromisso firmado entre si para trabalharem em conjunto pelo fortalecimento do segmento no país.

Juntos, os três estados, Ceará, Espírito Santo e Minas Gerais, são responsáveis por cerca de 95% das exportações de rochas ornamentais do Brasil. De janeiro a novembro deste ano, foram responsáveis por mais de US\$ 795 milhões em faturamento. A parceria representa um protocolo de intenções criando uma agenda positiva para ser executada ao longo do próximo ano, com suporte técnico das quatro instituições.

O acordo firmado tem o obje-

tivo de fortalecer a representatividade do setor de rochas ornamentais brasileiro. “Além de levarmos nossas carências e demandas com mais força junto aos órgãos governamentais, vamos ganhar sinergia na busca por abertura de novos mercados, que é o grande desafio dos empresários brasileiros”, conta o presidente do Sindirochas-ES, Tales Machado. O objetivo foi construir um grupo forte com representatividade ainda maior, que viabilize o aproveitamento das sinergias e amplie o papel político-social do setor de rochas nacional. “Essa parceria surge para dar mais força institucional à cadeia de rochas ornamentais do Brasil”, completa Tales.

Frederico Robison, presidente do Centrorochas, chama a atenção para a representatividade do grupo. “Temos certeza que, com esta parceria, nosso setor ficará ainda mais forte, pois todos nós como entidades estamos imbuídos em um só objetivo e em busca do crescimento, capacitação e reconhecimento do mercado onde nossa representatividade se expandirá tanto no Brasil, quanto no exterior”, afirma.

PRINCIPAIS ESTADOS EXPORTADORES (DADOS NOVEMBRO-2019)

Espírito Santo – 82,3%

Minas Gerais – 12,4%

Ceará – 1,4%

PRINCIPAIS DESTINOS DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS (DADOS NOVEMBRO-2019)

Estados Unidos – 59,3%

China – 11,1%

Itália – 5,4%

Segundo Balbino Figueiredo, presidente do Sinrochas-MG, o acordo irá proporcionar uma potencialização das sinergias já existentes nas quatro entidades e aproximará ainda mais o empresariado dos debates e projetos importantes para o crescimento do setor como um todo. “Não existe caminho melhor do que o trabalho em parceria em prol de um objetivo comum. Nossa proposta é deixar o setor ainda mais firme, unido e consistente para batalhar pela representatividade de todo arranjo”, afirma.

O presidente do Simagran-CE, Carlos Rubens, chama atenção para o ponto de convergência entre as entidades parceiras. “Há muitos pontos em comum na agenda institucional das quatro entidades e são muitas as oportunidades conjuntas a serem exploradas, que deverão gerar ganhos para toda cadeia produtiva de rochas. Defendo ainda que o setor no Brasil está sem rumo. É o momento de ser construída uma agenda do segmento envolvendo planejamento, mapa estratégico e um plano de ação”, completa. ■

Grupo Sabagram amplia instalações e abre depósito em Porto Alegre

» No ano em que completa 20 anos de atuação no mercado de rochas ornamentais, a indústria Sabagram expande suas operações e inaugura o seu novo depósito de distribuição de chapas em Porto Alegre (RS). O grupo é composto pela Mineração Triunfo, que é responsável pelas jazidas, e pela indústria Sabagram na cidade capixaba de Mimoso do Sul.

De acordo com os responsáveis pela empresa, o novo depósito é um projeto que já vem sendo pensado há alguns anos, mas desde o último mês de novembro começou a ser colocado em prática para iniciar as operações em janeiro de 2020 como parte das comemorações de 20 anos do grupo.

“A expectativa é estar mais próximo do mercado, entender as ne-

cessidades pontuais de cada um e, com isso, poder atender ainda melhor nossos clientes. O novo depósito conta com toda a linha do Grupo Sabagram, incluindo materiais clássicos, exóticos e importados. Esperamos que seja mais um sucesso e já temos expectativa de migrar para outras cidades e estados”, ressaltou o sales executive Latin America do grupo, Rodrigo Bezzi.



