

REVISTA

# ROCHAS

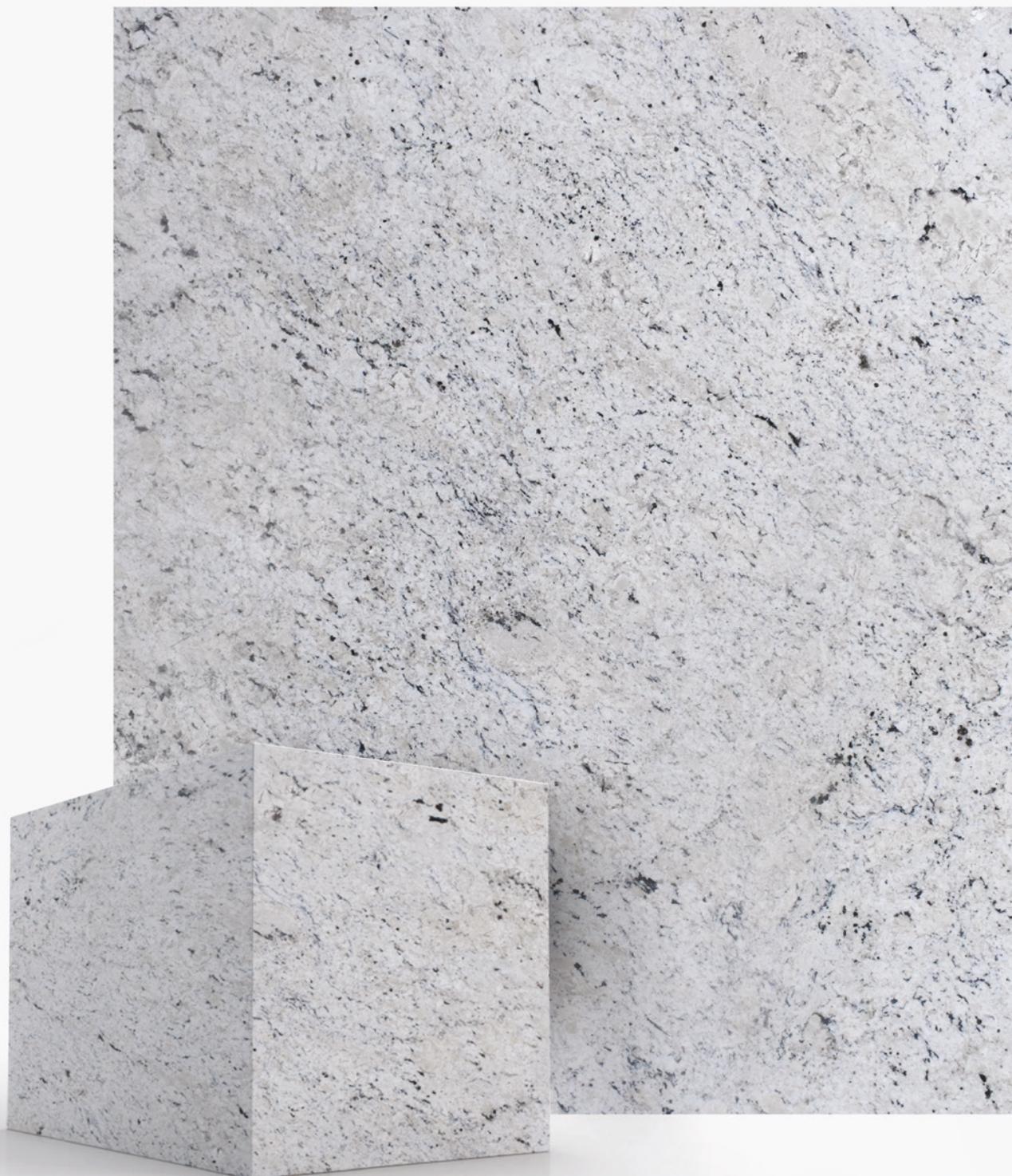
DE  
QUALIDADE



**ROCHAS IN DESIGN »  
STONES IN DESIGN**

*Carlos Otávio  
BT Arquitetura  
Fabiane Tavares  
Marcelo Prado  
Janelas CASACOR*

## WHITE DELICATUS



## ITINGA MINERAÇÃO

---

Há 15 anos investindo em tecnologia e qualidade para extrair o mais belo da natureza para o seu cliente.

*Itinga Mining Group, for 15 years investing in technology and quality to bring the most beautiful of nature*

## ALBA PIETRA

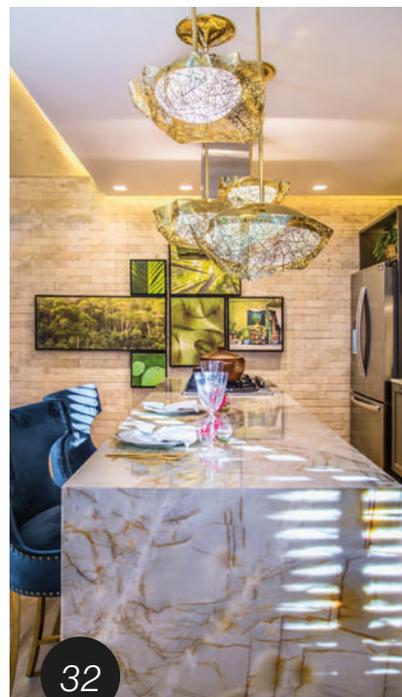


Avenida Araçuaí, 370 - Itinga/MG  
comercial@itinga.com.br  
itingamineracao.com.br  
+55 33 3733.1684

*re to your customer.*

15 YEARS

**ITINGA**  
MINING GROUP



**EDITORIAL** » *Editorial*

6 O momento deve ser aproveitado

**ROCHAS IN DESIGN** »

*Stones in design*

8 Carlos Otávio  
24 Marcelo Prado  
32 Fabiane Tavares  
40 BT Arquitetura  
50 IV Arquitetura  
56 Ambientta Arquitetura  
66 Janelas CasaCor  
72 Studio Boscardin Corsi

**ROCHA EM FOCO** »

*Stone in focus*

80 White Sorata  
82 Linha Lux

**MARMORARIA & DESIGN**

» *Stone fabricator & design*

86 Top Mármore

**EMPRESA EM FOCO** »

*Company in focus*

96 Grupo Andrade

**EXPEDIENTE**

Edição 275 • Novembro/Dezembro 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

JORNALISTA  
Láisa Rasseli

DESIGNER  
Mateus Vita

EDITORAÇÃO ELETRÔNICA  
Ariane Ramos de Azevedo  
editoracao@revistarochas.com.br

TRATAMENTO DE IMAGENS  
Adiel Nunes

TRADUÇÃO  
Nathalia de Azevedo

COLABORADORES  
Olivia Tirello • Cid Chiodi  
Eleana Patta Flain • Paulo Flório Giarov  
Eloisa Frasca • Carlos Rubens A. Alencar  
Francisco Hollanda



50

**ESPAÇO DO MARMORISTA**

» *Space marbled*

- 102 Aquilo que não te contaram
- 116 Stone Woman Brasil – Grupo de marmoristas reúne mais de 100 mulheres em três meses
- 106 Progredir e perpetuar na marmoraria



56

**ARTIGO » Article**

- 108 O vai e vem da regulação do setor de rochas de revestimento
- 110 A lavra ilegal impede a outorga da guia de utilização?
- 111 Sem pesquisa mineral não há solução



**NOSSA CAPA » Our Cover**

Arquiteta Fabiane Tavares  
 Dog Macfly  
 Quartzito Gabana fornecido pela Multipolpedras  
 Tijolinhos de travertino nacional na parede  
 Architect Fabiane Tavares  
 Dog Macfly  
 Gabana Quartzite supplied by Multipolpedras. National travertine bricks on the wall

**MERCADO » Market**

- 112 CETEM comanda pesquisas para reaproveitamento dos resíduos de rochas ornamentais
- 114 Cláudio Gonçalves

**120 INFOROCHAS » Infostone**

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

MARKETING  
 Cintia Miguel • cintia@revistarochas.com.br

INTERNATIONAL DEPARTMENT  
 marketing@revistarochas.com.br

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 29056-100 • 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.

IMPRESSÃO  
 IPSIS Gráfica e Editora

TIRAGEM DESTA EDIÇÃO  
 10.000 exemplares

FILIADA: **ANATEC**  
PUBLICAÇÕES ESPECIALIZADAS

# O MOMENTO DEVE SER APROVEITADO

» O momento é de otimismo e, mais uma vez, é hora dos empresários com perfil empreendedor e visão de futuro aproveitarem a oportunidade de crescimento. O ano de 2020 será lembrado como um dos mais desafiadores da história da humanidade, por conta das perdas inestimáveis geradas pela pandemia da Covid-19 e por graves consequências negativas na economia.

Com o cenário mundial de demanda reprimida e decréscimo nas bolsas de valores, os investimentos na construção civil se destacam por serem mais seguros e rentáveis. Com isso, o setor de rochas vive um momento muito generoso, onde se abrem incontáveis oportunidades que devem ser usadas com muita sabedoria e visão futura.

O segmento de rochas naturais do Brasil se encontra em posição privilegiada e está superando esse duro momento, provando ao mundo o quanto é indispensável e oferece incontáveis vantagens. O mercado externo se mostra aquecido, mantendo tendências e voltando para o gosto dos materiais clássicos, que se projetam na oferta por conta da valorização do dólar.

Ao mesmo tempo, o mercado interno - que consome aproximadamente dois terços da produção em metros quadrados - está em um momento extremamente demandado no segmento de reformas e batendo recordes de lançamentos imobiliários de médio e alto padrão.

O momento é ímpar para investir e forçar o crescimento natural do setor, e não permitir que a oferta futura venha ser maior que a demanda. Afinal, demanda reprimida é temporária.

O investimento em capital humano, normatização, tecnologia, marketing e relacionamento é vital para o futuro próspero do setor. As empresas irão se destacar por qualidade, novos produtos, agilidade e atendimento, e não só por preço. Por isso, o momento continua sendo de investimento.

Que venha um 2021 generoso para todos!



**O segmento de rochas naturais do Brasil se encontra em posição privilegiada e está superando esse duro momento, provando ao mundo o quanto é indispensável e oferece incontáveis vantagens**



Fique por dentro das novidades nos portais:

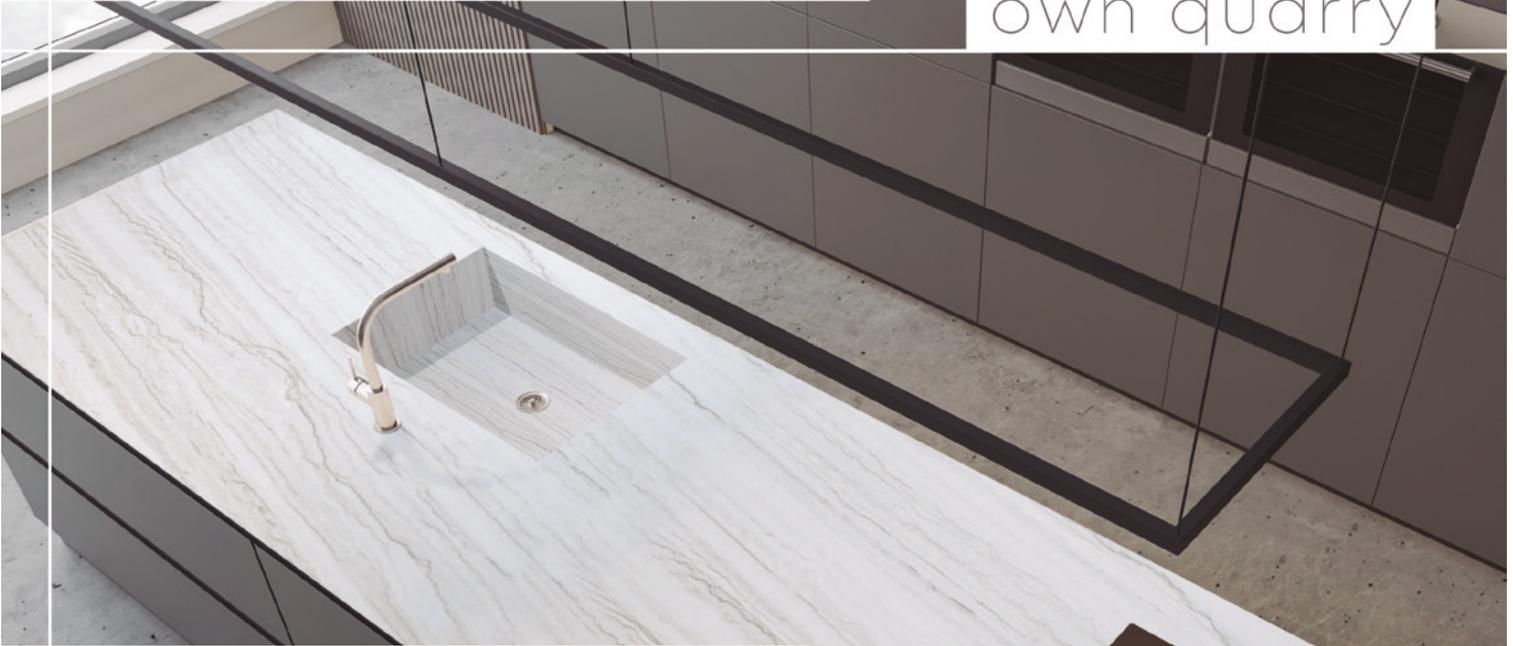
[www.revistarochas.com.br](http://www.revistarochas.com.br)

[www.brazilianstones.com.br](http://www.brazilianstones.com.br)

[www.guiarochas.com.br](http://www.guiarochas.com.br)

# New Release

own quarry



High  
Resistance



Easy  
Clean



Heat  
Resistant

# CULLINAN

2-3cm

resistance • elegance • sophistication



Scan QR Code for more info.  
[WWW.GRANSENA.COM.BR](http://WWW.GRANSENA.COM.BR)

 **GRANSENA**

# CARLOS OTÁVIO ARQUITETOS

Ambientes com toque de sofisticação e harmonia  
*Environments with a touch of sophistication and harmony*

COCO BAMBU IGUATEMI FORTALEZA - QUARTZITO SONATA BLUE  
COCO BAMBU IGUATEMI FORTALEZA - SONATA BLUE QUARTZITE





“

**As rochas ornamentais  
sempre são o ponto alto  
dos nossos projetos**  
**Ornamental rocks are  
always the highlight of our  
projects**

”

**COCO BAMBU IGUATEMI FORTALEZA - QUATZITO GRIGIO**  
**COCO BAMBU IGUATEMI FORTALEZA - GRIGIO QUARTZITE**





**SENSA**  
by COSENTINO®

A beleza e as propriedades da pedra natural de Senso 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 antimanchas.



**SENSA**

Regular

COSENTINO BRASIL:  
São Paulo: (11) 3643-5600  
Vitória: (27) 3348-8366  
Goiânia: (62) 3223-9596  
Santa Catarina: (48) 3348-3636  
Rio de Janeiro: (27) 3348-8366

Info.br@cosentino.com

Descubra mais em [cosentino.com](http://cosentino.com)

Siga:   @cosentino\_brasil



NILO

# BELEZA INFINITA

Pedra Natural Protegida



SENSA  
**15** ANOS  
GARANTIA



**COCO BAMBU OSASCO - MÁRMORE NERO PORTORO**  
COCO BAMBU OSASCO - NERO PORTORO MARBLE

» À frente do escritório que leva seu nome, Carlos Otávio acumula experiência e projetos renomados em seus mais de 30 anos de história no mercado de arquitetura e design. No Carlos Otávio Arquitetos, o mais importante é que cada projeto seja a construção conjunta do traço e do desejo de cada cliente, materializando sonhos e transformando o processo de construção em uma jornada suave.

» *At the head of the office that bears his name, Carlos Otávio has accumulated experience and renowned projects in his more than 30 years of history in the architecture and design market. At Carlos Otávio Arquitetos, the most important thing is that each project is the joint construction of the trace and desire of each client, materializing dreams and transforming the construction process into a smooth journey.*

Carlos Otávio lembra que, desde criança, o universo da arte e da construção o encantava. “Diante disso, no período de escolha profissional, não tive muitas dúvidas de qual caminho escolher. Participei de muitas exposições nacionais como artista e a arte sempre serve como inspiração no trabalho do arquiteto”, conta.

Falando sobre inspirações, o arquiteto conta as suas. “O trabalho de arquitetura tem inspirações múltiplas: a arte, a natureza, as viagens e os mestres que vieram antes de nós. O sucesso vem da obsessão em fazer bem feito e cada vez melhor no próximo desafio”, observa Carlos Otávio.

*Carlos Otávio remembers that, since he was a child, the universe of art and construction enchanted him: “In face of that, in the period of professional choice, I didn’t have many doubts about which path to choose. I participated in many national exhibitions as an artist and art always serves as inspiration in the architect’s work”, he says.*

*Talking about inspirations, the architect tells his own. “The architecture work has multiple inspirations: the art, the nature, the trips and the masters that came before us. The success comes from the obsession in doing well and each time better in the next challenge”, observes Carlos Otávio.*



**COCO BAMBU SANTO ANDRÉ - QUARTZITO SONATA BLUE**  
COCO BAMBU SANTO ANDRÉ - SONATA BLUE QUARTZITE

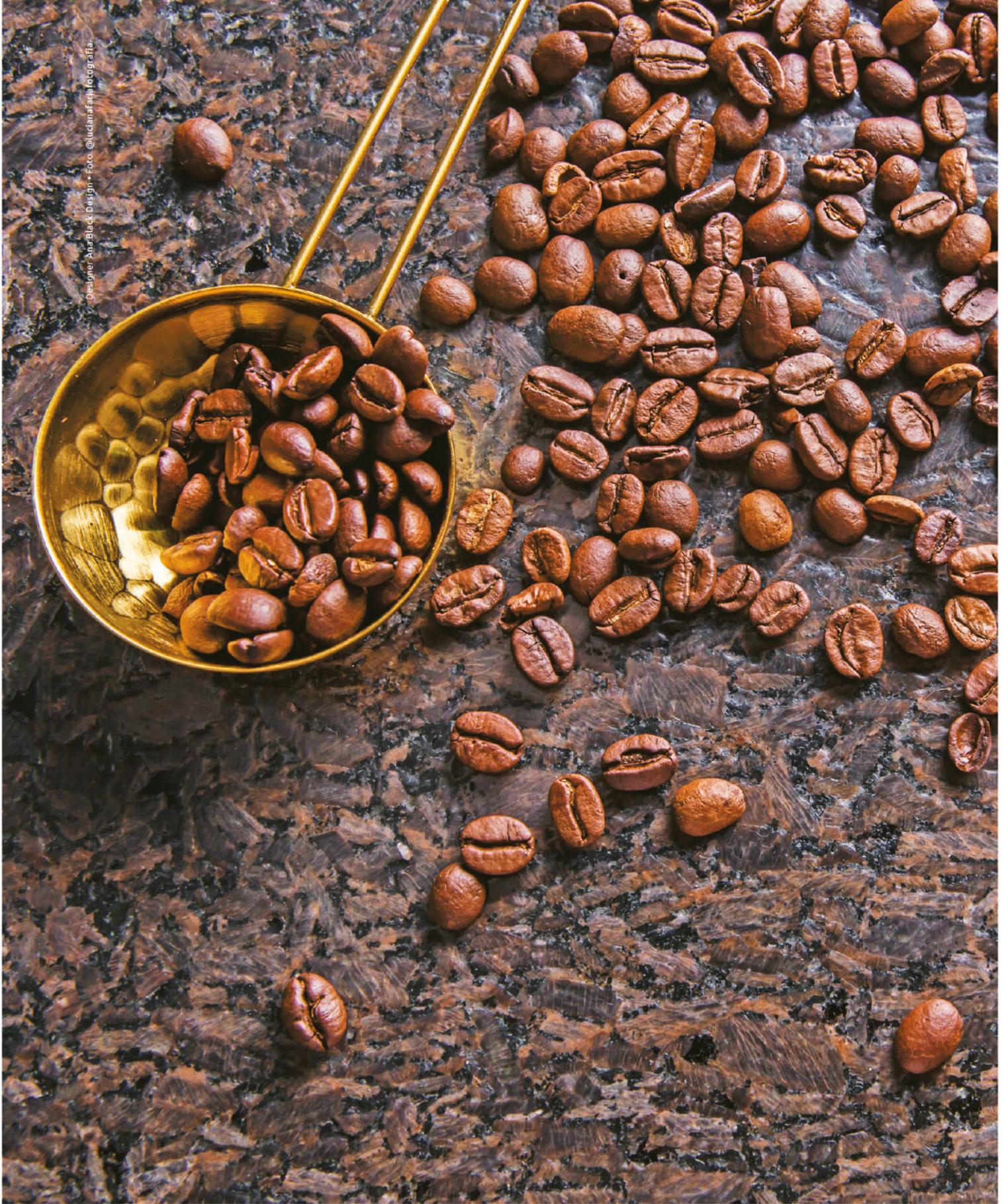


**TRAVERTINO ROMANO  
BRANCO CLARO**  
TRAVERTINO ROMANO  
BRANCO CLARO

O escritório é responsável por desenvolver os projetos de todas as unidades do restaurante Coco Bambu espalhadas pelo Brasil, onde sempre buscam evidenciar a beleza dos materiais naturais. “Temos usado os mais diversos tipos de rochas e elas sempre são um ponto alto nos nossos trabalhos”, conta Carlos Otávio.