HISTÓRIA

A história do Grupo Sabagram começou em 1994 com extração e comercialização de blocos de rochas ornamentais pela Mineração Triunfo. Mais tarde, em 2000, foi fundada a indústria Sabagram com o objetivo de expandir com soluções de chapas e ladrilhos de alta qualidade para o segmento. Nos últimos 20 anos, a empresa vem se modernizando, ampliando sua capacidade instalada e investindo em tecnologia para atender diversos mercados. Atualmente, o Grupo Sabagram tem clientes em mais de 15 países. ■



VM Stone investe em padrões de revestimento que prometem ser tendência em 2020

» Acompanhando a evolução dos gostos cada vez mais exigentes dos consumidores finais na hora de escolher uma rocha ornamental para o seu projeto, a VM Stone aposta em novidades para agradar em 2020. A linha Techlam é uma nova solução porcelânica que, graças ao formato e espessura mínima, está conquistando o setor de decoração e arquitetura.

Disponível em 3 mm e 5 mm, as nove linhas de produtos Techlam buscam atender as necessidades de qualquer tipo de projeto. Com cores e padrões diversos, o material se destaca pela multiplicidade de usos, incluindo paredes internas e fachadas, pisos internos e externos, divisórias, revestimento de móveis, bancadas e até mesmo embarcações.

Outra novidade é a linha Techlam TOP, disponível em espessura de 12 mm para atender a demanda do mercado por um material altamente resistente, seja aos riscos ou ao fogo, para construir bancadas de cozinha super higiênicas e que não desbotam com o tempo.

De acordo com a VM Stone, na

CasaCor São Paulo 2019 o Techlam Quartzite Stone despertou a admiração dos que passavam pelo espaço Dolce Villa, projetado pela arquiteta Debora Aguiar. A pedra fornecida pela empresa foi utilizada nos bancos e nichos da suíte master. Em um fundo entre o esbranquiçado e o cinza mais claro, sua aparência homogênea é acompanhada por uma fina rede de veias brancas que quebram sua superfície e lhe dão profundidade.

O Techlam Quartzite Stone e o Techlam Marvel Gold foram escolhidos para fazer parte do lançamento da coleção West East da Ornare, uma empresa líder em design de luxo e especializada em móveis sob medida. Os materiais foram aplicados como revestimento do closet e nas paredes e bancadas.

Já o Techlam Agatha Caramel, fornecido pela VM Stone, foi aplicado na embarcação de destaque da Intermarine – marca referência nos mares brasileiros. A novidade foi apresentada na São Paulo Boat Show, o maior evento náutico indoor da América Latina. ■



Abirochas realiza eventos de sensibilização do projeto Academia das Rochas

» No último mês de novembro, com apoio do Sindicato das Indústrias da Construção, Mobiliário, Mármore e Granitos da Baixada Fluminense, Angra dos Reis e Parati (Sincocimo) e do Sindicato da Indústria de Rochas Ornamentais, Cal e Calcários do Espírito Santo (Sindirochas), a Associação Brasileira da Indústria de Rochas Ornamentais (Abirochas) realizou eventos de sensibilização para divulgação e promoção do projeto Academia das Rochas.

Os encontros aconteceram em empresas e instituições de ensino nas cidades cariocas de Niterói e Rio de Janeiro e nas capixabas Vitória e Serra. Roberta Britto, gerente de projetos da Abirochas, apresentou os produtos e tecnologias atrelados ao projeto Academia das Rochas, envolvendo ferramentas de realidade virtual, realidade aumentada, catálogo eletrônico de rochas e simulador de ambientes de aplicação, difundidos na internet através do portal da associação e das mídias sociais.

Ainda nas reuniões, o geólogo Cid Chiodi Filho ministrou palestras sobre dois temas: “A história geológica estampada nas rochas ornamentais”, que falou sobre aspectos de texturas e estruturas das rochas ornamentais brasileiras que permitem identificar suas origens e ambientes de formação; e “As rochas ornamentais e de revestimento”, que apresentou bases tecnológicas necessárias para classificação, qualificação e especificação dos materiais rochosos naturais.



As palestras tiveram como objetivo comum difundir a utilização de recursos tecnológicos e atributos geológicos capazes de estimular a especificação e a utilização dos materiais geológicos naturais de ornamentação e revestimento, valorizando o trabalho do arquiteto, do designer e do marmorista. ■



Cobral oferece linha completa para polimento de chapas

Conheça os abrasivos voltados para polimento de chapas de mármore e granito

» Para quem procura abrasivos para polimento de chapas com alto padrão de qualidade, a Cobral conta com uma linha completa de produtos em seu catálogo que atende às mais diversas necessidades do mercado.