*The office is responsible for developing the projects of all Coco Bamboo restaurant units spread throughout Brazil, where they always seek to highlight the beauty of natural materials. “We have used the most diverse types of rocks and they are always a high point in our work”, tells Carlos Otávio.*

Designer Ana Black Design • Foto: @ludianafratofotografia



Granito Café Imperial  
naturalmente brasileiro

[dapazmarbles.com](http://dapazmarbles.com)



BRASIL  
ORIGINAL STONES  
Bring beauty to life.

**Dapaz**  
Natural Stones



Ele acrescenta que, além das unidades do restaurante, outros destaques são projetos desenvolvidos em Fortaleza (CE) e em São Paulo (SP), onde eles tornam alguns ambientes ainda mais especiais com aplicações que incluem painéis de rochas em paredes. “Sempre em harmonia com o contexto dos outros materiais escolhidos”, pontuou.

*He adds that, besides the restaurant units, other highlights are projects developed in Fortaleza (CE) and in São Paulo (SP), where they make some environments even more special with applications that include panels of rocks on walls. “Always in harmony with the context of the other chosen materials,” he points out.*





Portinari

MÁRMORE

BY **STONE PALACE**  
SURFACES

MATRIZ Serra | ES: +55 27 3080 2373    FILIAL Goiânia | GO: +55 62 3289 6366

    spsurfaces  stonepalace.com.br  contato@stonepalace.com.br





**CASACOR CEARÁ 2017 - BANHEIRO NO MATERIAL  
BRECHA SONATA BLUE DA MULTIGRAN**  
CASACOR CEARÁ 2017 - BATHROOM IN  
MULTIGRAN BRECHA SONATA BLUE MATERIAL



Entre os materiais preferidos dos arquitetos do escritório, estão os quartzitos, o Travertino Gris, cinza Armani, Calacata e Volakas. “O Brasil tem cada vez mais descoberto materiais lindos e resistentes para trabalhar, como os quartzitos. Esse tem sido um caminho trilhado pelo escritório nas nossas escolas”, explicou Carlos Otávio.

*Among the preferred materials of the office architects are quartzite, Travertino Gris, gray Armani, Calacata and Volakas. “Brazil has increasingly discovered beautiful and resistant materials to work with, such as quartzite. This has been a path taken by the office in our choices,” explained Carlos Otávio.*

PEMAGRAN TRAZ AINDA MAIS PERSONALIDADE NA MOSTRA ARTEFACTO 2020

CONFIRA DE PERTO OS PROJETOS NA AV. BRASIL, 1825, SP



Arquiteta Ellen Silveira & Dino Vasconcellos

Sala de Jogos  
Lareira e Pannel em  
**Quartzito Cartier**



Arquiteto  
Bruno Carvalho

Loft  
Painel e Arandelas  
em **Quartzito Naica**



Arquiteto  
Rogerio Perez

Loft  
Bancada Esculpida  
em **Quartzito Saúpe**



Elaine Khalil

Rooftop  
Bancada com Cuba Esculpida  
em **Granito Black Piano**



Arquiteta  
Erika Queiroz

Casa de campo Thiago Nigro  
Bancada bar em  
**Quartzito Martini Bianco**



***O Brasil tem cada vez mais descoberto materiais lindos e resistentes para trabalhar, como os quartzitos. Esse tem sido um caminho trilhado pelo escritório nas nossas escolas***  
***Brazil has increasingly discovered beautiful and resistant materials to work with, such as quartzite. This has been a path taken by the office in our choices***

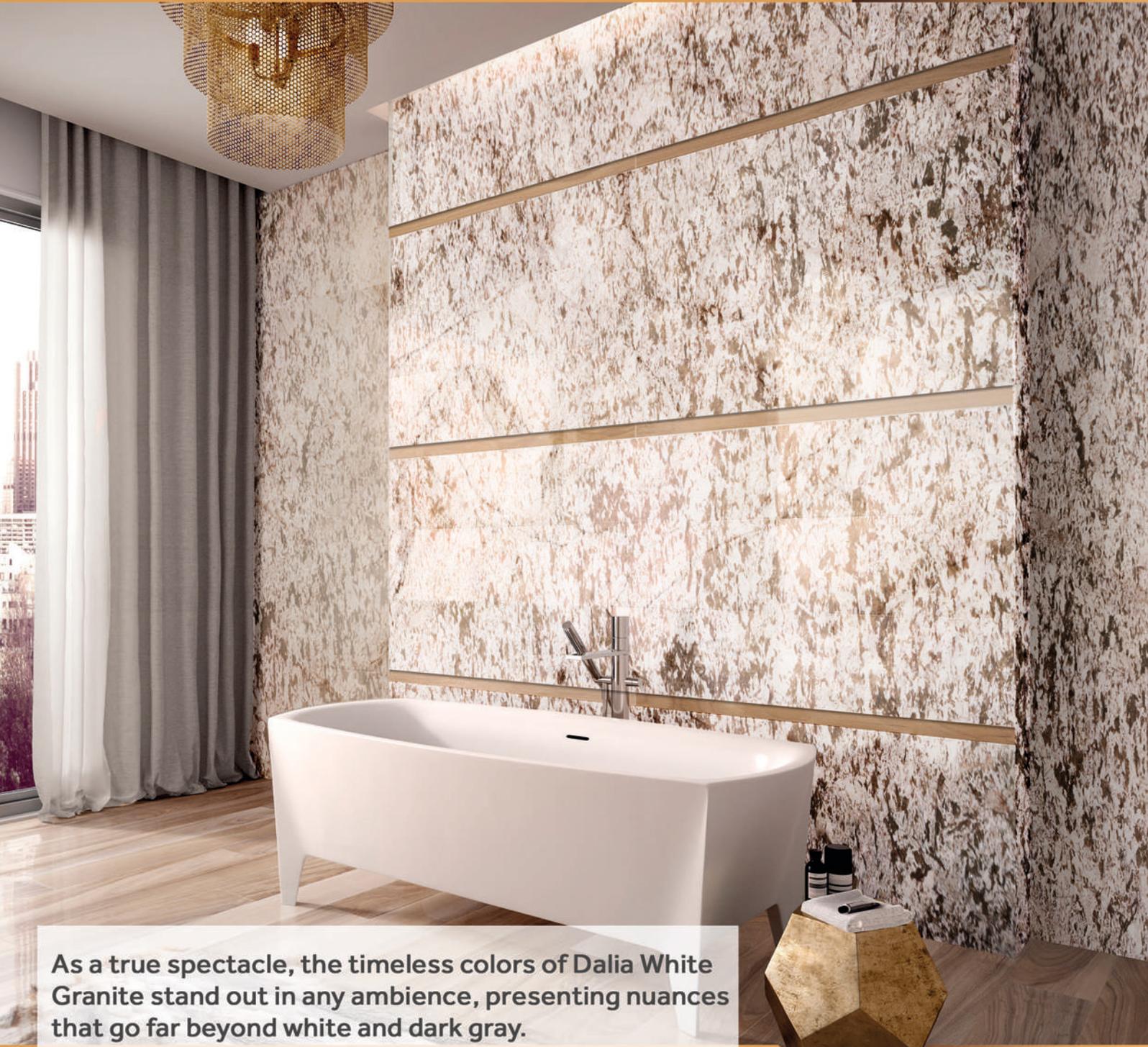


Ele acrescenta, ainda, que a localização privilegiada do escritório – já que o Ceará é um grande extrator e exportador de rochas ornamentais – contribui para o acesso ao vasto material. ■

*He also adds that the office's privileged location - since Ceará is a large extractor and exporter of ornamental rocks - contributes to access to the vast material. ■*

# WHITE

D A L I A



As a true spectacle, the timeless colors of Dalia White Granite stand out in any ambience, presenting nuances that go far beyond white and dark gray.



### EM UMA FRASE

#### O melhor projeto da sua carreira foi...

o primeiro. Tem todo o encanto de um mundo de possibilidades futuras.

#### Seu livro de cabeceira é...

apesar de gostar de vários autores eu serei eternamente apaixonado por Saramago

#### Nos seus projetos não pode faltar...

um bom layout e harmonia entre materiais

#### O que ou quem te inspira?

Me inspiram os grandes talentos artísticos. Um momento especial na natureza. Bons momentos mundo afora.

#### Uma dica para quem está começando é...

acredite em seus sonhos e faça sempre seu melhor.

### IN ONE SENTENCE

#### *The best project in your career was...*

*the first. It has all the charm of a world of future possibilities.*

#### *Your bedside book is*

*although I like several authors I will be eternally in love with Saramago*

#### *In your projects you can't lack...*

*a good layout and harmony between materials*

#### *What or who inspires you?*

*I am inspired by the great artistic talents. A special moment in nature. Good moments around the world.*

#### *A tip for those who are starting is...*

*believe in your dreams and always do your best.*



**CARLOS OTÁVIO ARQUITETOS**

Rua Sabino Pires, 32. Aldeota, Fortaleza (CE)

+ 55 85 3264-9359 | 99985-0971 <https://www.carlosotavioarquitetos.com>

✉ [projetos@carlosotavioarquitetos.com](mailto:projetos@carlosotavioarquitetos.com)

📷 @carlosotavioarquitetos **f** Carlos Otávio Arquitetos



# Sabe aquela cliente exigente?

Nós temos tudo  
que ela pediu.

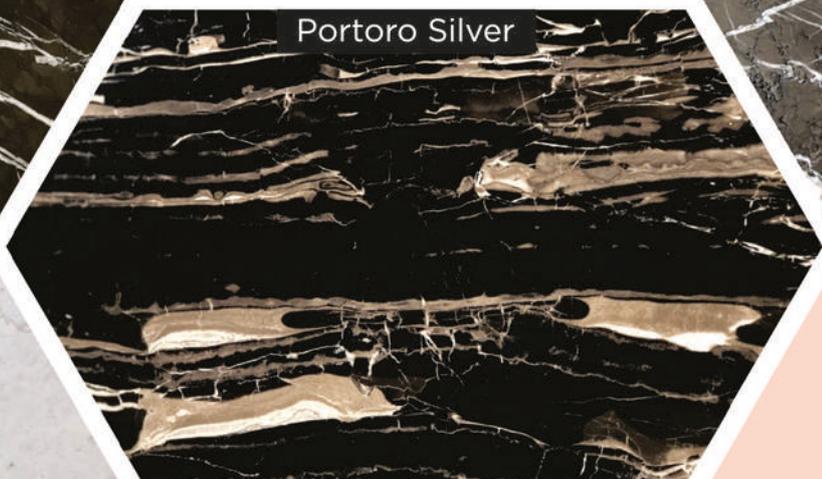
Travertino Navona



Griss Armani



Portoro Silver



Carrara Estatuarieto



Mais de 60.000 m<sup>2</sup>  
de materiais nacionais  
e importados



Rua Jacuna, 267 • Vila Guilherme • CEP 02068-010 • São Paulo SP  
Telefones: +55 11 **2251-2499** | **2089-1507** • [www.starochas.com.br](http://www.starochas.com.br)

**TECHLAM® TOP**  
by LEVANTINA

*Distribuidor Autorizado no Brasil*

# MARCELO PRADO

Arquitetura com  
função e estética  
*Architecture with function  
and aesthetics*



**MOSTRA UTILIZANDO O PEGMATITO DELICATUS  
CINZA NUMA PAGINAÇÃO OPEN BOOK**  
*SHOWS USING THE GRAY DELICATUS  
PEGMATITE ON AN OPEN BOOK PAGE*





» Arquitecto graduado em 2013 pela Unifacs, em Salvador (BA), Marcelo Prado montou seu escritório antes mesmo de concluir a faculdade ao lado de um amigo. A sociedade durou até o início de 2020 e, nos quase sete anos de história, os dois participaram de importantes mostras de decoração e foram eleitos, em 2018, um dos 10 escritórios com jovens talentos pela Revista Kaza.

Trilhando seu caminho solo desde o início do ano, Marcelo Prado está à frente do projeto do novo showroom da marmoraria Granart, localizado na capital baiana. “Está sendo ótimo vivenciar mais de perto a utilização das pedras ornamentais e entender as especificidades de cada tipo de material. O início do projeto foi fruto da antiga sociedade com o Rodrigo Rodrigues, e ele vem amadurecendo e ganhando novo formato desde o início das obras”, pontuou.

Prado adianta alguns detalhes do projeto e conta que a base ficou neutra em tons de preto, cinza e branco para ressaltar a beleza das rochas naturais.

» Architect graduated in 2013 from Unifacs, in Salvador (BA), Marcelo Prado set up his office before even finishing college in partnership with a friend. The partnership lasted until the beginning of 2020 and, in almost seven years of history, they participated in important decoration shows and were elected, in 2018, one of 10 offices with young talents by Kaza Magazine.

Following his solo path since the beginning of the year, Marcelo Prado is in charge of the project for the new showroom of the Granart marble, located in the capital of Bahia. “It is being great to experience more closely the use of ornamental stones and understand the specificities of each type of material. The beginning of the project was a result of the old partnership with Rodrigo Rodrigues, and he has been maturing and gaining new shape since the beginning of the works”, he pointed out.

Prado adds some details of the project and tells that the base was neutral in shades of black, gray and white to highlight the beauty of natural rocks.



“  
**Está sendo ótimo  
viver mais de perto  
a utilização das pedras  
ornamentais e entender  
as especificidades de  
cada tipo de material**  
*It's being great to  
experience the use of  
ornamental stones more  
closely and to understand  
the specificities of each  
type of material*”

”

**MÁRMORE MATARAZZO NA BANCADA**  
MATARAZZO MARBLE ON COUNTERTOP

O showroom vai contar com um grande painel open book em mármore Matarazzo, painéis em granito Preto Maccau, uma bancada em mármore dolomítico Macchia Vecchia e alguns painéis rotacionáveis com chapas de mármore exóticos para escolha dos clientes.

“Com certeza esse projeto vai abrir outras portas para utilização das rochas em meus projetos, até por um maior entendimento do uso de cada material, resistência e características físicas. Saindo até um pouco da utilização convencional do material apenas como bancada, agora já imagino em painéis, cabeceira, em aplicações que evidenciem a beleza única que só a rocha natural tem”, observou Prado.

*The showroom will have a large open book panel in Matarazzo marble, panels in Black Maccau granite, a countertop in dolomitic Macchia Vecchia marble and some rotatable panels with exotic marble slabs to choose from.*

*“Surely this project will open other doors for the use of the rocks in my projects, even for a greater understanding of the use of each material, resistance and physical characteristics. Leaving even a little of the conventional use of the material only as a bench, now I can imagine in panels, bedside, in applications that show the unique beauty that only the natural rock has”, observed Prado.*

Monte Vitta PR



AMBIENTE FEITO POR FLÁVIA SANDY - FS ARQUITETURA

*Delicadeza e  
Versatilidade*

EM UM ÚNICO MATERIAL.

Além do showroom da Granart, que ainda está em execução, o arquiteto também já entregou outros projetos com uso de rochas naturais. “Os quartzitos e dolomíticos têm sido meus preferidos atualmente, pela beleza e resistência dos materiais nós conseguimos utilizar em praticamente tudo, sem muita restrição ou limitação”, contou.

No lavabo do apartamento Navona, por exemplo, Prado utilizou como painel de fundo o mármore Blue Roma – com tons e rajados que compuseram com a atmosfera do ambiente. No mesmo projeto, o arquiteto fez uma bancada e ilha gourmet com mármore Matarazzo. Em mostras de arquitetura, Prado destaca um projeto com o pegmatito Delicatus Cinza, utilizado em uma paginação open book.

Além da aplicação de rochas ornamentais em ambientes, Prado também assina algumas peças de design como a mesa Isla, composta por quartzito Branco Jafha. “Hoje, além de trabalhar com a arquitetura, tenho desenvolvido uma linha de mobiliário autoral que será lançada em breve e, entre os desenhos, tenho algumas peças com uso das rochas naturais”, explicou.

*Besides the Granart showroom, which is still in execution, the architect has also delivered other projects using natural stone. “Quartzite and dolomite have been my favorites nowadays, due to the beauty and resistance of the materials we can use in almost everything, without much restriction or limitation”, he said.*

*In the bathroom of the Navona apartment, for example, Prado used the Blue Roma marble - with tones and gusts that composed with the atmosphere of the environment. In the same project, the architect made a gourmet countertop and island with Matarazzo marble. In architecture exhibitions, Prado highlights a project with the gray pegmatite Delicatus, used in an open book pagination.*

*Besides the application of ornamental rocks in environments, Prado also signs some design pieces such as the Isla table, composed by White Jafha quartzite. “Today, besides working with architecture, I’ve developed a line of authorial furniture that will be launched soon and, among the drawings, I have some pieces using natural rocks”, he explained.*

**MESA ISLA EM  
QUARTZITO  
BRANCO JAFHA**  
ISLA TABLE  
IN WHITE  
QUARTZITE  
JAFHA





**MÁRMORE BLUE ROMA**  
*BLUE ROMA MARBLE*



**SHOWROOM DA GRANART**



Sobre o acesso dos arquitetos e especificadores às rochas ornamentais naturais, Prado observa que muitas coisas têm mudado por conta de iniciativas e movimentos do setor. “Iniciativas como o Marmorizou trazem uma união de forças muito importante para desmistificar os usos e explicar melhor as formações rochosas e pedras indicadas para cada local, gerando maior conhecimento técnico e propriedade na especificação”, pontuou.

O arquiteto também está desenvolvendo, ao lado da Granart, o projeto Stone Week – uma mostra que vai apresentar materiais através de palestras com marmoristas e técnicos tanto para arquitetos como para consumidores finais. “A ideia é entender melhor sobre o mundo das rochas naturais e suas aplicações”, finalizou. ■

*About the access of architects and specifiers to natural ornamental rocks, Prado observes that many things have changed because of initiatives and movements in the sector. “Initiatives like Marmorizou bring a very important union of forces to demystify the uses and better explain the rock formations and stones indicated for each location, generating greater technical knowledge and property in the specification”, he pointed out.*

*The architect is also developing, along with Granart, the Stone Week project - an exhibition that will present materials through lectures with marble dwellers and technicians for both architects and final consumers. “The idea is to better understand the world of natural rocks and their applications,” he concluded. ■*

### EM UMA FRASE

#### O melhor projeto da sua carreira foi...

Acho que sempre é o que está por vir

#### Seu livro de cabeceira é...

*Essencialismo: a disciplinada busca por menos*

#### Nos seus projetos não pode faltar...

Personalidade e o gosto do cliente, atrelado ao meu perfil de projeto

#### O que ou quem te inspira?

A natureza, o modo de viver, viagens

#### Uma dica para quem está começando é...

Aprender, observar, ler... cada projeto e cada cliente é um aprendizado, nós precisamos estar sempre atentos e dispostos a compreender o outro e ajudar da melhor forma.

### IN ONE SENTENCE

#### The best project in your career was...

*I think it's always what's coming*

#### Your bedside book is

*Essentialism: the disciplined search for less*

#### In your projects you can't miss...

*Personality and the taste of the client, tied to my project profile*

#### Who or what inspires you?

*Nature, the way of life, travel*

#### A tip for those who are starting is...

*Learn, observe, read... each project and each client is a learning process, we need to always be attentive and willing to understand the other and help in the best way.*



#### MARCELO PRADO

Rua Professor Leopoldo Amaral, 366. Itaipara, Salvador (BA) ☎ + 55 71 99995-5100

✉ [estudio@marceloprado.com](mailto:estudio@marceloprado.com) 📷 [@marceloprado.estudio](https://www.instagram.com/marceloprado.estudio) 📘 Marcelo Prado Estúdio

BLACK KILIMANJARO  
THE NEWEST RELEASE BY BRASIGRAN

fernandolaranja



JUST NATURAL STONE



CASACOR CEARÁ 2017 – QUARTZITO GABANA  
TIJOLINHOS DE TRAVERTINO NACIONAL NA PAREDE  
CASACOR CEARÁ 2017 – GABANA QUARTZITE  
NATIONAL TRAVERTINE BRICKS ON THE WALL

---

# FABIANE TAVARES

Uso de rochas  
para valorização  
dos ambientes  
*Use of rocks to enhance  
the environment*

---

**CASACOR CEARÁ 2017 – QUARTZITO GABANA  
TIJOLINHOS DE TRAVERTINO NACIONAL NA PAREDE**  
CASACOR CEARÁ 2017 – GABANA QUARTZITE  
NATIONAL TRAVERTINE BRICKS ON THE WALL





» Arquiteta graduada pela Universidade de Fortaleza (Unifor) e pós-graduada em Arquitetura de Interiores, Fabiane Tavares tem vasta experiência com projetos residenciais, comerciais e também em importantes mostras de decoração e arquitetura como a CasaCor Ceará – onde participou em 2017 e 2018.

» Architect graduated from the University of Fortaleza (Unifor) and post-graduated in Interior Architecture, Fabiane Tavares has extensive experience with residential and commercial projects and also in important decoration and architecture exhibitions such as CasaCor Ceará - where she participated in 2017 and 2018.



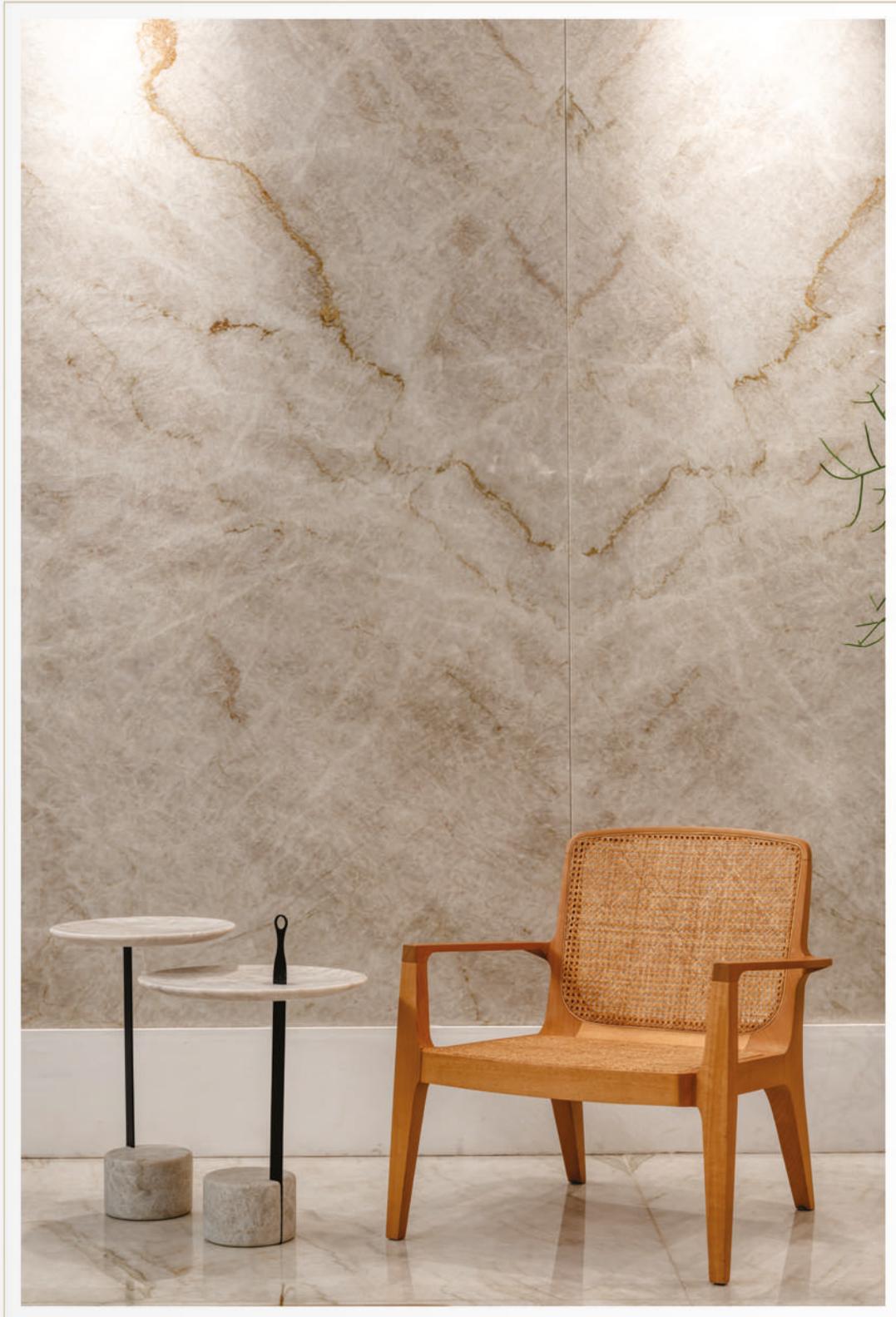
**Sempre que possível utilizo rochas ornamentais para valorizar meus projetos**  
**Whenever possible I use ornamental rocks to enhance my projects**



# PERLA VENATA®

"Perla Venata F3"

Perfect in every single way. Only at Quartzblue Mineração.



Sempre em busca de novos materiais e novas ideias, Fabiane conta que sua inspiração vem de diversos lugares: natureza, viagens, feiras e mostras de arquitetura. “A cada novo cliente temos necessidades diferentes, o que faz nosso trabalho ter uma dedicação exclusiva com cada um, tornando sempre um projeto único”, ressaltou.

*Always in search of new materials and new ideas, Fabiane tells that her inspiration comes from several places: nature, travel, fairs and architecture exhibitions. “To each new client we have different needs, which makes our work have an exclusive dedication with each one, making it always a unique project”, she emphasized.*

**CASACOR CEARÁ 2018**

**– GRANITO AZULI**

CASACOR CEARÁ 2018 –

AZULI GRANITE





**CASACOR CEARÁ 2018 – GRANITO AZULI**  
CASACOR CEARÁ 2018 – AZULI GRANITE

A arquiteta conta, ainda, que já demonstrava interesse pela arquitetura desde pequena – quando fazia casas para suas bonecas. No universo das rochas ornamentais, Fabiane explica que não consegue eleger uma preferida. “Tenho uma admiração por todas, pois são elementos naturais de extrema beleza. Sempre que possível utilizo rochas ornamentais para valorizar meus projetos”, explicou.

Em destaque entre seus projetos com pedras naturais, a arquiteta ressalta os ambientes da CasaCor 2017 e 2018. Na edição da mostra em 2017, em parceria com a Multipolipedas, ela aproveitou para apresentar o quartzito Gabana – que foi utilizado nas paredes, bancadas e ilha da cozinha.

*The architect also tells that she already showed interest for architecture since she was a little girl - when she made houses for her dolls. In the universe of ornamental rocks, Fabiane explains that she can not choose a favorite. “I have an admiration for all of them, because they are natural elements of extreme beauty. Whenever possible I use ornamental rocks to value my projects”, she explained.*

*Among her projects with natural stones, the architect highlights the environments of CasaCor 2017 and 2018. In the 2017 edition of the show, in partnership with Multipolipedas, she took the opportunity to present the Gabana quartzite - which was used on walls, countertops and kitchen island.*

Já na CasaCor 2018, outro lançamento em parceria com a Multipolipedras: o granito Azuli, que foi utilizado para compor paredes e bancadas, dando um toque sofisticado ao projeto. “Ambas as pedras têm desenhos de extrema beleza, onde utilizamos a paginação efeito livro aberto para destacar ainda mais o projeto”, explicou. ■

*At CasaCor 2018, another launching in partnership with Multipolipedras: Azuli granite, which was used to compose walls and countertops, giving the project a sophisticated touch. “Both stones have extremely beautiful designs, where we used the open book effect pagination to highlight the project even more”, he explained. ■*



**CASACOR CEARÁ 2018 – GRANITO AZULI**  
CASACOR CEARÁ 2018 – AZULI GRANITE

**FABIANE TAVARES**

+ 55 85 3261-0094 | 99911-0405

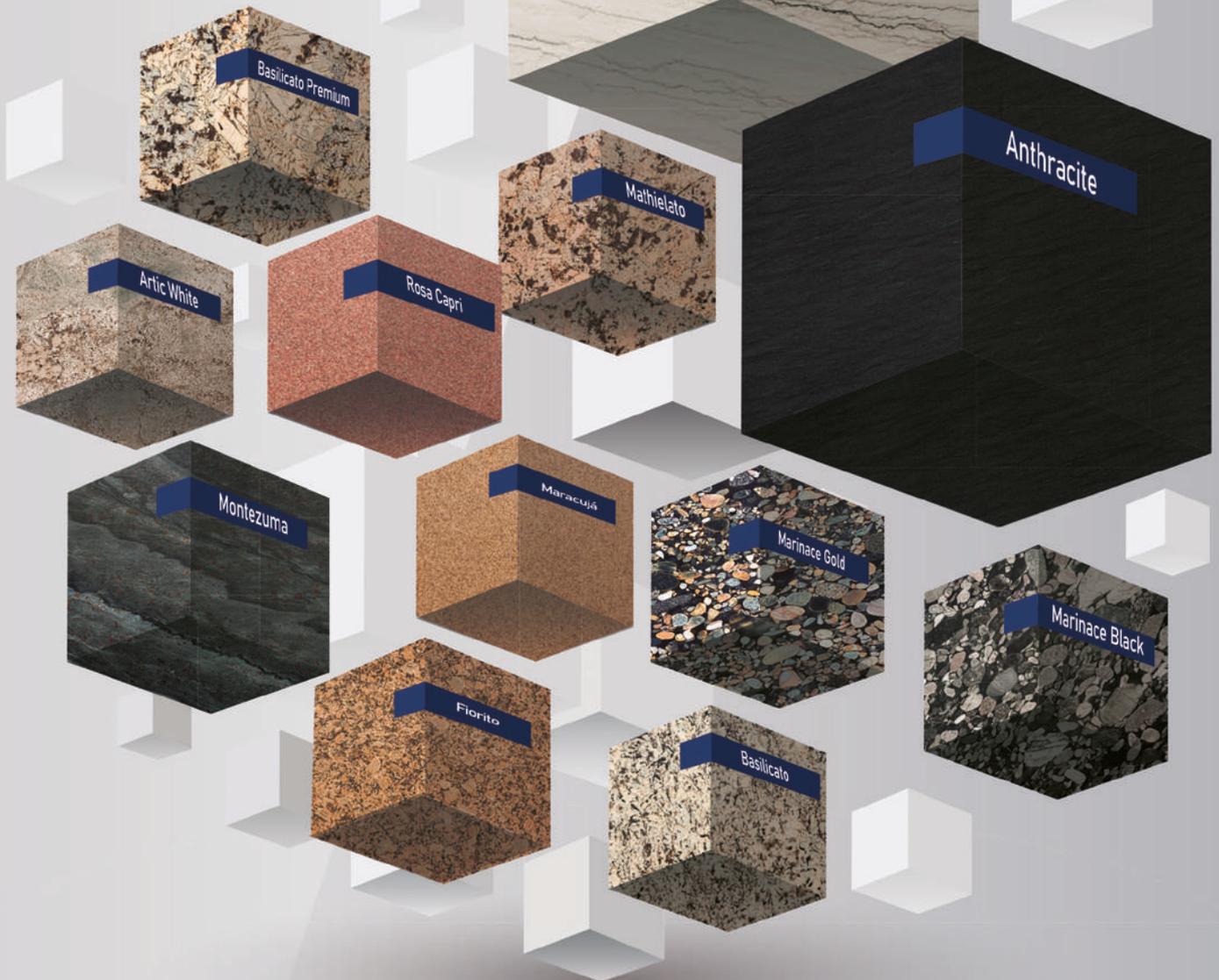
arqfabianetavares@gmail.com

@fabianetavares\_arquitetura



# CORES, TEXTURAS E PADRÕES.

Diversidade que  
temos prazer em  
oferecer!



prove



**GRANDUVALE**  
MINERAÇÃO

#### 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



**MOSTRA GLASS HOME – ADEGA EM  
MÁRMORE CALACATA – FORNECIDO  
PELA QUALITÁ SUL E PELA SÓ PEDRAS**  
SHOW GLASS HOME – CELLAR IN  
CALACATA MARBLE – SUPPLIED BY  
QUALITÁ SUL AND SÓ PEDRAS



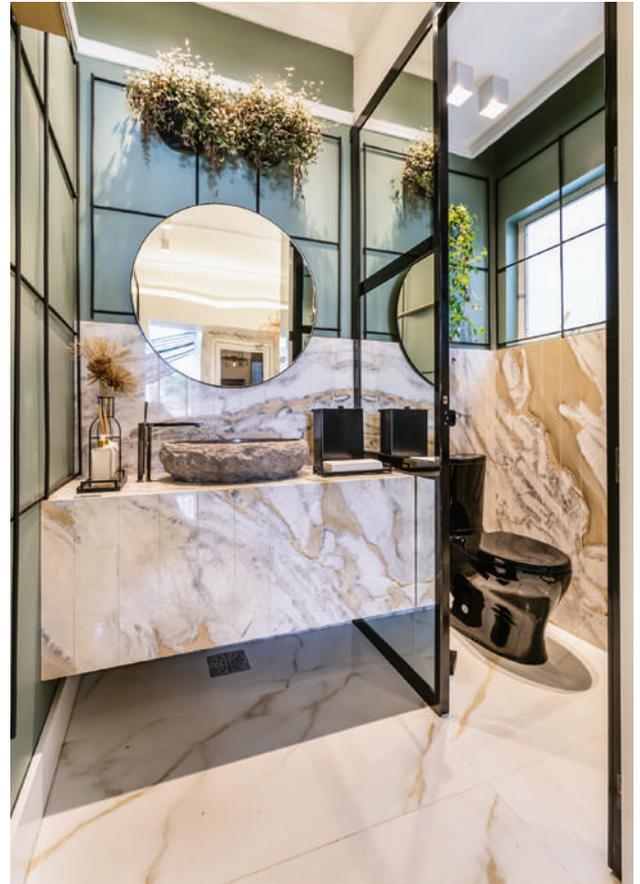
# BT ARQUITETURA

Projetos que unem forma e função  
*Projects that unite form and function*



» Escritório fundado em janeiro de 2010, o BT Arquitetura foi idealizado e é comandado pela arquiteta Betina H. Tessmann Schmidt. Graduada pela Unisinos, ela fundou o escritório no mesmo ano da formatura e, de lá para cá, vem enfrentando as alegrias e desafios diários da profissão ao lado da sua equipe de arquitetas.

» *Founded in January 2010, BT Architecture was idealized and is headed by architect Betina H. Tessmann Schmidt. Graduated from Unisinos, she founded the office in the same year of graduation and, since then, has been facing the daily joys and challenges of the profession along with her team of architects.*



**MOSTRA GLASS HOME - ADEGA, HALL E CIRCULAÇÃO EM MÁRMORE CALACATA - FORNECIDO PELA QUALITÁ SUL E PELA SÓ PEDRAS**

SHOW GLASS HOME - CELLAR, HALL AND CIRCULATION IN CALACATA MARBLE - SUPPLIED BY QUALITÁ SUL AND SÓ PEDRAS



# STONES

BRAZILIAN

By Revista Rochas



Golden Macaubas - RQ 0015



Wood Stone - RQ 0176



Iceberg Blue - RQ 0303

GRUPO

ROCHAS

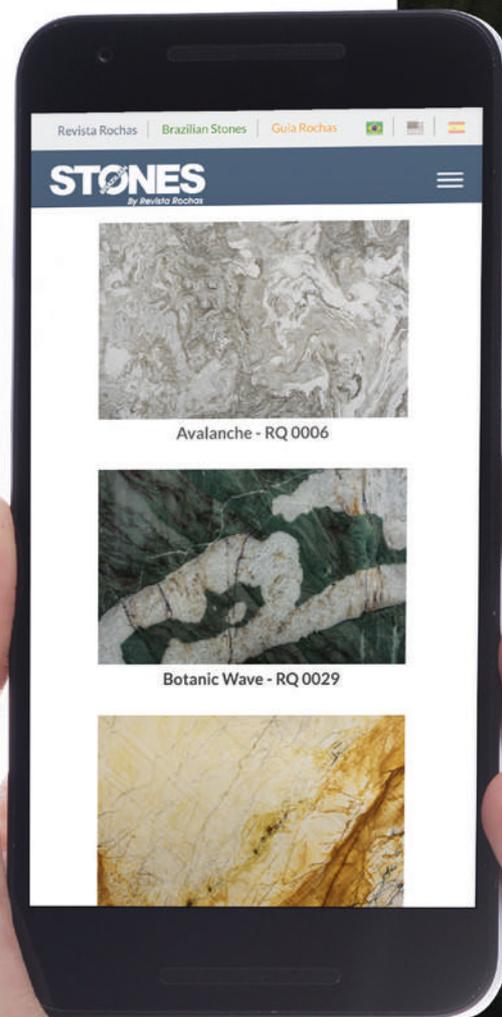
DE  
QUALIDADE

Brazilian Stones



# CONHEÇA AS MELHORES ROCHAS NATURAIS BRASILEIRAS E OS MELHORES FORNECEDORES

MEET THE BEST NATURAL  
STONES IN BRAZIL AND  
THE BEST SUPPLIERS



[brazilianstones.com.br](http://brazilianstones.com.br)



Apaixonadas pelas mudanças e sempre procurando soluções que possam unir forma e função em seus projetos, as arquitetas acreditam que tudo na vida se torna uma inspiração: viagens, passeios, momentos, espaços, bons filmes, livros, pessoas. “É só olhar para o lado e entender que tudo pode nos inspirar”, pontuou Betina.