Os abrasivos podem ser utilizados em máquinas automáticas e semiautomáticas para garantir o brilho perfeito em superfícies de mármore, granitos e outras pedras naturais. Fique por dentro das características dos principais abrasivos.

Abrasivos Diamantados Resinóides: proporcionam alto brilho, melhor rendimento, maior velocidade de produção e o melhor custo-benefício do mercado. A granulometria dos produtos vai de 60 a

800 na linha HD, 120 a 3800 na linha MD e 600 a 5000 na linha SD.

Abrasivos Magnesianos: direcionados para máquinas de polimento manual, semiautomática e automáticas, a linha 140 mm da Cobral vai da grana 16 à grana 1200. Já a linha 170 mm vai da grana 16 a 3000.

Abrasivos de Lustro: linha com os produtos Super Black e Marmolux, os abrasivos são extremamente eficientes para o polimento de granitos, garantindo o brilho com um ótimo custo-benefício.

Abrasivos Metálicos: ideais para o levigamento de chapas, podendo ser utilizados em máquinas automáticas e semiautomáticas.

Escovas Sic e Diamantadas: garantem a limpeza das fissuras e

cavidades que recebem a resina, eliminando resíduos de abrasivos e da própria pedra. Ela pode ser utilizada em granitos e outras pedras naturais. Além disso, também é ideal para anticato, conferindo às pedras uma aparência rústica, antiga e acetinada.

A COBRAL

A Cobral conta com 53 anos no setor de abrasivos, levando uma variedade de produtos para mármore, granitos, entre outras pedras naturais, para 26 estados brasileiros e exportando para Estados Unidos, Argentina, Uruguai, Japão, Nova Zelândia e Venezuela. Além da matriz em Mogi das Cruzes, a empresa conta com duas filiais no Espírito Santo, em Cachoeiro de Itapemirim e em Atilio Vivacqua. ■

Sindirochas, Cetemag e Sebrae alinham ações para alavancar a IG do Mármore de Cachoeiro

» O presidente do Sindirochas, Tales Machado, e o diretor da entidade, Atilio Travaglia, se reuniram nesta segunda-feira, 11 de novembro, com o diretor de atendimento do Sebrae ES, Luiz Henrique Toniato, e com o superintendente, Pedro Rigo, para alinhar ações de fomento ao selo Indicação Geográfica (IG) do Mármore, concedida ao mármore de Cachoeiro de Itapemirim.

O grupo estuda o desenvolvi-

mento de atividades, que serão divulgadas em breve, com o intuito de criar uma estratégia de promoção do título concedido em 2012 visando a valorização do selo. A marca confere uma distinção do produto, aumentando o valor de mercado possibilitando maior valorização do material.

Participaram do encontro realizado na sede do Sebrae ES, em Vitória: Flávia Milaneze e Diogo (Mila-

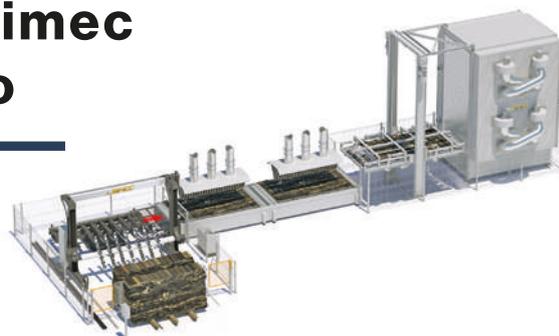


nez & Milaneze), Pedro Rigo, Eduardo Simões, e Ana Carolina Apolinário (Sebrae-ES) e Rogério Ribeiro (Sindirochas). ■

Linha de resinagem da Simec se consolida no mercado

» Acompanhando a onda tecnológica que vem avançando em todo o processo produtivo de rochas ornamentais, a Simec está investindo em robôs, máquinas e equipamentos que contribuem para melhorar ainda mais o processo de beneficiamento de rochas ornamentais nas indústrias. Um dos mais recentes e inovadores lançamentos da empresa é a linha de resinagem Compact, que trabalha com qualquer tipo de material, desde os básicos até os mais exóticos.