*Passionate about change and always looking for solutions that can unite form and function in their projects, the architects believe that everything in life becomes an inspiration: travels, walks, moments, spaces, good movies, books, people. “It’s just to look to the side and understand that everything can inspire us,” said Betina.*



CASA VELAS - MÁRMORE PARANÁ CALACATA - MATERIAIS FORNECIDOS PELO GRUPO PARANÁ E SÓ PEDRAS  
CASA VELAS - PARANÁ CALACATA MARBLE - MATERIALS SUPPLIED BY THE PARANÁ GROUP AND SÓ PEDRAS



**Somos apaixonadas pelos mármorees rajados, especialmente o Paraná Calacata, que está em quase 90% dos nossos projetos**  
**We are passionate about gusty marbles, especially the Paraná Calacata, which is in almost 90% of our projects**



A arquiteta acredita que o sucesso e crescimento do escritório tem a ver com a experiência e a busca constante de ir ao encontro das expectativas de cada cliente em cima de cada obra. “Todas merecem um olhar único, do pequeno ao grande espaço, independente do quão desafiador ele seja”, lembra.

No universo das rochas ornamentais, as arquitetas que comandam os projetos na BT Arquitetura contam que são apaixonadas pelos mármore rajados. “Especialmente o Paraná Calacata, que tem nosso coração e está em quase 90% dos nossos projetos. Buscamos essas peças por serem únicas”, explica Betina.

*The architect believes that the success and growth of the office has to do with the experience and the constant search to meet the expectations of each client on top of each work. “All of them deserve a unique look, from small to large space, no matter how challenging it is”, she recalls.*

*In the universe of ornamental rocks, the architects who lead the projects at BT Arquitetura tell that they are passionate about gusy marbles. “Especially the Paraná Calacata, which has our heart and is in almost 90% of our projects. We look for these pieces because they are unique,” explains Betina.*



**CASA VELAS - MÁRMORE PARANÁ CALACATA - MATERIAIS FORNECIDOS PELO GRUPO PARANÁ E SÓ PEDRAS**

CASA VELAS - PARANÁ CALACATA MARBLE - MATERIALS SUPPLIED BY THE PARANÁ GROUP AND SÓ PEDRAS





**CASA VELAS - MÁRMORE PARANÁ  
CALACATA - MATERIAIS FORNECIDOS  
PELO GRUPO PARANÁ E SÓ PEDRAS**  
CASA VELAS - PARANÁ CALACATA  
MARBLE - MATERIALS SUPPLIED BY THE  
PARANÁ GROUP AND SÓ PEDRAS

O mármore eleito pelas arquitetas é destaque em bancadas de cozinha, detalhes na mesa de cabeceira, bancadas de banheiro e até mesmo compondo paredes e pisos de projetos como a Casa Velas.

Betina acredita, ainda, que as rochas naturais são mais valorizadas fora do país. “Infelizmente, mas não uma exclusividade das rochas ornamentais. Os melhores cafés, sapatos e couros também são exportados. Mas, ainda assim, creio que temos ótimos produtos por aqui”, analisou. ■

*The marble chosen by the architects is highlighted in kitchen countertops, details on the bedside table, bathroom countertops and even composing walls and floors of projects such as the Casa Velas.*

*Betina also believes that natural rocks are more valued outside the country. “Unfortunately, but not an exclusivity of the ornamental rocks. The best coffees, shoes and leather are also exported. But, even so, I believe that we have great products here”, he analyzed. ■*

KALARARI BLUE



OCEAN BLUE



EXTREME BLANC



**EM UMA FRASE**



**O melhor projeto da sua carreira foi...**

minha casa

**Seu livro de cabeceira é...**

atualmente "O livro mais mal humorado da bíblia", de Ed René Kivitz e "Minha história", de Michele Obama

**Nos seus projetos não pode faltar...**

rochas naturais, madeira e ferro

**O que ou quem te inspira?**

Pessoas que fazem a diferença, que não pensam apenas em si mesmas

**Uma dica para quem está começando é...**

siga o seu estilo e o defenda, é importante sermos autênticas e estarmos prontas a aprender todos os dias, sempre tenha empatia.

**IN ONE SENTENCE**

**The best project in your career was...**

my home

**His bedside book is**

currently "The Most Badly Humored Book in the Bible", by Ed René Kivitz and "My Story", by Michele Obama

**In your projects you cannot miss...**

natural rocks, wood and iron

**Who or what inspires you?**

People who make a difference, who don't just think of themselves

**A tip for those who are starting is ...**

follow your style and defend it, it is important to be authentic and be ready to learn every day, always have empathy.



**BT ARQUITETURA**

+ 55 51 99994-4641

@btarquitetura

BTarquitetura

# MAXIMUS

MEGA SLAB

Versatilidade e beleza.

Maximus Mega Slab revoluciona o mundo do design e arquitetura, revelando novas e antes inimagináveis perspectivas de aplicação para superfícies.

Em espessuras de 6mm e 14,5 mm, são projetadas para qualquer tipo de aplicação: piso, parede, fachada, mobiliário e bancada, conferindo alta performance técnica e estética, com inspiração na elegância de materiais como mármore, concreto, pedras e metal.



Parede : MAXIMUS NEW TRAVERTINO  
Piso : REVIVÉ CONCRETE XL



#### Performance 5 estrelas

Resistente ao calor  
Fácil manutenção  
Alta resistência a riscos  
Alta resistência a carga de ruptura  
Versátil  
Matérias primas de alta qualidade

NEF Mármore e Granitos  
Rodovia Presidente Dutra, KM203  
Arujá - SP  
CEP.: 07400-970  
Tel: +55 11 4610 0088  
email: vendas@nefmarmores.com.br

[www.maximusmegaslab.com](http://www.maximusmegaslab.com)



Maximus é uma marca registrada da RAK Ceramics

Para informações sobre produtos, revenda ou distribuição:  
CTS Global - agente exclusivo da Maximus Mega Slab no Brasil.  
Tel: +55 27 3208-8361 email: info@ctssurfaces.com

# IV ARQUITETURA

Criações que unem  
sonhos e necessidades

*Creations that unite  
dreams and needs*



QUARTZITO MATARAZZO FORNECIDO PELA GRANART PEDRAS  
MATARAZZO QUARTZITE SUPPLIED BY GRANART PEDRAS





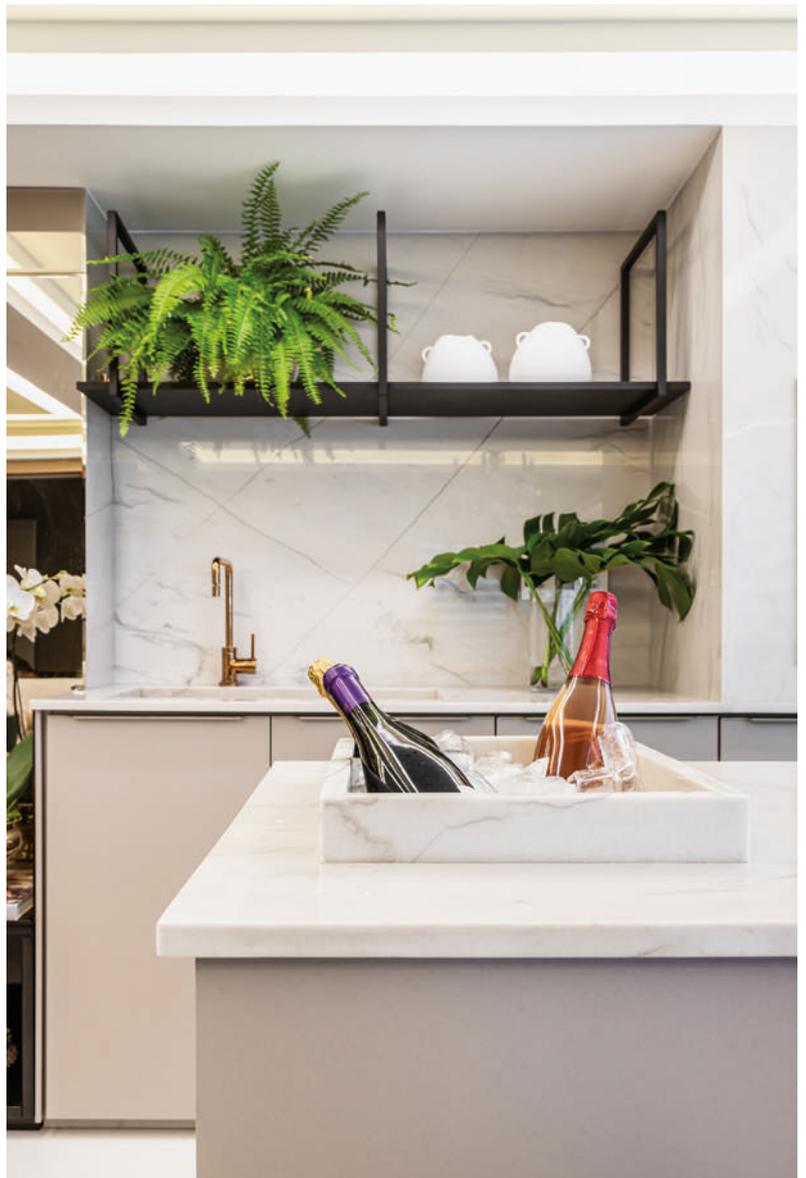
**No quesito estética, nossos materiais preferidos são as pedras com diferenciais nas rajadas e com cores sóbrias**

***In terms of aesthetics, our preferred materials are the stones with differentials in the gusts and with sober colors***



» Escritório com sede em Salvador (BA) e que nasceu da parceria entre as arquitetas Ingrid Pestana e Vitória Habib, o IV Arquitetura busca inspiração nos sonhos dos clientes para executar seus projetos. O sucesso veio de ouvir e entender as necessidades de cada cliente que passou por elas ao longo dos últimos anos – em suas carreiras pessoais e juntas no escritório.

» *The IV Arquitetura is an office based in Salvador (BA), born from a partnership between Ingrid Pestana and Vitória Habib, and seeks inspiration in the dreams of its clients to execute their projects. The success came from listening to and understanding the needs of each client who has been through them over the past few years - in their personal careers and together in the office.*





Arquitetas por formação e por sonho, Ingrid e Vitória acreditam que sempre estiveram no mundo da arquitetura e do design. “Desde a infância, com características manuais e artísticas. Nunca passou pela cabeça de nenhuma de nós duas ter outra profissão”, contam. Vitória e Ingrid são graduadas pela Universidade Salvador, e Ingrid também completou o curso de Designer de Interiores na Escola Baiana de Decoração.

Elas são enfáticas ao descrever a arquitetura em suas vidas. “Arquitetura é sonho e necessidades compilados. É arte determinando o tempo e melhorando a vida das pessoas. É se sentir em casa”, refletem as arquitetas.

No universo das rochas ornamentais, Vitória e Ingrid utilizam as pedras para levar mais vida e sofisticação aos seus projetos. Na hora de escolher o material, a aplicação é levada em consideração. “No quesito estética, as pedras com diferenciais nas rajadas e com cores sóbrias são nossos preferidos. No quesito técnico, buscamos sempre as que mais se adequam com a aplicação”, explicam.

*Architects by training and by dream, Ingrid and Vitória believe they have always been in the world of architecture and design. “Since childhood, with manual and artistic characteristics. It’s never crossed either one of us’ minds to have another profession”, they say. Vitória and Ingrid are graduated from Salvador University, and Ingrid also completed the Interior Designer course at Escola Baiana de Decoração.*

*They are emphatic in describing the architecture in their lives. “Architecture is a dream and compiled needs. It is art determining time and improving people’s lives. It’s feeling at home”, reflect the architects.*

*In the universe of ornamental rocks, Vitória and Ingrid use the stones to bring more life and sophistication to their projects. When choosing the material, the application is taken into consideration. “In the aesthetic aspect, the stones with differentials in the gusts and with sober colors are our favorites. In the technical aspect, we always look for the ones that best suit the application”, they explain.*

OWN QUARRY

# EXPLOSION *blue*



LOAD



Confira nossas jazidas e a  
linha completa de materiais:

[rochabahiaminerao.com.br](http://rochabahiaminerao.com.br)  
**+55 77 3471-2340**



**ROCHA BAHIA**  
MINERAÇÃO

Elas contam, ainda, que sentem que o principal desafio no segmento é a falta de informações técnicas para abastecer profissionais de arquitetura e design com precisão. “Não é só vender a rocha certa, é saber o que está sendo vendido e também nos passar essas informações”, finalizam. ■

*They also say they feel that the main challenge in the segment is the lack of technical information to supply architecture and design professionals with precision. “It’s not just selling the right rock, it’s knowing what’s being sold and also passing us this information”, they conclude. ■*



### EM UMA FRASE



#### O melhor projeto da sua carreira foi...

temos muito orgulho de todos: cada um teve suas diretrizes especiais e dentro daquilo foi feito o melhor.

#### Nos seus projetos não pode faltar...

uma boa anamnese do cliente.

#### O que ou quem te inspira?

A satisfação/alegria do nosso cliente.

#### Uma dica para quem está começando é...

não seja uma máquina de fazer projetos. Escute o cliente com o coração.

### IN ONE SENTENCE

#### *The best project of his career was...*

*we are very proud of everyone: each one had their own special guidelines and within that the best was done.*

#### *In your projects you can't miss...*

*a good anamnesis of the client.*

#### *Who or what inspires you?*

*Our client's satisfaction.*

#### *A hint for those who are starting is...*

*don't be a machine to make projects. Listen to the client with your heart.*



#### IV ARQUITETURA

Rua Professor Leopoldo Amaral, 366. Itaigara, Salvador (BA)

+ 55 71 98273-2000 | 99967-0219

contato@ivarquitetura.com.br

@ingridpestana | @vitoriahabib\_arquitetura

PEDRAS ELOGIADAS POR 95% DOS  
ARQUITETOS E DESIGNERS.  
OS OUTROS 5% FICARAM SEM PALAVRAS.

BRANCO  
ALPHA  
GRANOS

BRANCO ALPHA MATTE POR GRANOS GRANITOS S/A — © 2020

GRANOS

Imagine uma pedra admirada pelos profissionais mais exigentes. Essa é a Branco Alpha Matte. Com design contemporâneo aliado à sofisticação, resistência e sustentabilidade, sua textura natural dá mais personalidade para qualquer ambiente. Uma pedra admirada por quem segue tendências, mas não abre mão do que é feito pra durar.



# AMBIENTTA ARQUITETURA

Ambientes modernos e com história  
*Modern environments with history*



FOTO/PHOTO: MARCELO DONADUSSI



BANCADAS EM GRANITO PRETO SÃO GABRIEL  
COUNTERTOPS IN PRETO SÃO GABRIEL GRANITE



BANCADAS EM GRANITO  
PRETO SÃO GABRIEL  
COUNTERTOPS IN PRETO  
SÃO GABRIEL GRANITE



FOTO/PHOTO: CRISTIANO BAUCE

**BANCADA EM GRANITO PRETO SÃO GABRIEL, FORNECIDO PELA MARMORARIA PAINEL FIDELIDADE**  
 COUNTERTOP IN PRETO SÃO GABRIEL GRANITE, SUPPLIED BY MARMORARIA PAINEL FIDELIDADE

» Formado pelas arquitetas Larissa Bassi e Fernanda Fleck, o escritório de arquitetura Ambientta nasceu em 2013 com um conceito inovador: idealizar ambientes que façam parte da história das pessoas. Após algumas experiências em escritórios tradicionais no Rio Grande do Sul, as arquitetas, graduadas pela UniRitter, perceberam a visão diferenciada que têm em comum e decidiram se unir em projetos modernos, com história e boas ideias.

A inspiração para cada projeto surge no momento em que a dupla conhece os gostos, as preferências e a rotina de cada cliente. “O que nos move é entregar um ambiente que traduza o que ele sempre sonhou. Não acreditamos que exista certo e errado, o bonito e o feio. Ao contrário, tudo é uma questão de perspectiva e contextualização”, contam as arquitetas.

» *Mentored by the architects Larissa Bassi and Fernanda Fleck, the Ambientta architecture office was born in 2013 with an innovative concept: to idealize environments that are part of people’s history. After some experiences in traditional offices in Rio Grande do Sul, the architects, graduated at UniRitter, put together the different visions they have in common and decided to unite that in modern projects, with history and good ideas.*

*The inspiration for each project comes from the moment the duo gets to know the tastes, preferences and routines of each client. “What moves us is to deliver an environment that translates what they had always dreamed of. We don’t believe that there is right and wrong, the beautiful and the ugly. On the contrary, everything is a matter of perspective and contextualizations”, said the architects.*

Faz todo sentido a beleza do  
**NEGRESKO**

Extraído em Massapê, Ceará.



VERMONT MINERAÇÃO  
ROCHAS NOBRES

[www.vermontmineracao.com.br](http://www.vermontmineracao.com.br)



FOTO/PHOTO: CRISTIANO BAUCE

“

**Sabemos da infinidade de tipos de rochas e, por ser um material natural e único, exige que a escolha seja feita pessoalmente, o que muitas vezes nos faz especificar materiais mais conhecidos e usuais**

**We know about the multitude of rock types and, because it is a natural and unique material, it requires the choice to be made in person, which often makes us specify more well-known and usual materials**

”

Contextualizando projetos e histórias, Larissa e Fernanda escolhem as rochas ornamentais de acordo com o local de aplicação e o resultado buscado. “Geralmente ficamos entre o mármore e o quartzito. O mármore quando buscamos o destaque da pedra natural com veios e rajados únicos, e os quartzitos quando o objetivo são tampos lisos com tonalidades mais homogêneas”, ressaltam.

Contextualizing projects and stories, Larissa and Fernanda chose the ornamental rocks according to the place of application and the result sought. “We usually stand between marble and quartzite. Marble when we look for the highlight of natural stone with unique veins and gusts, and quartzite when the objective is smooth tops with more homogeneous shades”, they pointed out.

# MATIRA

DURABILIDADE PARA INVESTIR  
E MÚLTIPLAS POSSIBILIDADES PARA CRIAR.



## QUARTZITO MATIRA

BELEZA INCONFUNDÍVEL  
E VERSATILIDADE PARA ETERNIZAR  
PROJETOS COMO OBRAS DE ARTE

Dureza e resistência ao risco\*



ONDE ENCONTRAR:



\* Valores medidos em Mohs



Entre os destaques do escritório, elas ressaltam o projeto de reforma para uma cozinha ampla e iluminada, onde a intenção era torna-la mais funcional, alinhando design e decoração diferenciada. “Quando se pensa em tampo escuro para a cozinha, o granito Preto São Gabriel é um dos que mais utilizamos por conta da homogeneidade, resistência e beleza. No acabamento escovado, fica um show à parte”, pontuam as arquitetas.

O granito Preto São Gabriel também foi a escolha das arquitetas para uma cozinha que veio para integrar a família, com cooktop na ilha central e uma bancada alta. O material ajuda a ressaltar pontos como uma parede verde, a horta, as cores e os móveis em madeira.

*Among the highlights of the office, they emphasise the renovation project of a large and bright kitchen, where the intention was to make it more functional, aligning design and decoration. “When you think of a dark top for the kitchen, the black granite São Gabriel is one of the most used because of its homogeneity, resistance and beauty. In the brushed finishing, it’s a show apart”, the architects pointed out.*

*The black granite São Gabriel was also the architect’s choice for a kitchen that came to integrate the family, with a cooktop in the central island and a tall countertop. The material helps to highlight points such as a green wall, the garden, the colors and the wooden furniture.*

No projeto de um banheiro clean e contemporâneo, Larissa e Fernanda apostaram no quartzito branco para os tampos. “Para tampos de banheiros e cozinhas o quartzito é uma ótima escolha porque traz um ar clean e moderno, além de ressaltar os demais revestimentos aplicados no ambiente ou mesmo a marcenaria”, explicam.

“Sabemos da infinidade de tipos de rochas e, por ser um material natural, único e sem padronagem, exige que a escolha seja feita pessoalmente. Muitas vezes, essa falta de acesso faz com que especifiquemos os materiais mais conhecidos e usuais. As especificações são sempre nossa maior preocupação e exigem que a gente pesquise por conta própria”, concluem as arquitetas. ■

*In the project of a clean and contemporary bathroom, Larissa and Fernanda bet on the white quartzite for the tops. “For bathroom tops and kitchens the quartzite is a great choice because it brings a clean and modern look, besides highlighting the other coatings applied in the environment or even the carpentry”, they explain.*

*“We know about the multitude of rock types and, because it is a natural material, unique and without standardizations, it requires to be made personally. Often, this lack of access guide us to specify the most well-known and usual materials. The specifications are always our biggest concern and require us to research by ourselves”, concluded the architects. ■*



FOTO/PHOTO: CRISTIANO BAUCE

**EM UMA FRASE**



**O melhor projeto da sua carreira foi...**

O último é sempre o melhor das nossas vidas.

**Seu livro de cabeceira é...**

Mulheres que correm com lobos

**Nos seus projetos não pode faltar...**

Muita criatividade e ousadia

**O que ou quem te inspira?**

Pessoas, culturas, histórias: tudo que nos traz sentimento de bem-estar.

**Uma dica para quem está começando é...**

Se estiver com medo, vai com medo mesmo.

**IN ONE SENTENCE**

**The best project in your career was...**

The last one is always the best of our lives.

**Your bedside book is**

Women who run with the wolves

**What can not lack in your projects**

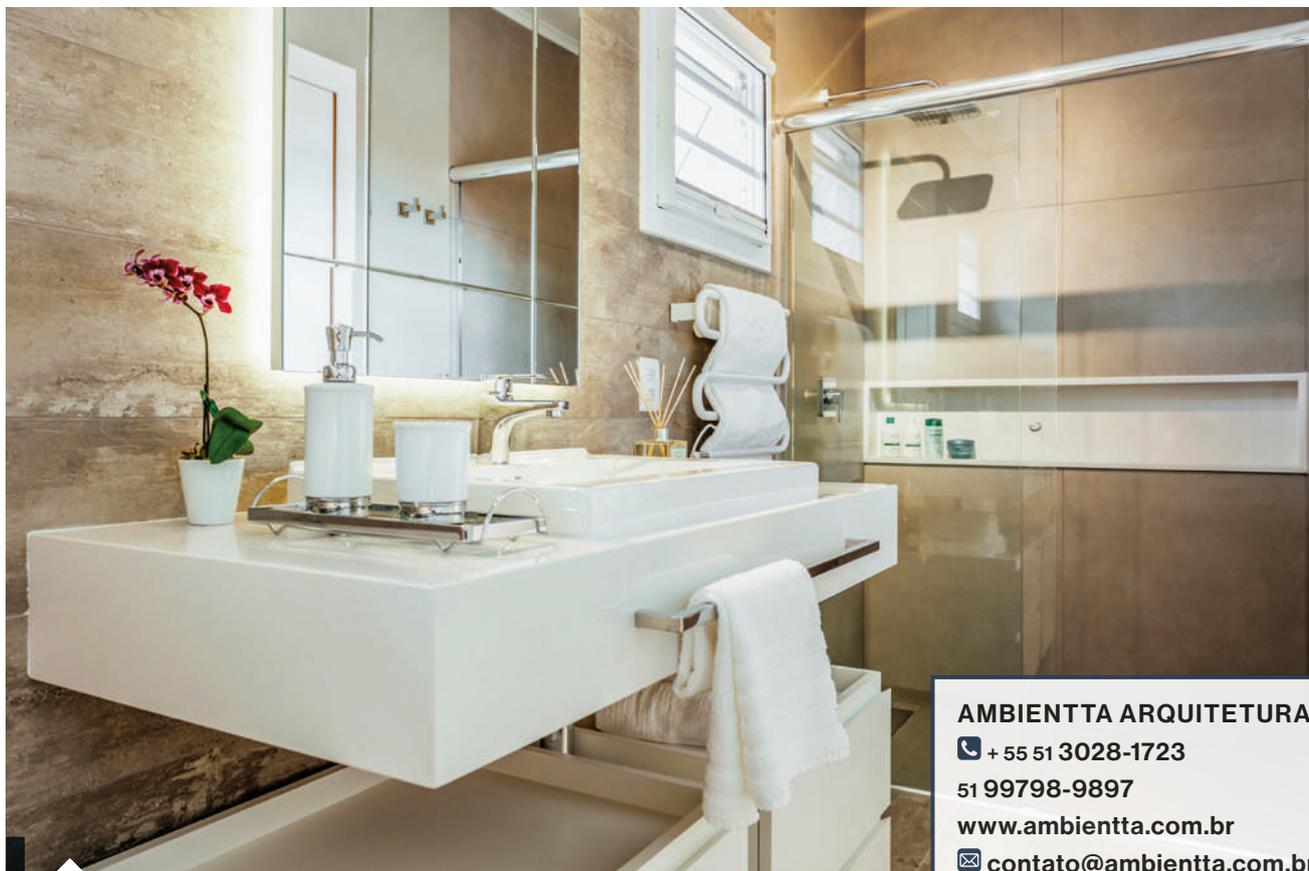
A lot of creativity and challenges

**Who or what inspires you?**

People, cultures, stories: everything that brings us a sense of well-being.

**One tip for those who are starting out is...**

If you're scared, go with fear.



FOTO/PHOTO: CRISTIANO BAUCE

BANHEIRO EM QUARTZITO BRANCO, FORNECIDO PELA MARMORARIA PAINEL FIDELIDADE  
BATHROOM IN WHITE QUARTZITE, SUPPLIED BY MARMORARIA PAINEL FIDELIDADE

**AMBIENTTA ARQUITETURA**

+ 55 51 3028-1723

51 99798-9897

www.ambientta.com.br

contato@ambientta.com.br

@ambientta.arquitetura

Ambientta Arquitetura

BELEZA SUPER EXÓTICA  
COM CORES ÚNICAS

QUARTZITO  
GREEN CANYON.  
ELE VOLTOU.

Quartzito composto por  
quartzo branco cristalizado  
com mix de cores verde intenso  
e roxo ametista. Marcado pela  
foliação dos minerais e por  
deposição eólica.

Disponível em blocos e chapas.

[WWW.MAGBAN.COM](http://WWW.MAGBAN.COM)

 [fb.com/magban.com.br](https://fb.com/magban.com.br)  [@magbaninspiration](https://@magbaninspiration)

PEDREIRA  
PRÓPRIA

PEDREIRA  
PRÓPRIA

 **MAGBAN**

---

# JANELAS CASACOR

Projeto passa por 10 estados até o final do ano

*Janelas CASACOR: project passes through  
10 states until the end of the year*

---

FOTOS/PHOTOS: EDGAR CESAR



Typhoon Bordeaux  
granite

QUALITÁ  
COLLECTION

30 YEARS

 QUALITÁ  
GROUP

ZEUS  
*Quartzite*

EXCLUSIVE  
**WHITE**



WHITE ICE



ZURICH



BAHAMAS WHITE



ISTANBUL



TYPHOON BORDEAUX



SNOW FLAKES



NAVAGIO



TEXAS BROWN



SPLENDOUR GOLD

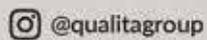


RIVIERA



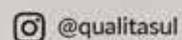
**Qualitá Vitória**

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



»Um mundo de ideias, novas possibilidades e materialização da casa pós-pandemia através das janelas: com todas as mostras tradicionais adiadas para 2021, a reinvenção veio através do projeto Janelas CASACOR. Passando por 11 cidades e 10 estados até dezembro, as vitrines irão tornar tangíveis conceitos e ideias de quem pensa a casa dos novos tempos.

Para colocar o projeto em prática, a CASACOR convidou os mais destacados arquitetos e designers de interiores do Brasil e os desafiou a pensar no questionamento que faz parte da vida de todos neste momento: o que mudou em nossas vidas e nos nossos lares com a pandemia? A partir dessa reflexão, nasceram projetos que serão vistos pelas janelas de forma democrática e acessível.

A primeira cidade a receber a novidade foi a capital federal Brasília, que teve o Parque da Cidade Dona Sarah Kubitscheck como palco do Janelas até o último dia 02 de novembro. A mostra também já está acontecendo no Ceará, em Minas Gerais, no Espírito Santo, Pernambuco, Paraná, Bahia, São Paulo e Ribeirão Preto. Na Paraíba, o evento começa no dia 25 de novembro e segue até 20 de dezembro.

»A world of ideas, new possibilities and materialization of the post-Pandemic house through windows: with all the traditional exhibitions postponed to 2021, the reinvention came through the Janelas CASACOR project. Passing through 11 cities and 10 states until December, the windows will make tangible concepts and ideas of those who think about the houses from the modern times.

To put the project into practice, CASACOR invited the most prominent architects and interior designers in Brazil and challenged them to think about the questioning that is part of everyone's life at this time: what has changed in our lives and in our homes with the pandemic? From this reflection, projects were born that will be seen through the windows in a democratic and accessible way.

The first city to receive the novelty was the federal capital, Brasília, which had the Dona Sarah Kubitscheck City Park as the stage for the Janelas CASACOR until last November 2nd. The show is also happening in Ceará, Minas Gerais, Espírito Santo, Pernambuco, Paraná, Bahia, São Paulo and Ribeirão Preto. In Paraíba, the event starts on November 25 and continues until December 20.

De acordo com a organização, o projeto estará presente nas áreas centrais e periféricas das metrópoles, dando continuidade ao compromisso de responsabilidade social e sustentabilidade da CASACOR. A mostra Janelas pode ser visitada de duas formas totalmente gratuitas: pessoalmente, cumprindo todas as regras de saúde, segurança e distanciamento social; ou através de visitas on-line guiadas pelo autor de cada projeto no site oficial (<https://casacor.abril.com.br>). ■

*According to the organization, the project will be present in the central and peripheral areas of the metropolis, continuing CASACOR's commitment to social responsibility and sustainability. The exhibition can be visited in two completely free ways: in person, complying with all health, security and social distancing rules; or through online visits guided by the author of each project on the official website (<https://casacor.abril.com.br>). ■*

### AGENDA/SCHEDULE

CEARÁ	25/10 A 25/11
MINAS GERAIS	30/10 A 30/11
ESPIRITO SANTO	31/10 A 22/11
PERNAMBUCO	01/11 A 15/12
PARANÁ	03/11 A 30/11
BAHIA	08/11 A 08/12
SANTA CATARINA	08/11 A 08/12
SÃO PAULO	08/11 A 08/12
RIBEIRÃO PRETO	10/11 A 20/12
PARAÍBA	25/11 A 20/12



# TechniStone®

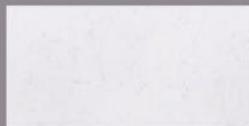
Alta tecnologia em superfície de quartzo

TECHNISTONE® é uma marca europeia com atuação global, produzida com a mais alta tecnologia italiana BRETON®, sob um rigoroso controle de qualidade, oferecendo produtos de padrão estético exclusivos e alinhados com as especificações dos mais exigentes profissionais, no mundo.

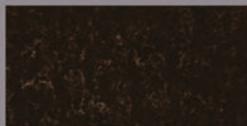
TechniStone® Linha Noble:



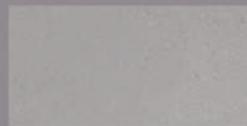
Troya



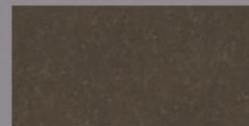
Supreme White



Athos Brown



Concrete Grey



Pietra Grey

TechniStone® é um produto distribuído com exclusividade pela Alicante no Brasil.



[www.alicante.com.br](http://www.alicante.com.br)

### **Revista Rochas fará cobertura das mostras**

Acompanhando e apoiando as mostras da CASACOR há mais de 20 anos, a Revista Rochas não poderia fazer diferente em 2020. Com isso, nas próximas edições, a revista terá uma cobertura completa e exclusiva do projeto Janelas no Espírito Santo, Paraná, Santa Catarina, São Paulo e Ceará. Os diretores comerciais da Revista Rochas, Felipe Vampré e Daniel Vampré, destacam a importância da CASACOR e da parceria com o segmento de rochas ornamentais. “As mostras da CASACOR sempre foram uma ótima vitrine para exibição das nossas rochas naturais, aplicadas em projetos diferenciados e sempre inovadores”, ressaltam.



### **Mostras presenciais são adiadas para 2021**

Em atualização no último dia 01 de outubro, a CASACOR divulgou que toda a agenda de mostras presenciais está oficialmente adiada para 2021, com datas a serem definidas na maioria das cidades. As datas confirmadas são no Paraná, com evento marcado para 06 de março a 11 de abril de 2021; e Rio de Janeiro, de 19 de janeiro a 07 de março de 2021. Todas as datas estão sujeitas a alteração.

### **Rochas Magazine will cover the shows**

Following and supporting the CASACOR exhibitions for over 20 years, Rochas Magazine couldn't do otherwise in 2020. With this, in the next editions, the magazine will have complete and exclusive coverage of the Janelas project in Espírito Santo, Paraná, Santa Catarina, São Paulo and Ceará.

The commercial directors of Rochas Magazine, Felipe Vampré and Daniel Vampré, highlight the importance of CASACOR and the partnership with the ornamental rocks segment. “The exhibitions of CASACOR have always been a great showcase for our natural stones, applied in differentiated and always innovative projects”, they emphasize.

### **Face-to-face exhibitions are postponed to 2021**

In an update last October 1st, CASACOR announced that the entire schedule of face-to-face exhibitions is officially postponed to 2021, with dates to be set in most cities. The confirmed dates are in Paraná, with an event scheduled for March 06 to April 11, 2021; and Rio de Janeiro, from January 19 to March 07, 2021. All dates are subject to change.





*Contemporâneo.  
Compacto.  
Versátil.  
Elogios não faltam  
para o Interlite.*



Alta resistência  
ao desgaste.  
*High wear  
resistance.*



Alta tecnologia  
de sinterização.  
*High synthesizing  
technology.*

Conheça a linha de ultracompactos **Interlite**, marca sediada na Itália, representada exclusivamente pela **Cajugram** na América Latina. Lâminas sinterizadas com alta resistência ao desgaste e longa durabilidade. Pensado e produzido para estar em qualquer ambiente, sob chuva ou sol, sem perder a elegância. Um material que dialoga com todos os ambientes.

Confira nosso catálogo, inspire-se nos tamanhos e texturas e viva essa experiência sustentável de alta performance.

# STUDIO BOSCARDIN CORSI



Projetos atemporais com pegada natural  
*Timeless projects with natural footprint*

**MÁRMORE CARRARA CORTADO EM FORMATO DE TIJOLINHOS PARA A COZINHA**  
*CARRARA MARBLE BRICK-CUT FOR KITCHEN*





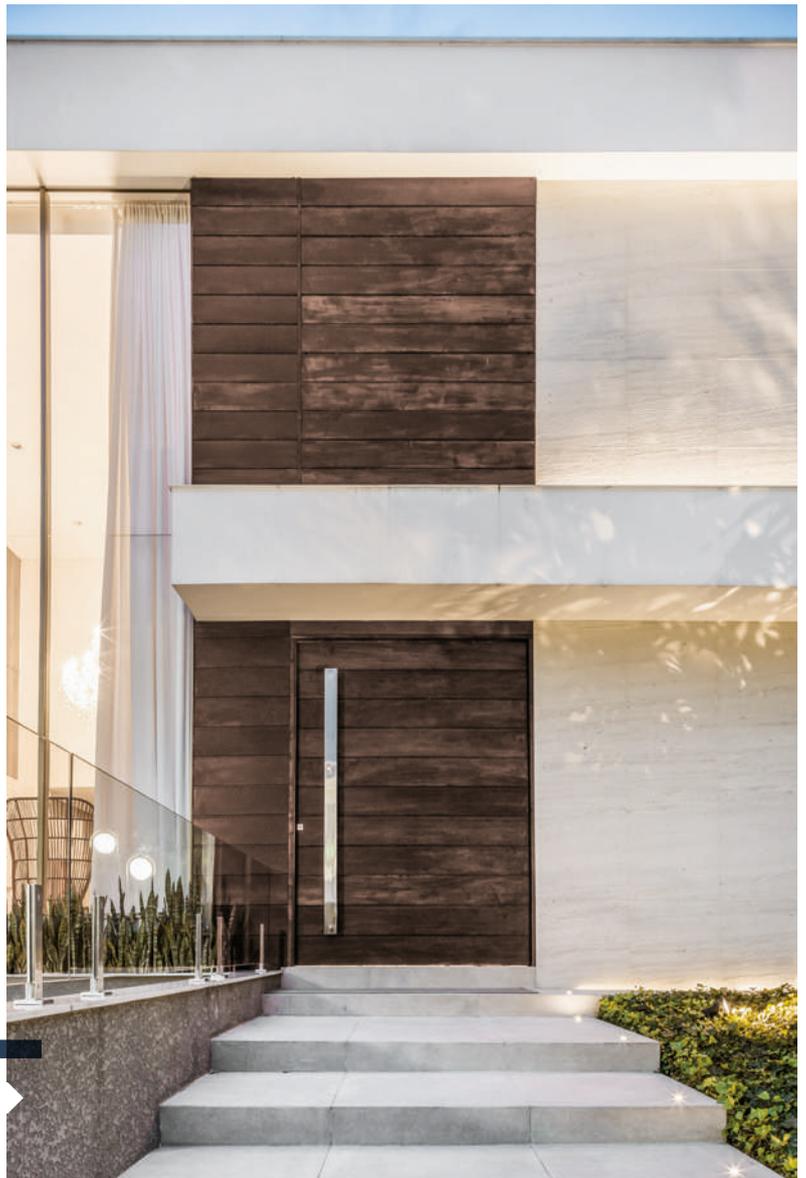
**Gostamos muito de trabalhar as pedras com revestimentos externos, com corte assimétrico, dando um ar bem natural aos projetos**

***We like to work the stones with external cladding, with asymmetric cut, giving a very natural air to the projects***



» Escritório fundado em 2013 e comandado pelos arquitetos Ana Carolina Boscardin e Edgard Corsi – ambos graduados pela Pontifícia Universidade Católica do Paraná –, o Studio Boscardin Corsi traz o conceito de arquitetura contemporânea e atemporal, com liberdade de expressão, sensibilidade e criatividade entre as palavras de ordem.

» *Studio Boscardin Corsi was founded in 2013 and is headed by architects Ana Carolina Boscardin and Edgard Corsi - both graduated from the Pontifical Catholic University of Paraná - and brings the concept of contemporary and timeless architecture, with freedom of expression, sensitivity and creativity among the slogans.*



**LIMESTONE VERMONT ANTICATO**  
LIMESTONE VERMONT

“Nossa maior inspiração são os clientes. Acredito que conseguimos conquistar um lugar no mercado por sempre termos buscado uma solução e uma linguagem de projeto diferente do que o mercado apresentava. E por sermos coesos e firmes nesse nosso pensamento desde o começo”, pontuou Edgard Corsi.

Os sócios contam que sempre tiveram uma visão mais artística do mundo e que, por isso, acreditam que chegaram ao mundo da arquitetura. “Saber que podemos contribuir para mudar a cidade e o dia a dia da vida das pessoas com os nossos projetos nos inspira”, lembra Corsi.