De acordo com a Simec, quatro empresas brasileiras já adquiriram a novidade: Igramar Granitos, Vitória Stone, Calvi Granitos e Brasigran, que agora contam com essa solução para melhorar ainda mais o processo de produção e resinagem. No caso da Calvi, a empresa optou pela linha de resina Compact, por contar com um sistema de secagem, catálise e compenser integrados. Além disso, um robô Rapid auxilia na produção e proporciona mais segurança ao movimentar materiais frágeis na indústria.



Com essa parceria firmada recentemente com a Calvi e com a Brasigran, essa linha vem se consolidando como uma solução eficaz e econômica para as empresas que querem automatizar seus processos de resinagem, com um investimento mais baixo e proporcionando, além de melhorias, economia a longo prazo.

Além da linha de resinagem, a Simec está investindo em novas tecnologias para o setor de rochas ornamentais e já deve apresentar novidades no início do ano que vem. Para 2020, as expectativas da empresa são as melhores, já que com o aquecimento da construção civil, o crescimento do mercado segue em cadeia e o empresário vê necessidade de investir em maquinário e tecnologia. ■

Vitoria Stone e Caucci firmam parceria na Itália

» Dois importantes nomes do segmento de rochas ornamentais oficializaram em setembro, durante a Marmomac 2019, uma importante parceria que promete ampliar os negócios. Vitoria Stone, uma das cinco maiores exportadoras de rochas ornamentais do Brasil, e a Caucci, maior fornecedora de travertino Carrara da Itália, passam a atuar juntas na Itália com uma maior variedade de materiais.

Para o area manager – Europe Division da Vitoria Stone, Roger Gondim, essa parceria vem num momento importante para a Vitoria Stone e, apesar dos desafios iniciais, os resultados já são positivos. “Em nosso novo showroom em Verona podemos expor para o público desse importante polo comercial toda a beleza de nossos materiais exóticos, super exóticos e semi preciosos. Os primeiros meses foram desafiadores e gratificantes. Trata-se de um mercado

bem diferenciado do americano, mas dentre as vantagens de nosso material destaco o valor agregado de nossas pedras naturais. Estamos bastante empolgados”.

“Para 2020, projetamos um crescimento robusto nas vendas com a abertura de novos mercados e a consolidação daqueles que já nos conhecemos. Temos tudo para fazer com que o ano que vem represente a consagração dessa parceria”, destacou Mario Caucci, CEO da empresa. Já Stefano Paolini, sales manager da Caucci, reforçou que “essa parceria conta com duas grandes empresas, que representam, cada uma com as próprias características, realidades importantes no mercado global, sendo referências pelos trabalhos desenvolvidos há anos. Contamos que 2020 seja um ano muito importante, que consolidará nossa parceria e ampliará bastante nosso mercado”. ■



Rexfort começa 2020 com ampliação e novo pavilhão

» Após encerrar 2019 com sucesso, várias parcerias e bons negócios fechados, a empresa gaúcha Rexfort se prepara para um novo passo em 2020. A indústria começa o ano em um novo pavilhão, maior, com mais capacidade de produção e pronto para produzir politrizes com a qualidade e durabilidade que os clientes da empresa já conhecem.

Com mais de 10 anos de atuação no segmento de rochas ornamentais, a Rexfort aumentou seu

leque de produtos em 2019 com o objetivo de oferecer mais opções para os clientes e lançou uma grande novidade: a politriz Naked, que é mais clean e tem a mesma qualidade da já conhecida linha Inox.

Desde o seu lançamento em 2008, a empresa gaúcha já tem mais de 400 máquinas comercializadas e está presente em 26 estados no Brasil e no exterior. Além do segmento de rochas ornamentais, a Rexfort também atua no setor de intralogística desde 2016, produ-



zindo o armazém vertical automatizado - equipamento para verticalização de estoque. Um produto que alia tecnologia e automação para as indústrias na tendência 4.0. ■

Diálogo com a ANM reúne cerca de 60 empresários em Vitória

» A convite do Sindirochas, Centrorochas e Anpo, a diretora da Agência Nacional de Mineração (ANM), Débora Tocci Puccini, participou de um bate-papo com empresários e representantes de várias empresas do setor de rochas ornamentais na última sexta-feira, 13 de dezembro, na Findes, em Vitória.