*“Our greatest inspiration are the clients. I believe we have managed to conquer a place in the market because we have always sought a solution and a different design language than the market presented. And for being cohesive and firm in our thinking from the beginning”, pointed out Edgard Corsi.*

*The partners tell that they always had a more artistic vision of the world and that’s why they believe that they arrived to the architecture world. “Knowing that we can contribute to change the city and the daily life of people with our projects inspires us”, reminds Corsi.*



# SUPREME WHITE

OWN QUARRY



**CALVI**  
GRANITOS



Apoio:  
**EDEM**  
Empresa de Desenvolvimento em Mineração

(28) 3524-1077  
(28) 3524-2366  
[calvigranitos.com.br](http://calvigranitos.com.br)

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



Apaixonados pelos mármore e pelas rochas ornamentais em seus estados mais naturais, os arquitetos contam que a atemporalidade dos mármore faz a diferença em seus projetos. “O projeto com mármore continua o mesmo depois de anos. Gostamos muito de trabalhar as pedras com revestimentos externos, com corte assimétrico, dando um ar bem natural aos projetos”, contam.

Em destaque entre as obras executadas pelo escritório e seguindo a tendência do uso das rochas ornamentais, a residência MC teve sua fachada revestida em Travertino Navona. “O tom leve foi pensado para criar uma textura para a fachada e um contraste com a porta em madeira natural. Foi o ponto principal da fachada”, explica Corsi.

Os arquitetos acreditam que o acesso às rochas ornamentais está cada vez mais fácil para o segmento. “Temos muitas marmorarias ótimas na região e acredito que o maior desafio aqui seja cultural, já que muitos clientes ainda preferem superfícies sintéticas ou porcelanatos”, finalizou Corsi. ■

*Passionate about marbles and ornamental rocks in their most natural states, the architects tell that the timelessness of marbles makes the difference in their projects. “The project with marble continues the same after years. We like to work the stones with external cladding, with asymmetric cut, giving a very natural air to the projects”, they tell.*

*The MC residence has its façade covered in Travertino Navona, a very special feature among the works carried out by the office and following the*

*trend of using ornamental stones. “The light tone was thought to create a texture for the façade and a contrast with the natural wood door. It was the main point of the façade”, explains Corsi.*

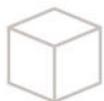
*The architects believe that the access to the ornamental rocks is increasingly easier for the segment. “We have many great marbles in the region and I believe that the biggest challenge here is cultural, since many customers still prefer synthetic surfaces or porcelain,” concluded Corsi. ■*

▶ WITH IT, ALL THE  
REST BECOMES A DETAIL



**BONNO**

UNIQUE FEATURES AND MARKING TEXTURE RESULT  
ON THE INCOMPARABLE BEAUTY OF BONNO.



OWN  
QUARRY



HUGE  
VOLUME



CONTINUOUS  
PRODUCTION



ALLIANCESTONE.COM.BR  
+55 28 3526-7751 | 3518-5702

**ALLIANCE**  
STONE

## EM UMA FRASE



### **O melhor projeto da sua carreira foi...**

sempre o último e provavelmente o próximo. Estamos sempre em evolução!

### **Seu livro de cabeceira é...**

revistas de arquitetura

### **Nos seus projetos não pode faltar...**

aconchego e espaços para o cliente continuar a preencher com memórias

### **O que ou quem te inspira?**

Arquitetura atual/contemporânea brasileira me inspira muito, assim como os arquitetos. Moda é uma arte que me inspira também!

### **Uma dica para quem está começando é...**

sempre acredite muito em você, saiba onde quer chegar e trilhe sempre esse caminho e lembre-se sempre de separar o pessoal do profissional.

## IN ONE SENTENCE

### ***The best project in your career was...***

*always the last and probably the next. We are always evolving!*

### ***Your bedside book is***

*architecture magazines*

### ***In your projects you can't miss...***

*coziness and spaces for the client to continue filling with memories*

### ***What or who inspires you?***

*Contemporary Brazilian architecture inspires me a lot, as do architects. Fashion is an art that inspires me too!*

### ***A tip for those who are starting is...***

*always believe in yourself, know where you want to go and always follow this path and always remember to separate the staff from the professional.*



### **STUDIO BOSCARDIN CORSI**

Rua Emiliano Pernetta, 822, sala 608 – Curitiba (PR)

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

✉ [arquitetura@studioboscardincorsi.com.br](mailto:arquitetura@studioboscardincorsi.com.br)

☎ +55 41 99689-7949 | 99994-8519

📷 @studioboscardincorsi





# TOPZSTONE

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

Quartz *Calacatta Milano*



Conheça nossas linhas  
exclusivas de materiais:  
[topzstone.com](http://topzstone.com)



## WHITE SORATA

» Com cores neutras, em tons de branco e cinza, que são um clássico e combinam com qualquer tipo de ambiente, o granito White Sorata está no mercado há pouco mais de oito meses, mas já faz sucesso nos projetos arquitetônicos dentro e fora do país.

O material é extraído em maciço com as melhores tecnologias disponíveis no mercado pela Jaciguá, em jazida única e própria, localizada em Itaguaçu (ES). A capacidade produtiva da jazida é de 400 m<sup>3</sup> por mês.

Por ser um material clássico, branco e com movimentos em tons de cinza, o granito pode ser aproveitado em diversos tipos de ambientes e projetos, incluindo pisos, bancadas, banheiros, revestimentos de paredes e áreas externas. Aceita acabamento polido, escovado, levigado e flameado, além do *dual finish*.

Com boa aceitação no mercado interno e externo, o material tem destaque em países da Europa e nos Estados Unidos. O transporte é feito pelo modal rodoviário e a jazida está localizada a 130 km do Porto de Vitória e a 180 km dos polos produtivos. ■

» *With neutral colors, in tones of white and gray, which are a classic and combine with any kind of environment, White Sorata granite has been on the market for a little over eight months, but is already successful in architectural projects inside and outside the country.*

*The material is extracted in massive with the best technologies available in the market by Jaciguá, in a unique and own quarry, located in Itaguaçu (ES). The productive capacity of the deposit is 400 m<sup>3</sup> per month.*

*As it is a classic white material with movements in shades of gray, the granite can be used in several types of environments and projects, including floors, countertops, bathrooms, wall coverings and external areas. It accepts polished, brushed, levigated and flamed finishing, besides the dual finish.*

*With good acceptance in the domestic and foreign markets, the material is highlighted in countries in Europe and the United States. The transportation is done by road and the deposit is located 130 km from the Port of Vitoria and 180 km from the productive poles. ■*

### SOBRE/ABOUT

TIPO DE ROCHA / TYPE OF STONE  
 GRANITO / GRANITE  
 EMPRESA / COMPANY  
 JACIGUÁ  
 LOCALIDADE / LOCATION  
 ESPÍRITO SANTO



WHITE SORATA

OWN QUARRY

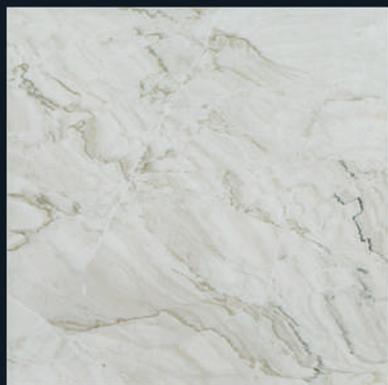


Disponível em blocos e chapas  
Jazida Própria

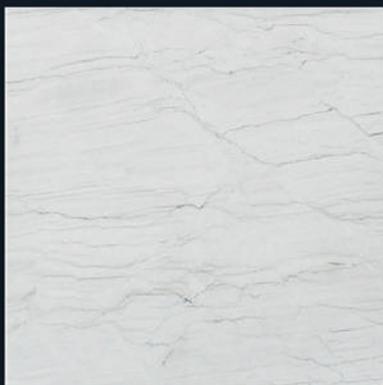
[www.jacigua.com.br](http://www.jacigua.com.br)

[@jacigua\\_](https://www.instagram.com/jacigua_)

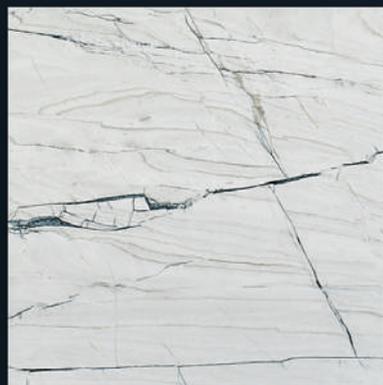
**Jacigua**  
mármore & granito



CALACATTA LUX



WHITE LUX



FANTASY LUX

## LINHA LUX

### SOBRE/ABOUT

TIPO DE ROCHA/TYPE OF STONE  
QUARTZITO

EMPRESA/COMPANY  
VITORIA STONE

LOCALIDADE/LOCATION  
MINAS GERAIS

» Os quartzitos exóticos e super resistentes Calacatta Lux, White Lux e Fantasy Lux compõem a linha LUX, da Vitoria Stone. Extraídos e comercializados há quase dois anos, os materiais são provenientes de jazida única e própria, localizada no interior de Minas Gerais.

Com veios suaves e elegantes, sendo que cada quartzito tem seu próprio padrão e textura únicos, os materiais são considerados os quartzitos brancos mais desejados da América do Norte, e encantam por trazer versatilidade, beleza e elegância para qualquer tipo de ambiente.

Com capacidade produtiva de 400 m<sup>3</sup> por mês, os materiais – compostos de 95% de quartzo – são extraídos de maciço rochoso utilizando a tecnologia de fio diamantado. A linha LUX aceita todos os tipos de acabamento e é comercializada no mercado interno e externo, mas principalmente exportada para América do Norte, Europa e Ásia.

Utilizados em projetos comerciais e residenciais, tanto em ambientes internos como externos, os quartzitos da linha LUX viajam da jazida até a indústria através do modal rodoviário. ■

» *The exotic and super resistant quartzite Calacatta Lux, White Lux and Fantasy Lux make up the LUX line, by Vitoria Stone. Extracted and commercialized for almost two years, the materials come from a unique and own quarry, located in the interior of Minas Gerais.*

*With soft and elegant veins, each quartzite has its own unique pattern and texture, the materials are considered the most desired white quartzite in North America, and enchant for bringing versatility, beauty and elegance to any kind of environment.*

*With a production capacity of 400 m<sup>3</sup> per month, the materials - composed of 95% quartz - are extracted from rocky massive using diamond wire technology. The LUX line accepts all types of finishing and is commercialized in the internal and external market, but mainly exported to North America, Europe and Asia.*

*Used in commercial and residential projects, both indoors and outdoors, the LUX line quartzite travels from the deposit to the industry through the road modal. ■*





OWN QUARRY  
QUARTZITE

# VITORIA PEARL

S O P H I S T I C A T I O N   A N D   E L E G A N C E



# GARIMPO



Peças de design e objetos de decoração onde as rochas ornamentais são os elementos principais.

## Mesa U – Luciano Santelli

Integrante da coleção Rocha Brasilis, do designer Luciano Santelli, a mesa U combina estrutura metálica com base em mármore Cinza Donatello em acabamento levigado. A mesa é multifuncional e a parte inferior da estrutura também pode ser utilizada como revestido.



## Vaso Dome – Studio Sette7

Criado pelos designers do Studio Sette7, que é comandado pela arquiteta Vivian Coser, o vaso Dome pode ser utilizado de diversas formas e montagens, de porta-velas até vaso de mesa, sendo ideal também para montar arranjos de flores. Com 19 cm de diâmetro por 30 cm de altura, a peça é composta por quartzito.

## Mesa de centro São Paulo – Noemi Saga Atelier

Com características que mesclam o estilo industrial e o minimalista, a mesa de centro São Paulo tem pés fortes onde se apoia o tampo da mesa em linhas retas. Criação da designer Noemi Saga, a peça é feita com rochas ornamentais naturais.



### **Mesa de apoio Jardim – Jader Almeida**

Criação do designer Jader Almeida, a mesa de apoio Jardim foi batizada dessa forma por conta do formato das peças que, quando dispostas em conjunto, lembram um jardim cheio de flores. Para esta leitura, Almeida explica que há quatro formatos de tampos, côncavos e planos, quatro alturas, duas bases de diâmetros e alturas diferentes e hastes com texturas e cores diversas. Os materiais para produção da peça incluem madeira maciça, mármore Carrara, MDF laminado, latão, cobre e aço carbono.



### **Mesa lateral Zac – Breton**

Produto exclusivo da Breton, a mesa lateral Zac tem tampo inferior em mármore Marrom Messina Brilho e composição com aço inox tonalizado e cristal fume. As peças da linha Zac trazem materiais exclusivos com acabamentos diferenciados para compor ambientes internos.

### **Luminária de mesa Float – Arthur Guimarães**

Criação do designer Arthur Guimarães, a luminária de mesa Float é composta por mármore Nero Marquina e Grafite. Toda a coleção Float foi desenvolvida através do conceito de leveza, que se expressa pela estrutura fundamental das peças. A sofisticação do mármore e as diferentes texturas trazem o diferencial da coleção.



### **Mesa lateral Mármore Verde – 6F Shopping**

Produto exclusivo da 6F Shopping, a mesa lateral Mármore Verde é composta pelo material natural e metal na cor dourada – elementos que trazem beleza e sofisticação à peça. A mesa tem 38 cm de diâmetro por 57,5 cm de altura.

# MARMORARIA FAMILIAR COM 10 ANOS DE HISTÓRIA

*Family of stone fabricators with  
10 years of history*

**Fundada por irmãos, a empresa fidelizou clientes com  
diferenciais como atendimento e entregas personalizadas**

*Founded by brothers, the company has loyal customers with  
differentials such as personalized service and deliveries*

CASA COR





» No mercado desde 2010, quando foi fundada pelos irmãos e sócios Gerlania Medeiros e Lázaro Medeiros, a Top Mármore nasceu com o objetivo de trazer diferenciais para o segmento. De lá para cá, após 10 anos de história, a marmoraria se firmou no estado de São Paulo e fidelizou clientes com atendimento e entrega de serviços.

» *In the market since 2010, when it was founded by brothers and partners Gerlania Medeiros and Lázaro Medeiros, Top Mármore was born with the aim of bringing differentials to the segment. Since then, after 10 years of history, the marble company has established itself in the state of São Paulo and has loyal customers with service and delivery.*





**PROJETO ASSINADO  
SILVIA BITELLI**  
PROJECT SIGNED  
BY SILVIA BITELLI

# VM Stone,

onde os melhores materiais  
e marmoristas se encontram.



Agende a sua visita ou solicite atendimento digital:

✉ [contato@vmstone.com.br](mailto:contato@vmstone.com.br) ☎ +55 11 36110073 📷 VM\_Stone

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

**VM** **VMSTONE**

Revestindo com estilo

Gerlania, que largou sua carreira como jornalista para entrar no negócio ao lado do irmão, conta que foram muitos anos de desafios e que hoje os sócios procuram acompanhar de perto todos os processos da empresa. “O ramo é desafiador e, como muitos outros, passamos por várias crises nos últimos 10 anos. Mas todas elas contribuíram para aprendermos e melhorarmos nosso negócio”, lembrou.

Consolidada no mercado de São Paulo e atendendo clientes de pequeno, médio e grande porte, a Top Mármore entrega de 80 a 100 projetos por mês. “Acreditamos que para se destacar não existe segredo nem milagre. É trabalhar todos os dias fazendo as coisas a forma certa, sempre com foco no cliente, e tendo pessoas comprometidas na equipe”, pontuou Gerlania.

A marmoraria atende todos os tipos de clientes, desde aqueles que não chegam através de um profissional até empresas e arquitetos. “Temos muito orgulho da parceria que construímos com profissionais renomados da arquitetura e do design de interiores”, reforçou.

*Gerlania, who left her career as a journalist to enter the business next to her brother, tells that it was many years of challenges and that today the partners try to follow closely all the processes of the company. “The business is challenging and, like many others, we have gone through several crises in the last 10 years. But all of them have contributed to learn and improve our business,” he recalled.*

*Consolidated in the São Paulo market and serving small, medium and large customers, Top Mármore delivers 80 to 100 projects per month. “We believe that to stand out there is no secret or miracle. It is to work every day doing things the right way, always focusing on the client, and having people committed to the team”, scored Gerlania.*

*Fabricators serves all kinds of clients, from those who don't come through a professional to companies and architects. “We are very proud of the partnership that we built with renowned professionals of architecture and interior design”, he reinforced.*



**VISITAS TÉCNICAS PROMOVIDAS COM NOSSOS CLIENTES PARA INSTRUIR SOBRE AS ROCHAS**  
*TECHNICAL VISITS PROMOTED WITH OUR CLIENTS TO INSTRUCT ABOUT THE ROCKS*



**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](http://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** 

Além de beneficiamento e comercialização de rochas ornamentais, a marmoraria também procura auxiliar e dar assessoria em todos os processos das obras atendidas. “Também fornecemos mão de obra especializada e buscamos criar ações para instruir os profissionais da arquitetura sobre o uso das rochas e seus possíveis acabamentos”, explicou.

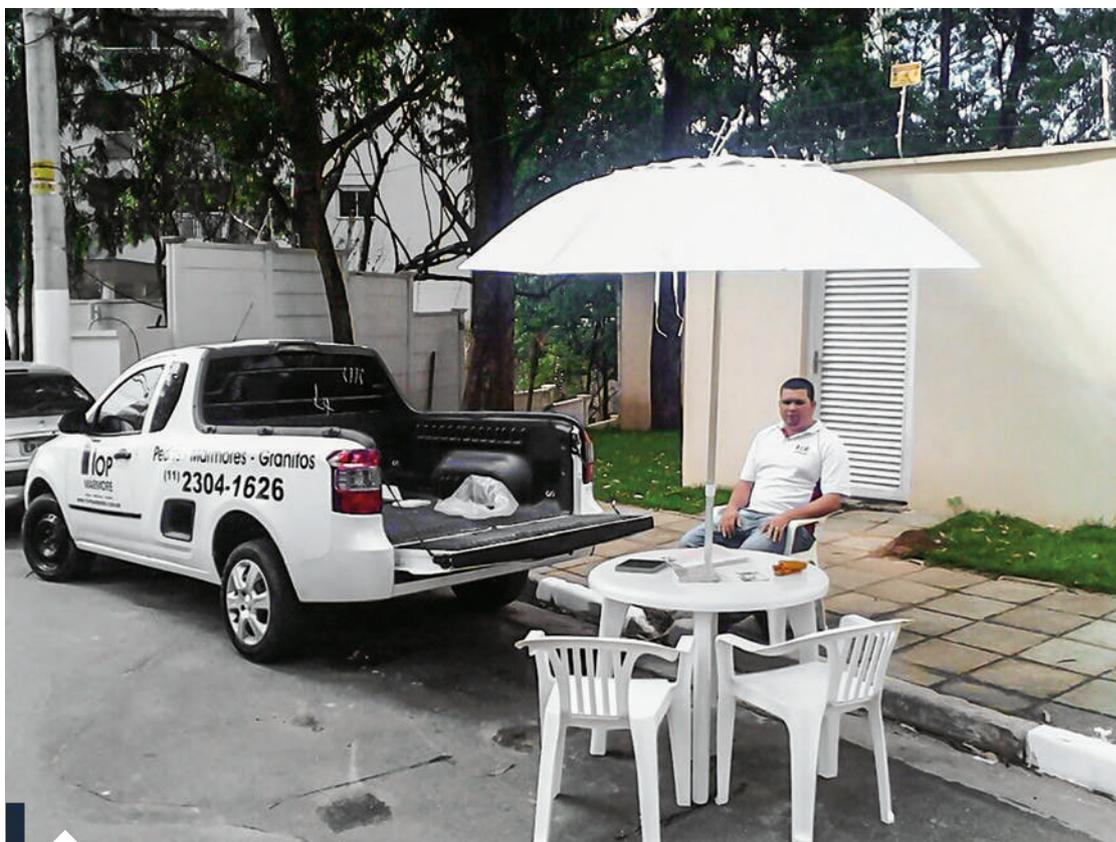
Entre os projetos entregues nos 10 anos de história, Gerlania destaca uma parceria recente: a CasaCor São Paulo 2019. O espaço Casa do Fauno foi assinado pelo arquiteto Léo Shehtman e contou com um painel que foi o grande destaque do ambiente, feito em pedra natural.