O representante da Frente Parlamentar Mista da Mineração e coordenador da Bancada Capixaba, o deputado federal Josias Da Vitória, participou do evento ao lado dos presidentes das entidades realizadoras: Tales Machado (Sindirochas), Frederico Robison (Centrorochas) e Mário Imbroisi

(Anpo). Na oportunidade o parlamentar externou a importância da manutenção da Gerência Regional da ANM no estado, além de destacar a importância do Sindirochas como representante e interlocutor do setor de rochas ornamentais Capixaba. Também estavam na reunião o conselheiro da Abirochas, Armando Sousa, o prefeito de Barra de São Francisco, Alencar Marim, e o gerente regional da ANM, Renato Mota.

Atentos a todos os itens, os empresários foram bastante participativos. Entre os assuntos debatidos estavam o protocolo digital, CFEM, Guia de Utilização, outras



dificuldades do setor e a desburocratização das ações para impulsionar ainda mais este segmento importante para a economia capixaba.

O material utilizado para apresentação da diretora da ANM encontra-se disponível no site do Sindirochas. ■

Alicante comemora os 10 anos da Neolith

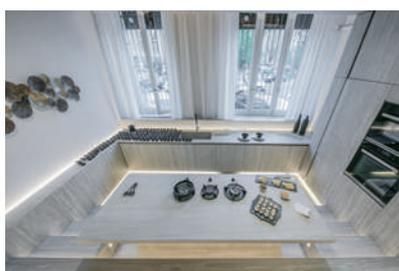
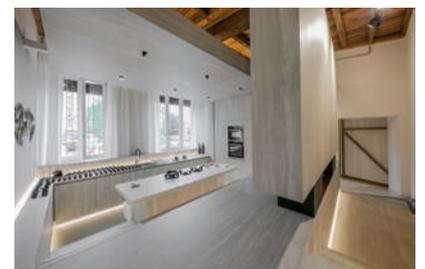
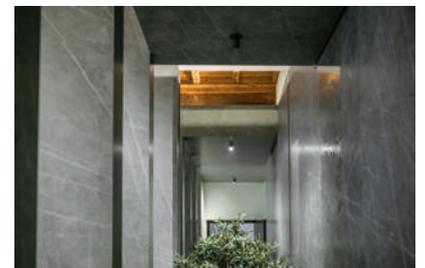
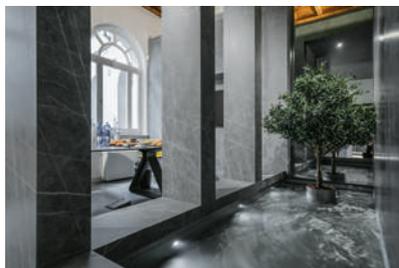
» Marca que conquistou o mundo da arquitetura, design e decoração, a Neolith – que é importada e comercializada no Brasil pela empresa paulista Alicante – está comemorando 10 anos de mercado. Desde 2009, a pedra sintetizada revolucionou o segmento e tem sido a escolha de arquitetos, decoradores e empresários para projetos de grande prestígio, incluindo casas de celebridades, arranha-céus, estádios e restaurantes renomados.

Situada no município de Almassora, no sudoeste da província espanhola de Castellón, para a Neolith® não há fronteiras. Sua experiência e conhecimento no mundo da pedra natural permitiram a empresa estar presente nos cinco continentes através de uma sólida rede comercial de distribuidores e showrooms em vários países onde a cumplicidade e o apoio dos clientes foram fundamentais.



A grande vocação exportadora e o desafio constante de entender as singularidades de cada país trouziram-se, nos últimos cinco anos, na abertura de exclusivos espaços denominados NUBs (Neolith Urban Boutiques), localizados em algumas das cidades mais importantes do mundo, como Nova Iorque, Londres, Tóquio, Madri, Dusseldorf, Milão e Amsterdã.

O espírito inovador tornou a Neolith® reconhecida sempre por seu crescimento constante. Investimentos em tecnologia e maquinário de última geração levaram a empresa, em apenas 10 anos, a aumentar suas linhas de produção de uma para quatro. ■



China Xiamen International Stone Fair completa 20 anos em 2020

China Xiamen International Stone Fair completes 20 years in 2020



» Entrando no seu vigésimo ano de história em 2020 e comemorando o reconhecimento da feira do setor de rochas ornamentais que mais cresceu no período desde o seu lançamento, a China Xiamen International Stone Fair tem data confirmada para este ano e será realizada entre os dias 16 e 19 de março.

Com mais de 2 mil expositores confirmados e 180 mil metros quadrados em área de exibição, a feira vai reunir os mais recentes lançamentos da indústria de rochas ornamentais e programação paralela. De acordo com a organização, os eventos simultâneos trazem, ano após ano, conhecimentos e debates enriquecedores que tornam a feira ainda mais diferenciada.

» Beginning its 20th year of history in 2020 and beginning the acknowledgement of the dimension stone fair which has grown the most since its creation, China Xiamen International Stone Fair has confirmed its date for this year and will be held from March 16 to 19.

With more than 2 thousand confirmed exhibitors and 180 square meters of exhibition area, the fair will gather the most recent releases of the dimension stone industry and offer a side program. According to the organizers, the simultaneous events bring, year after year, knowledge and enriching debates that add value to the fair.

EDIÇÃO/ EDITION	TAMANHO (M ²) SIZE (SQ M)	EXPOSITORES/ EXHIBITORS	VISITANTES/ VISITORS	VISITANTES ESTRANGEIROS/ FOREIGN VISITORS	PAÍSES EXPOSITORES/ EXHIBITING COUNTRIES	PAÍSES VISITANTES/ VISITING COUNTRIES
2001	4.000	78	setorial	setorial	1	1
2006	42.000	550	10.650	857	3	13
2010	95.000	1.300	42.500	5.500	20	67
2015	166.000	2.000	101.526	20.168	45	130
2019	180.000	mais de 2000	143.981	27.539	54	148
2020	182.000	mais de 2000	150.520	29.446	57	148

EVENTOS EM DESTAQUE/ HIGHLIGHTED EVENTS

50 fóruns, **56** palestrantes de **15** países e regiões
A 2ª edição do "Stone Infinite - Product Design Show" testemunhou uma atualização geral para 2.000 m² de espaço para exposições, 10 vezes maior que o da última edição.

50 forums, **56** lecturers from **15** countries and regions
The 2ND edition of "Stone Infinite - Product Design Show" updated to 2,000 SQ M the space for exhibition, 10 times more than in the last edition.

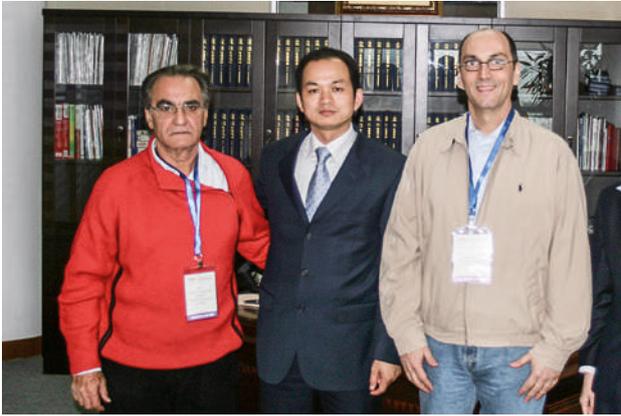
SERVIÇO/ SERVICE

China Xiamen International Stone Fair

Data/Date: **16 a 19 de março de 2020**

Local/Location: **Xicec, Xiamen – China**

Informações/Information: **<http://stonefair.org.cn>**



EMANUEL MATHEUS DE CASTRO, PRESIDENTE MR. GUOXIANG LAI (MR. LAO) E PAULO GIAFAROV



PAULO GIAFAROV, MRS. LIKUAN CHEN (MRS. SHIRLEY CHEN) E FELIPE VAMPRE DE CASTRO

20 ANOS

O ano de 2001 foi marcante para a indústria de rochas ornamentais da China: a exportação total alcançou US\$ 1 bilhão e, pela primeira vez, o país figurou entre os cinco maiores importadores de pedras do mundo. E foi neste cenário, no mesmo ano, que a Xiamen Stone Fair foi lançada. Ao longo de 20 anos, a feira continua unindo o setor e nunca para de melhorar.

PROSPERIDADE

Nas duas últimas décadas, a feira chinesa experimentou uma série de estreias, superou inúmeras dificuldades e, nesse meio tempo, conquistou muito apoio. Crescendo com a indústria da pedra, a Xiamen International Stone Fair compartilhou seu desenvolvimento e prosperidade.