Entre os principais desafios enfrentados, os fundadores lembram que a mão de obra qualificada é um grande entrave do segmento. “Como qualquer outro negócio, os desafios são inúmeros. Entendo que melhorar o marketing das rochas brasileiras seja um trabalho extremamente necessário e urgente para que nossos materiais sejam valorizados”, defendeu Gerlania.

*In addition to processing and marketing of ornamental rocks, the stone fabricators also seek to assist and advise in all processes of the works served. “We also provide specialized labor and seek to create actions to instruct architectural professionals on the use of the rocks and their possible finishes”, she explained.*

*Among the projects delivered in the 10 years of history, Gerlania highlights a recent partnership: CasaCor São Paulo 2019. The environment Casa do Fauno was signed by architect Léo Shehtman and had a panel that was the great highlight of the space, made in natural stone.*

*Among the main challenges faced, the founders remember that qualified labor is a major obstacle in the segment. “Like any other business, the challenges are countless. I understand that improving the marketing of Brazilian stone is an extremely necessary and urgent job for our materials to be valued”, defended Gerlania.*



**PRIMEIRO SHOWROOM - CHAMÁVAMOS DE SHOWROOM MÓVEL**  
*FIRST SHOWROOM - WE CALLED MOBILE SHOWROOM*



# minexco

mármores importados



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

[www.minexco.com.br](http://www.minexco.com.br)



**FACHADA SHOWROOM HOJE**  
SHOWROOM FACADE TODAY

Durante o ano de 2020, a pandemia também foi um grande desafio para a Top Mármore. “Não tinha como não sermos afetados, mas aproveitamos o momento para estreitar ainda mais o relacionamento com nossos clientes e nos adaptamos para continuar atendendo, mesmo que digitalmente”, lembra Gerlania, que acrescentou que eles também criaram um curso específico para arquitetos e designers neste período e consultoria para outras marmorarias. ■

*During the year 2020, the pandemic was also a huge challenge for Top Mármore. “There was no way we could not be affected, but we took advantage of the moment to strengthen even more the relationship with our clients and we adapted to continue serving, even digitally”, remembers Gerlania, who added that they also created a specific course for architects and designers in this period and consultancy for other marbleworks. ■*

**TOP MÁRMORE**

Av. Zaki Narchi, 1506

São Paulo - SP

+ 55 11 2304-1626

+ 55 11 2089-0806

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

contato@topmarmore.com.br

@topmarmore

Top Mármore

Ariosteia é uma superfície italiana, exclusividade Galleria della Pietra e MG Mármore, disponível em grandes formatos. É 100% mineral, higiênica e de fácil limpeza. Oferece alta resistência a riscos, abrasão e ataques químicos.

Uma inovação para bancadas, fachadas, pisos, paredes e mobiliário. Versátil, prática, sofisticada. Escolha diferenciada para quem busca projetos únicos.

[galleriadellapietra.com.br](http://galleriadellapietra.com.br)

[ariosteia.com.br](http://ariosteia.com.br)

# NADA IGUAL



**ARIOSTEA**  
PIETRA, MARMORE E WOOD



AMBIENTE DALLAS WHITE

# GRUPO ANDRADE

## Referência na indústria de rochas dentro e fora do país

### *Reference in the rock industry inside and outside the country*

» Completando 30 anos de história em 2020, o Grupo Andrade construiu, nas últimas décadas, sua trajetória como empresa referência nacional e internacional na indústria de rochas ornamentais. Com produção concentrada em dois parques industriais, um no município de Serra (ES) e outro em Águia Branca (ES), o grupo oferece blocos de diversos materiais, placas de granito polido, mármore e telhas importadas.

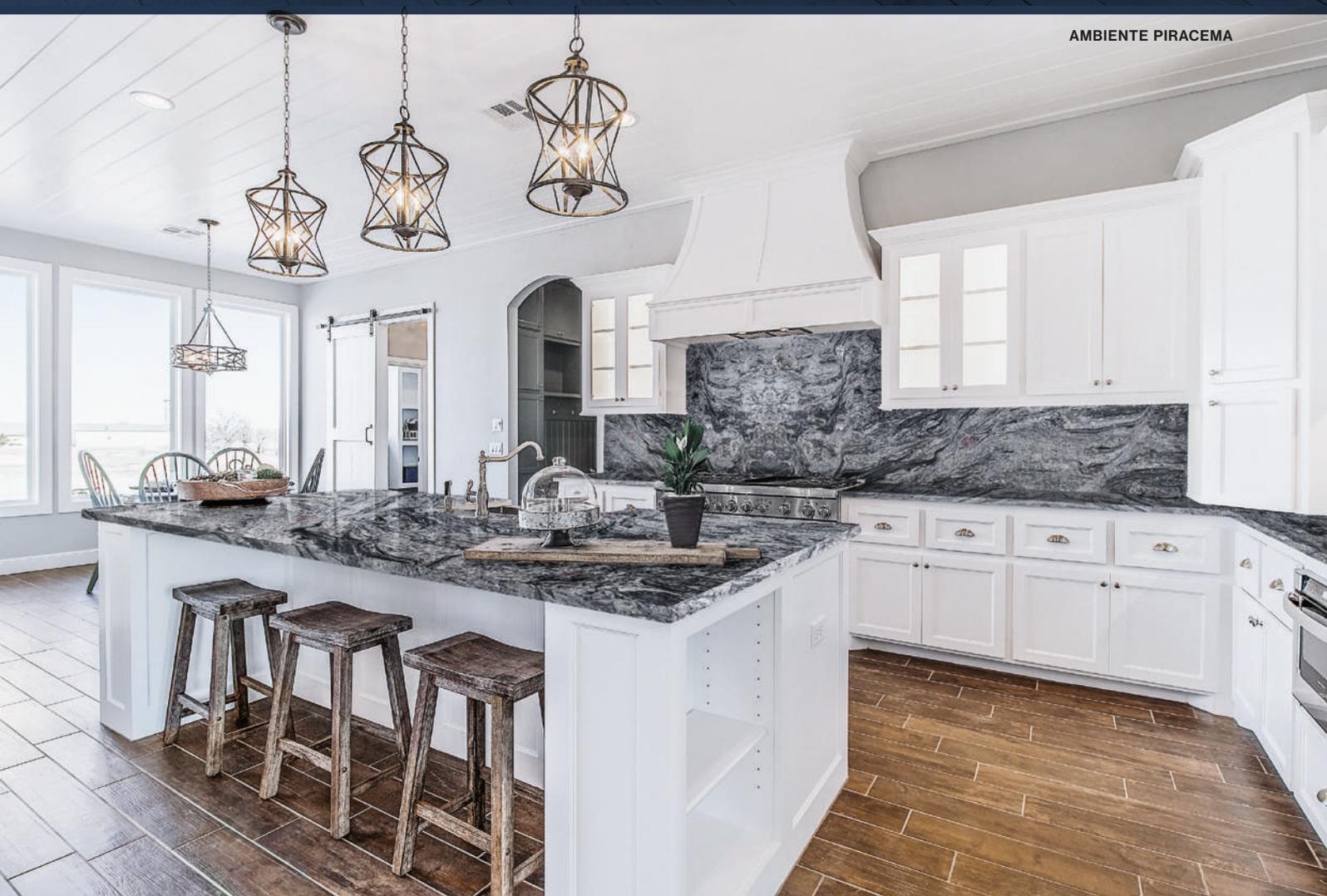
Antes de entrar no universo das rochas ornamentais, o empresário e fundador do grupo Célio de Andrade veio do interior com seus irmãos em busca de melhores condições de vida e, juntos, desenvolveram um trabalho com solda e passaram a fabricar grades. Com o crescimento da demanda, fundaram a Metalúrgica Andrade, mas logo se apaixonaram pelo segmento das rochas e mudaram de setor.

» Completing 30 years of history in 2020, Grupo Andrade has built, in the last decades, its trajectory as a national and international reference company in the rock industry. With productions concentrated in two industrial parks, one in the city of Serra (ES) and the other in Águia Branca (ES), the group offers blocks of various materials, polished granite slabs, marbles and imported tiles.

Before entering the universe of ornamental rocks, the entrepreneur and founder of the group Célio de Andrade came from the countryside with his brothers in search of better living conditions and, together, they developed a work with welding and started to manufacture grids. With the growth of demand, they founded Metalúrgica Andrade, but soon fell in love with the segment of the rocks and changed sectors.



AMBIENTE BLUE FANTASY



AMBIENTE PIRACEMA



**BLUE FANTASY PEDREIRA**



**DALLAS WHITE PEDREIRA**



**DALLAS WHITE**



**SUPER WHITE**

Além das unidades industriais equipadas com tecnologia de ponta, pátio de blocos, serraria e linhas de polimento, o Grupo Andrade também possui diversas pedreiras de extração dos mais variados tipos de materiais. As rochas extraídas de jazidas próprias incluem os materiais Gold Brasil, Café Imperial, Blue Fantasy, Piracema e Dallas White. Complementando seu catálogo, o grupo também participa de contratos de exclusividade com compras mensais definidas.

“O Grupo Andrade investe no desenvolvimento institucional, no comprometimento com os clientes e na qualidade do atendimento. Nossa equipe está sempre dedicada a oferecer materiais de qualidade, buscando novas cores em pedras importadas e brasileiras, e também novas tecnologias de extração que atendam a responsabilidade ecológica”, pontuou Emilly Andrade, diretora do grupo.

Buscando estar sempre à frente quando o assunto é tecnologia, a indústria está investindo em um novo sistema que une todas as atividades da empresa – desde a produção até a contábil – e tem o objetivo de facilitar os processos. “Além disso, importamos nossas máquinas de marcas italianas consagradas, garantindo o melhor resultado em extração e industrialização das rochas”, ressaltou Emilly.

*Besides the industrial units equipped with state-of-the-art technology, block yard, sawmill and polishing lines, the Andrade Group also has several extraction quarries of the most varied types of materials. The rocks extracted from their own quarries include Gold Brasil, Café Imperial, Blue Fantasy, Piracema and Dallas White. Complementing its catalog, the group also participates in exclusive contracts with defined monthly purchases.*

*“Andrade Group invests in institutional development, commitment to customers and quality of service. Our team is always dedicated to offering quality materials, seeking new colors in imported and Brazilian stones, and also new extraction technologies that meet the ecological responsibility,” said Emilly Andrade, director of the group.*

*Seeking to be always ahead when the subject is technology, the industry is investing in a new system that unites all the activities of the company - from production to accounting - and aims to facilitate the processes. “In addition, we import our machines from renowned Italian brands, ensuring the best result in extraction and industrialization of the rocks,” said Emilly.*



BLUE FANTASY



BIANCO SUPERIORE



PIRACEMA



MATIRA

Com uma linha de materiais extensa e oferecendo mais de 50 cores e tipos de rochas para o mercado, o grupo tem uma vasta gama de exóticos e de quartzitos. Dos 40 mil metros quadrados produzidos por mês – apenas em turnos diurnos –, ficam no Brasil cerca de 15%, outros 15% são para as vendas de blocos e 70% para as exportações, que seguem para os mais diversos países do mundo.

“Apesar da pandemia, a Andrade não reduziu sua produção em nenhuma das fábricas e superou o desafio de continuar atendendo os clientes apenas online, sem visitas ou viagens. Por ser uma empresa sólida e confiável, esse foi um dos nossos grandes diferenciais para a procura neste período”, lembrou Derlane Romano, gerente de Exportações.

Hoje o grupo conta com cerca de 250 colaboradores e se orgulha ao lembrar que muitos deles têm mais de 10 anos de empresa, sendo que alguns chegam a 20 anos de história com a Andrade. “Um dos grandes capitais da empresa está na relação com os funcionários”, pontuou Derlane. ■

*With an extensive line of materials and offering more than 50 colors and types of rocks for the market, the group has a wide range of exotic and quartzite. Of the 40 thousand square meters produced per month - only in day shifts -, around 15% are in Brazil, another 15% are for sales of blocks and 70% for exports, which go to the most diverse countries in the world.*

*“Despite the pandemic, Andrade has not reduced its production in any of the factories and has overcome the challenge of continuing to serve customers only online, without visits or trips. For being a solid and reliable company, this was one of our great differentials for the demand in this period”, reminded Derlane Romano, Exportations Manager.*

*Today the group has about 250 employees and is proud to remember that many of them have more than 10 years of company, and some reach 20 years of history with Andrade. “One of the great capitals of the company is in the relationship with the employees”, scored Derlane. ■*

## PING-PONG

### **Quais são os países que a empresa mantém negócios?**

Hoje a Andrade mantém negócios em todos os continentes com uma carteira bem variada de clientes.

### **Qual foi o maior desafio enfrentado até hoje pelo grupo?**

Recentemente, a perda do nosso fundador Célio de Andrade, deixando muitas saudades, mas também a memória de um grande exemplo de ser humano, de trabalho, otimismo e amor a tudo que fazia.

### **Como você iniciou no mercado de rochas ornamentais? Como é sua história com a empresa?**

Meu início no mercado de rochas foi no ano 2000, quando entrei na Andrade e comecei a conhecer este mundo maravilhoso auxiliando nas vendas do mercado interno. Sendo filha do Célio de Andrade, meus estudos foram direcionados para seguir os passos do meu pai e meu caminho já estava traçado neste mundo das pedras.

## FAST QUESTIONS

### **Which countries does the company do business in?**

*Nowadays Andrade maintains business in all continents with a very varied portfolio of clients.*

### **What was the biggest challenge faced until today by the group?**

*Recently, the loss of our founder Célio de Andrade, leaving many nostalgia, but also the memory of a great example of human being, work, optimism and love for everything he did.*

### **How did you start in the ornamental rocks market? How is your history with the company?**

*My beginning on the ornamental rock market happened in the year 2000, when I entered on Andrade and started to know this wonderful world helping on the sales of the internal market. Being daughter of Célio de Andrade, my studies were directed to follow my father's steps and my path was already traced in this world of stones.*





# AÇO ART

## Future-Driven Machines

Empresa líder nacional em soluções tecnológicas e equipamentos para corte, polimento, furo e acabamento em chapas de mármore, granito, ardósia e concreto.

*Aço Art is a Brazilian leader company in equipment for cutting, polishing, drilling and finishing in marble, granite, slate and concrete slabs.*

De olho no futuro, Aço Art está de cara nova.

[acoart@acoart.com.br](mailto:acoart@acoart.com.br)

+55 (28) 3027-6333

+55 (28) 99917-2222

[www.acoart.com.br](http://www.acoart.com.br)

# AQUILO QUE NÃO TE CONTARAM

» Me lembro da minha primeira competição de natação. Eu era apenas um menino de 7 anos de idade que tinha sido colocado l  para aprender a nadar e perder o medo do mar. Meu pai mergulhava em apneia e tinha o desejo de me levar junto, porém sempre que ele tentava me conduzir para uma área onde eu não dava p , surgia um imenso pavor de me afogar e então, mesmo nos braços do meu pai, eu não conseguia vencer aquela situa o desafiadora. E você deve estar se perguntando: por que?

Antes de falar o motivo, vamos voltar à minha primeira competi o. Era apenas um circuito interno onde meus próprios colegas de piscina participariam e eu estava lá aguardando ansioso com os p s na base para pular e nadar o mais rápido possível no estilo crawl. Meus lábios estavam roxos e não era do frio, minhas mãos suavam e não era calor o que eu sentia, estava tr mulo e tão pouco era por conta da posi o sobre o bloco de salto.

Do mesmo modo que eu temia me afogar em mar aberto, eu temia desapontar minha mãe, que sempre me ensinou que devemos nos dedicar ao máximo para alcançar os nossos objetivos, e para mim, naquele momento, não chegar em

primeiro lugar era como atestar que eu não estava pronto para nadar ou que, por mais que eu tivesse me dedicado aos treinos, eu não era bom o suficiente.

Na vida de qualquer empreendedor desafios se apresentarão a todo momento. Eu costumo dizer que empreender é trazer à realidade tudo que existe apenas em seus pensamentos, tornar palpável aquela ideia pulsante. Para isso, devemos estar prontos para encarar as competi es, independente da forma que elas possam se moldar diante de você, lembre-se sempre que você é o seu maior adversário. Se existe alguém que deve ser superado em desempenho todos os dias, esse alguém   você mesmo.

Agora o que não te contaram foi que para se superar, o foco deve estar no lugar mais alto do pódio, que competi o leal é algo saudável e ela só   leal quando a disputa acontece entre pessoas que estão niveladas na mesma categoria, ou seja, não se preocupe em competir com aqueles que são da segunda divisão. Ser da segunda divisão não é dispor de menos capital de investimento, porque posicionamento não está ligado a dinheiro, entretanto faz conexão direta com o modo de pensar e, conseqentemente, de agir.



**RICARDO ESTUQUI NUNNES**

FUNDADOR DA NOBILE MARMO E DA PLATAFORMA DE CURSOS ONLINE – ROCHAS NA ARQUITETURA.



***Na vida de qualquer empreendedor desafios se apresentarão a todo momento. Eu costumo dizer que empreender é trazer à realidade tudo que existe apenas em seus pensamentos, tornar palpável aquela ideia pulsante.***



Quando falamos em focar no primeiro lugar isso significa que precisamos enxergar e traçar planos de um campeão: se ainda não somos, devemos almejar isso. Em uma tradução bem objetiva, a palavra almejar quer dizer desejar ardentemente com todas as forças, só assim é possível se preparar para toda situação que poderá se apresentar.

#### **TRAÇO 1 DE UM CAMPEÃO**

Você pode pensar que o jogador campeão vai ser sempre o mais forte ou talvez aquele que corre mais rápido ou quem sabe até aquele cara que salta mais alto. Pois bem, eu quero te dizer que o competidor campeão tem um traço muito marcante e este traço é a disciplina.

#### **TRAÇO 2 DE UM CAMPEÃO**

Em ambientes hostis como o nosso, adaptabilidade é a segunda arma que você deve municiar para encarar os desafios do mercado. Pensar em novas soluções, investir em inovação focada na informação e se capacitar são as melhores formas de se adaptar a qualquer terreno. Isso fará com que sua empresa responda o mais depressa possível em uma situação surpresa, como foi essa tal pandemia.

#### **TRAÇO 3 DE UM CAMPEÃO**

Ser um executor é essencial para sair dos planos e entrar na prática. Somente calçando as chuteiras e entrando em campo é que o jogador aprende a suportar as pressões da torcida, que nos dias de treino são uma variável inexistente. Claramente isto significa que do plano para a ação existem muitas dife-

renças que só podem ser vividas na prática. Se torne um excelente executor, vá e faça sem medo de errar.

#### **TRAÇO 4 DE UM CAMPEÃO**

Terceira lei de Newton: a terceira lei de Newton afirma que a toda ação corresponde a uma reação de igual intensidade, mas que atua no sentido oposto. Precisamos entender que tudo que acontece em nossas empresas, mesmo que com terceiros envolvidos, é de responsabilidade nossa, ou seja, se algo der errado a culpa não é dos outros, pois nossa função é administrar a organização e entregar condições para todos cumprirem com suas tarefas. Assuma para si, reflita, revise e corrija. Este é o perfil de quem se prepara para o primeiro lugar no pódio.