“Nós, da revista Rochas de Qualidade, participamos da Xiamen Stone Fair desde sua terceira edição, há 17 anos, e acompanhamos e parabenizamos a competência de toda a equipe da Xiamen Jinhongxin Exhibition Co., Ltd., em particular a amizade e parceria com senhor presidente Lao e a CEO Mrs. Shirley”, ressaltaram Felipe e Daniel Vampré, editores da revista. ■

20 YEARS

The year of 2001 was marking for China's dimension stone industry: total exports reached USD 1 billion and, for the first time, the country was among the five major exporters of stone in the world. And it was in this scenario, in the same year, that Xiamen Stone Fair was released. Through 20 years, the fair continues to unite the sector and never stops improving.

PROSPERITY

In the two last decades, the Chinese fair has seen a lot of new releases, has overcome countless difficulties, and, during that time, has conquered a lot of support. Growing along with the stone industry, Xiamen International Stone Fair has shared its development and prosperity.

“We, from magazine Rochas de Qualidade, have participated in Xiamen Stone Fair since its third edition, 17 years ago, and we congratulate the competence of the whole team of Xiamen Jinhongxin Exhibition Co., Ltd., particularly the friendship and partnership with Mr. President Lao and CEO Mrs. Shirley”, emphasized Felipe and Daniel Vampré, editors of the magazine. ■





Mármore Branco Rajado - RQ 0089



Avalanche - RQ 0006



Burlwood Leather - RQ 0030



Cristalino - RQ 0031



Mont Blanc - RQ 0007



Roma Imperiale - RQ 0019



BRAZILIAN STONES

By Revista Rochas

SAS MATERIAIS INFO CONTATOS



Snow Fall - RQ 0092



Platinum - RQ 0010



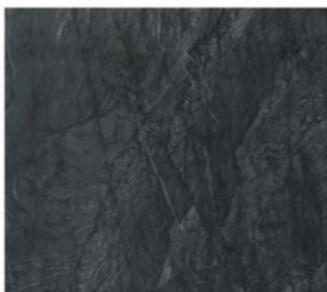
Olympus - RQ 0018



Venom - RQ 0023



Naica - RQ 0017



Wakanda - RQ 0014



Scan me

Catálogo Brazilian Stones
especializado em rochas naturais.

www.brazilianstones.com.br

ANUNCIANTES

AÇO ART INDÚSTRIA DE MÁQUINAS.....	123	MAGNITOS MAGNAGO GRANITOS	57
ÁGATA MÁRMORES TRAVERTINO	89	MECALTEC MÁQUINAS	125
AGF EQUIPAMENTOS.....	113	METISA	115
AKEMI BRASIL.....	101	MINEXCO MÁRMORES E GRANITOS	53
ALICANTE MÁRMORES E GRANITOS - NEOLITH	41	MOCAMAR LIMESTONE	75
ALLIANCE STONE MÁRMORES E GRANITOS	73	OZA ROCHAS DO BRASIL	21
ANDRADE GROUP	59	PEDRA DO FRADE EXPORT	85
BELLINZONI.....	145	PEDRINI	109-111
BRASIGRAN GRANITOS - MINERAÇÃO		PEMAGRAN GROUP	12-13
CORCOVADO	08-09	PR GRUPO PARANÁ	81
BRASILMAG MINERAÇÃO	23	QUALITÁ GROUP ENCARTE	entre páginas 66-67
CACHOEIRO STONE FAIR 2020	135	QUALITÁ SUL	91
CAJUGRAM GRANITOS E MÁRMORES	103	QUARTZBLUE QUARTZITOS DO BRASIL	69
CALVI GRANITOS	33	REVISTA ROCHAS DE QUALIDADE	07
COBRAL ABRASIVOS	119	REXFORT MÁQUINAS	121
COMIL COTAXÉ MINERAÇÃO	27	REXDIAMOND	179 - 3ªCAPA
COSENTINO GROUP	10-11	ROCHA BAHIA MINERAÇÃO	55
CATÁLOGO BRAZILIAN STONES	153-176-177	SANTO ANTONIO GROUP - LAMINAM	14-15
DAPAZ MARBLES	49	SERPA FERRAMENTAS DIAMANTADAS	127
EHWA DIAMOND IND. CO. LTD. 180- 4ª CAPA		SIMEC	117
EXPO REVESTIR 2020	16-17	STA ROCHAS MÁRMORES E GRANITOS	79
GALLERIA DELLA PIETRA	99	STONE PALACE SURFACES	93
GRANDUVALE MINERAÇÃO	37	TENAX BRASIL	149
GRANOS GRANITOS S/A	43	TOP LIXAS	143
GUIDONI GROUP	83	VERMONT MINERAÇÃO	63
GRANSENA	105	VITIELLO & ROMANO	65
ITINGA MINERAÇÃO GROUP	02-03	VITÓRIA STONE FAIR 2020	131
JVS GRANITOS	51	YELLOW STONE	35
KROOMA PRODUTOS PARA MARMORARIA	147	VITÓRIA STONE GROUP	45
MAGBAN MÁRMORES E GRANITOS AQUIDABAN	95	VM STONE	29
MGA MÁRMORES E GRANITOS ALTOÉ	71	XIAMEN STONE FAIR 2020	133

ANUNCIE AQUI!

A maior revista do segmento
de Rochas Ornamentais do Brasil.

✉ comercial@revistarochas.com.br

☎ 11 97200.2956 • 27 99979.3195





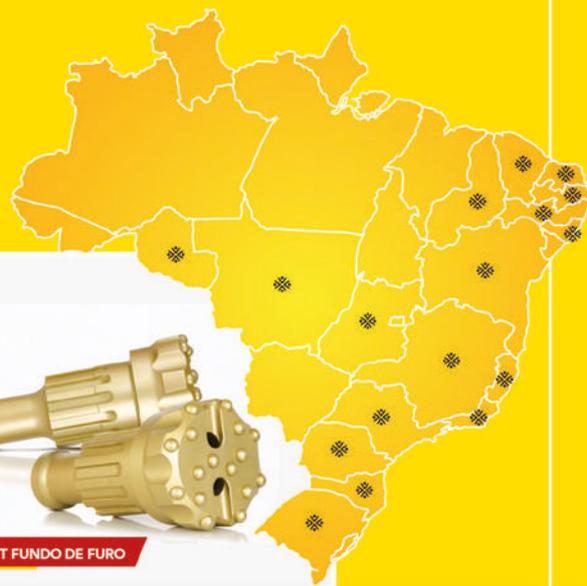
PENSOU EM QUALIDADE, PENSOU REX



Pronta entrega e variedade de modelos de fio diamantado. Compromisso com a qualidade e satisfação dos clientes.



A REX DIAMOND vem atuando há 12 anos no setor de rochas ornamentais, presente em diversas regiões do país sendo referência na comercialização de fios diamantados para pedreiras, desmontes urbanos, teares multifio e máquinas de fio diamantado, oferecendo uma ampla linha de produtos para satisfazer as mais diversas necessidades de seus parceiros.



FIO DIAMANTADO



MÁQUINA MULTIFIO



MULTIFIO



BIT FUNDO DE FURO

**VITORIA
STONE FAIR**
MARMOMAC
LATIN AMERICA

11-14
FEVEREIRO **2020**
ESPÍRITO SANTO
BRASIL

VISIT NOSSO STAND
VISIT OUR BOOTH
PAVILHÃO 1 - 07/08

www.rexdiamond.com.br @rexbrasil /rexbrasil (27) 99646-1100

Tel.: (27) 2123-0000
vendas@rexdiamond.com.br • Vitória/ES



TECNOLOGIA COREANA

EHWA®

FIO DIAMANTADO PARA TEARES MULTIFIOS

- Equipe e estoque fixo no Brasil
- Velocidade de corte com alto desempenho
- Melhor custo benefício do mercado
- Garantia de rendimento superior
- Perda de material reduzida
- Menor custo operacional



CERTIFICADO



LINHA DE PRODUTOS :



FIO PARA PEDREIRAS



DISCOS DE CORTE SILENCIOSOS



ABRASIVOS FICKERTS

VENDAS:

EHWA DIAMOND IND. CO., LTD.

TEL: + 82 31 370 9300 / FAX: + 82 31 370 9191

salesinfo@ehwadia.co.kr

520-2, Won-dong, Osan-city, Gyeonggi-do, 447-804, Korea

VENDAS BRASIL: Jimmy J. Park

+55 27 99621-8736 / jimmypark@ehwadia.co.kr

www.ehwadia.com / www.zenesistechnology.com