#### **TRAÇO 5 DE UM CAMPEÃO**

“O vencedor é o perdedor que tentou mais uma vez”. Trazendo para si as reponsabilidades de gerir um negócio, balanceando os seus acertos e erros, é hora de ajustar os pontos que necessitam de melhorias e potencializar suas capacidades mais valiosas. Entender que nem sempre se ganha e lidar com as incertezas, todavia se doar ao máximo no processo de preparação irá diminuir suas chances de fracasso e aumentar sua autoconfiança. Por isso mantenha sua cabeça erguida e siga obstinado a se superar, mas não se esqueça do conselho da Dra. Juçara Estuqui: “Se prepare para ser o melhor, não se contente com menos do que isso”.

Ah, aquela minha primeira competição de natação: eu venci! ■



FREEPIK

## GRUPO DE MARMORISTAS REÚNE MAIS DE 100 MULHERES EM TRÊS MESES

**Projeto Stone Woman Brasil nasceu da vontade de compartilhar conhecimentos e experiências entre mulheres do setor**

» Grupo criado há pouco mais de três meses exclusivo para mulheres marmoristas compartilhar experiências e conhecimento, o projeto Stone Woman Brasil já reúne mais de 100 participantes de todo o país. As marmoristas se reúnem sempre nas primeiras terças-feiras do mês, através de lives, além de conversarem diariamente em um grupo no WhatsApp.

Katiane Passos, idealizadora do Stone Woman, conta que iniciou o projeto de maneira despretensiosa. "Acreditamos que a constância, em tudo aquilo que a gente se propõe a fazer, leva ao sucesso. Então, todas as terças, nós temos esse compromisso de nos reunirmos. É um grupo que tem marmoristas com mais de 35 anos de experiência e também aquelas que estão no mercado há apenas seis meses.

E isso, sem dúvidas, tem gerado ganho para todas as participantes”, pontuou.

Para Isabel Jales, da Marmipedras, o grupo tem ajudado na rotina. “Pra se ter uma ideia, a gente estava fazendo nosso primeiro trabalho em ônix, que é uma rocha translúcida, e a gente não sabia como ia fazer a parte da iluminação da bancada. Ai foi quando veio a ajuda do grupo. E foi sensacional. Conseguimos fazer o trabalho e ficou bellissimo. Esse grupo só tem contribuído para mim”, lembrou.



Além do compartilhamento de experiências, o Stone Woman também vem qualificando as reuniões com a participação de profissionais de diversas áreas, desde terapia comportamental até coaches de negócios, como a advogada Nathalia Baracho, que também é marmorista. “O projeto já abriu discussões para outras pessoas que queiram se engajar. Nosso objetivo é que o grupo cresça e se consolide cada vez mais”, explicou Katiane.

Ângela Bernardo, da 3D Marmoraria, conta que a visão dela mudou. “Eu estava um pouco acomodada e o grupo tem dado um gás, um alimento para mim. Principalmente para se manter em pé e ver que muitas coisas não acontecem somente com a nossa marmoraria”, contou.



**Katiane  
Passos**



**Isabel  
Jales**



**Ângela  
Bernardo**



**Pastora  
Gisa**

Para a pastora Gisa, da Gran Kairós Mármore e Granitos, o Stone Woman foi a ponte para o empreendedorismo. Há um ano, ela assumiu uma marmoraria à beira da falência, sem conhecer nada sobre os negócios. “O projeto me ajudou a conhecer esse mundo das rochas, desde precificação, gestão de funcionários, até como me portar diante de uma dificuldade. Cada detalhe do grupo, cada dúvida tirada, cada encontro, cada treinamento tem mudado a minha história e a história da empresa”, finalizou. ■

## PROGREDIR E PERPETUAR NA MARMORARIA

» Na maioria dos casos, as marmorarias iniciam suas histórias de forma improvisada e, ao longo do tempo, são forçadas a se aperfeiçoarem para atender a demanda do mercado. O setor é empurrado para o crescimento sem nenhuma estrutura física, industrial e organizacional. Infelizmente, o novo empreendedor não encontra apoio gratuito necessário para que o início seja da forma correta.

A contratação de uma consultoria é o mais indicado, mas este procedimento ainda não é entendido corretamente pelos novos investidores, que preferem comprar mais uma máquina. Se começamos errado, sempre teremos que refazer e reinvestir os precários recursos financeiros e humanos.

Um dos maiores problemas do setor é a desinformação sobre o novo negócio e os novos empreendedores estão sendo orientados por pessoas que não conhecem ou por antigos marmoristas que também aprenderam errado, passando orientações antigas e esquecendo as evoluções do setor. Em resumo, as novas gerações de empresários estão recebendo orientações antigas, muitas vezes de pessoas sem capacidade para orientar.

Um dos principais motivos de descontinuação de uma empresa por parte de seus herdeiros é a falta de uma boa gestão dos antigos (atuais) administradores, que esquecem de implantar inovações, informatização e melhoramento industrial. A falta de decoro por parte dos sócios e colaboradores também é impactante para uma boa parte das empresas sucumbirem.

A melhor receita é implantar as diretrizes de uma boa empresa. Essas são algumas delas:



**SERGIO ROBERTO CALHEIRA MIRANDA**

(27) 99966-3700

VENDAS@SERGIORMIRANDA.COM.BR

WWW.SERGIORMIRANDA.COM.BR

- Iniciar com assessoria de um consultor especializado no setor, permitindo entender totalmente o ramo e criar corretamente toda estrutura necessária para um desempenho eficiente.

- Criar estrutura física adequada para atender corretamente a área industrial, comercial e serviços.

- Capacitar a si e os colaboradores que irão desempenhar os serviços de venda, produção, entrega e administração.

- Controlar, padronizar e organizar, com o auxílio de sistemas informatizados.

- Rever inovações e fazer consultoria/auditoria dos processos, constantemente.

As marmorarias estão classificadas em cinco prováveis níveis:

1) Iniciante – O dono é o vendedor, medidor, administrador, componente da produção, entrega, financeiro e sua indústria se resume em uma maquina e lixadeiras, instaladas em uma “meia água” (espécie de galpão feita com Eternit). A maioria das empresas já estabelecidas reclamam dos “iniciantes”, pois na maioria das vezes são ex-funcionários de marmorarias vizinhas ou um novo empreendedor sem recursos, iniciando um novo negócio.

2) Nível 2 – O dono é o vendedor, medidor, administrador, comprador, mas já tem um quadro funcional na sua indústria, com uma cortadeira e máquinas manuais. Está sempre em concorrência de preços com a comunidade.

3) Nível 3 – A empresa agora existe! Está mais bem estruturada na parte industrial, com um galpão, mais de uma máquina de “peso” - geralmente uma cortadeira e uma poliborda pequena, além das lixadeiras e serra mármore manual. Porém, ainda sofre com a parte administrativa e de controle. Geralmente não procuram ajuda profissional e tentam ser tudo na empresa. Se reserva a definir um preço ideal para suas negociações e dispensa orçamentos muito baixos.

4) Nível 4 – Empresa “politicamente correta”, com toda estrutura adequada para produzir, com toda estrutura comercial, com toda estrutura administrativa e o dono fazendo o papel de coordenador. Esta empresa tem 89% de chances de ser lucrativa e eficiente, se os controles estiverem ativos. Tem um padrão de preço e qualidade equivalente ao público que atende.

5) Nível 5 – Empresa idêntica à do nível 4, porém com uma particularidade a mais: é a empresa referência do mercado, participa da sociedade local com doações e ações nas comunidades, ditadora de padrões de excelência, inovações e envolvimento social. Seu preço de venda não é questionado pela maioria da sua clientela e o seu maior trunfo é a qualidade de seus produtos e serviços prestados.

As empresas dos níveis 4 e 5 são as maiores propagadoras de perpetuação de seus negócios com herdeiros e novos investidores, pois no momento de uma saída do negócio, pelos seus proprietários, conseguem um bom valor na venda desta empresa. Se olharmos para o setor de rochas, poucas estão neste nível! ■



FREEPIK

# O VAI E VEM DA REGULAÇÃO DO SETOR DE ROCHAS DE REVESTIMENTO

» Enquanto os mineradores deveriam estar dedicando seu tempo e seus investimentos para a descoberta de novas áreas, melhorias de tecnologias, conquista de mercado e, com isto, criação de emprego e renda para a sociedade brasileira, eles acabam se vendo envolvidos em discussões normativas de questões que já estavam pacificadas há muitos anos.

Recentemente, o setor de rochas de revestimento teve uma série de “vitórias” na legislação que foram seguidas por significativas derrotas pela burocracia e pela falta de razoabilidade da agência reguladora.

A primeira vitória foi a promulgação da Lei 13.975/2020, que oportunizou que as rochas de revestimento tivessem a chance de optar seguir pelo regime de licenciamento ou seguir pelo de alvará-concessão. A derrota que veio logo a seguir está sendo bastante dura para o setor. Ocorre que, mesmo considerando o fato de que nos últimos 50 anos as rochas de revestimento quase sempre tiveram seus alvarás de pesquisa emitidos para até 1.000 hectares, critério este estabelecido por ato técnico do então DNPM, a

ANM passou a entender que, a partir da promulgação da Lei 13.975/2020 haveria a necessidade de se limitar a área de pesquisa para rochas de revestimento em 50 hectares.

Não satisfeita com a ideia e sem meios de implementá-la, a ANM suspendeu a tramitação dos processos para a emissão de portaria de lavra para rochas de revestimento assim como limitou no sistema de requerimento de autorização de pesquisa o tamanho das áreas passíveis de requerimento para este uso. Uma simples alteração da redação do Art. 42 da Portaria do Diretor Geral do DNPM 155/2016, solucionaria o caso, praticamente sem repercussão nenhuma, mas a opção da ANM foi impor uma “sanção” ao setor regulado.

A outra pequena “vitória” foi a Resolução da Diretoria Colegiada 37/2020, onde a ANM permitiu que a emissão das Guias de Utilização (GU) passasse a ser, também, um ato jurídico/administrativo vinculado. Um ato vinculado equivale a dizer que se o titular cumprir todos os requisitos normativos o requerimento deve ser atendido.

Na contramão da pequena vitória, a derrota do se-

tor passou a ocorrer quando parte dos servidores da ANM passou a entender que perdeu o poder de discricionariedade, estabelecido em lei, sobre esse tipo de título. Com este entendimento, os processos que no passado tiveram algum tipo de lavra ilegal, mesmo que regularizados atualmente, estão tendo dificuldades para acesso a esse tipo de título de lavra.

Por outro lado, no dia 30 de setembro de 2020, foi publicada no Diário Oficial da União (D.O.U.) a Portaria 354/2020 do Ministério de Minas e Energia criando o Programa Mineração e Desenvolvimento – PMD, onde descreve os planos e metas para todas as esferas da mineração, onde também enfatiza que o “Brasil é uma potência mineral e a mineração é um vetor do progresso e sinônimo de desenvolvimento”. As ideias propostas são muito interessantes, mas vamos ver o que será tirado do setor como contrapartida pelo benefício.

Na análise integrada de todos os eventos narrados neste artigo e em outros, notamos que houveram avanços para o setor. O difícil é entender por que a agência tenta impor derrotas para os regulados. ■



**ANNA  
CHRISTINA  
ROSSATO**



**IGOR PLEIN  
BOLZAN**

*ENGENHEIROS  
DE MINAS  
CONSULTORIA  
EM MINERAÇÃO E  
MEIO AMBIENTE*

# 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](mailto:akemibrasil@akemibrasil.com.br)

+55 11 4138-8010

[www.akemibrasil.com.br](http://www.akemibrasil.com.br)

**AKEMI**<sup>®</sup> BRASIL

# A LAVRA ILEGAL IMPEDE A OUTORGA DA GUIA DE UTILIZAÇÃO?

»O Código de Mineração prevê a possibilidade, em caráter excepcional, de extração de substâncias minerais antes da emissão da Portaria de Concessão de Lavra desde sua redação original, de 1967.

Desde então, no curso do tempo, algumas mudanças normativas impactaram na forma de utilização desse instrumento pelo setor mineral, em especial pelo setor de rochas ornamentais.

Recentemente, a Resolução 37/2020 promoveu alterações nas regras relativas ao procedimento de análise e outorga da Guia de Utilização, previstas na Consolidação Normativa do DNPM – Portaria 155/2016, dentre as quais destaco a inclusão de requisitos legais específicos cujo preenchimento dará à outorga a natureza de ato vinculado (art. 105), retirando da administração pública qualquer margem de liberdade.

Isso não quer dizer, no entanto, que o não atendimento dessas novas exigências constituirá impedimento à outorga da Guia de Utilização. A meu ver, os requisitos elencados devem ser cumpridos tão somente para que o ato seja considerado vinculado, não como condição intrínseca à outorga da autorização.

Cogitar que a Resolução 37/2020 possa criar vedações à emissão da Guia de Utilização por motivos não

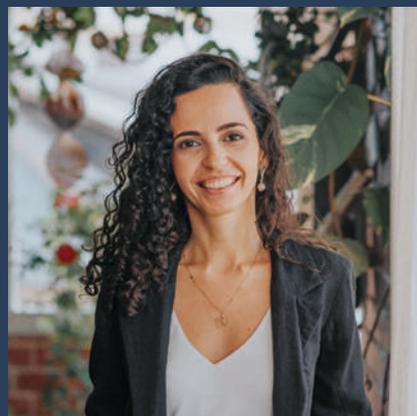
previstos no Código de Mineração e seu regulamento seria admitir que uma mera resolução pudesse inovar no ordenamento jurídico e restringir direitos, o que seria totalmente incompatível com o ordenamento jurídico.

Vejamos o exemplo de uma área na qual tenha ocorrido lavra ilegal pretérita para a qual haja requerimento de emissão de Guia de Utilização pendente de análise. Não se cogita a hipótese de indeferimento do pedido por ausência de atendimento aos novos requisitos.

Eventual negativa deverá ser motivada, com a apresentação das razões de mérito e oportunidade próprios do ato administrativo discricionário, que indicará os motivos do indeferimento, como ocorrida até a entrada em vigor da Resolução 37/2020.

Outro ponto a ser destacado é que a norma não poderá retroagir para atingir fatos anteriores. O princípio da “lei do tempo rege o ato” exige que as relações jurídicas sejam analisadas sob a lei vigente à época da ocorrência do fato, que, no caso, consiste no requerimento de outorga da Guia de Utilização.

Se, quando da formulação do requerimento não vigoravam as atuais normas que impõem novas obrigações ao minerador, não se pode exigir que agora sejam cumpridas.



## LIDIANE BAHIENSE GUIO

ADVOGADA ESPECIALISTA EM  
DIREITO DA MINERAÇÃO

FONE: (28) 99918-7057

WWW.LIDIANEGUIO.COM.BR

E-MAIL: LIDIANEGUIO@GMAIL.COM

Entendimento contrário violaria o princípio da confiança legítima, trazendo ainda mais insegurança jurídica ao setor mineral, que tem sido impactado pela revisão das normas que regulam a atividade de mineração, as quais têm suscitado controvérsias interpretativas aptas a paralisar a análise de processos.

Muito embora a intenção do poder público com a criação das novas normas fosse desburocratizar os procedimentos e fomentar a atividade de mineração, na prática, nota-se que as medidas podem surtir efeito contrário a depender da interpretação que se dê aos dispositivos.

O que deve ser fortemente evitado é a paralisação da tramitação dos processos para aguardar o posicionamento da ANM quanto aos aspectos controvertidos da norma. Contudo, esse parece ser o contexto no qual os mineradores se encontram inseridos. ■

# SEM PESQUISA MINERAL NÃO HÁ SOLUÇÃO

»No final dos anos 70, iniciei minhas andanças pelo mundo das rochas ornamentais e era um momento onde o processo de serragem do granito estava entrando numa fase de especialização dos processos, com aperfeiçoamentos e melhorias das máquinas, equipamentos, ferramentas e insumos utilizados.

O redimensionamento dos teares, os talha-blocos, as politrizes multicabeças e os abrasivos sintéticos trouxeram enormes mudanças de paradigmas e estas mudanças tecnológicas “se deram pelo processo technology-push, ou seja, a indústria fornecedora de tecnologia parecia determinar a velocidade e o caminho do desenvolvimento tecnológico do setor”. (Alencar et alii, 1996)

Naquela oportunidade, os granitos eram na sua quase totalidade extraídos em matacões e possuíam textura homogênea. As feições fraturadas eram totalmente evitadas. Como eram novidades no mundo dos revestimentos, a demanda era muito alta e os preços absorviam com ótima rentabilidade a baixa produtividade.

Nos anos 90, o fio diamantado revolucionou os processos de extração e, juntamente com as resinas de base epóxi, mudou todo o contexto do mercado e uma variedade enorme de rochas passou a

ter a sua possibilidade de aproveitamento. Paralelamente, os parâmetros de sustentabilidade e a valorização dos valores ambientais gestou processos cada vez mais otimizados.

Em função do forte crescimento da utilização das rochas duras, os produtos de revestimentos concorrentes investiram bastante no desenvolvimento de superfícies especiais - notadamente as cerâmicas e mais recentemente as de base silicosas - e isto gerou o suporte de uma nova geleia geral.

Com a otimização dos teares multifio diamantados, nos anos 2000, os ganhos de produtividade foram imensos e as múltiplas possibilidades de aproveitamento geraram uma enorme demanda por novas pedras naturais que fossem competitivas com os novos revestimentos.

Em todo este contexto, a pesquisa mineral cresce de importância, pois sem a rocha desejada todas as outras etapas importantes ficam prejudicadas, ou seja, não conseguem potencializar a necessidade do mercado.

As rochas ocorrem na crosta terrestre, em função de alguns parâmetros geológicos bem delineados e não de maneira errática. Como imaginar que uma atividade cuja matéria prima é baseada na mineração



**CARLOS RUBENS  
A. ALENCAR**

*MSc EM GEOLOGIA DINÂMICA  
E RECURSOS MINERAIS*

*PRESIDENTE DO IBRO - INSTITUTO  
BRASILEIRO DAS ROCHAS ORNAMENTAIS*

possa se desenvolver sem investimento em pesquisa mineral? Até quando o setor continuará a reboque de valorosos prospectores e descobertas acidentais, sem nenhum caráter investigativo técnico-científico?

O estratégico dentro do nosso setor neste momento passa pela necessidade urgente das empresas estruturarem suas áreas de pesquisa mineral e, com base na avaliação dos ambientes geológicos, poderem analisar os alvos preliminares que devam ser investigados em função de litologias específicas e desejadas.

Enfim, um programa de seleção de áreas deve ser entendido como a forma objetiva, inteligente e, por que não afirmar, a mais importante para o desenvolvimento da lavra, beneficiamento e comercialização. Como acontece em todos os segmentos que atuam na mineração, as descobertas é que irão gerar o crescimento diferenciado dentro do setor. ■

## CETEM COMANDA PESQUISAS PARA REAPROVEITAMENTO DOS RESÍDUOS DE ROCHAS ORNAMENTAIS

» Alternativas para reaproveitamento de resíduos finos do processo de beneficiamento das rochas ornamentais estão sendo estudadas através de uma pesquisa comandada pelo Núcleo Regional do Espírito Santo do Centro de Tecnologia Mineral (CETEM). Sob coordenação do engenheiro de Minas Francisco W. Hollanda Vidal, os estudos devem beneficiar indústrias de rochas, cerâmica e de construção civil, além da sociedade de forma geral.

Setor importante para a economia e geração de empregos em todo o país, as rochas ornamentais representam 8% do Produto Interno Bruto (PIB) do Espírito Santo. No processo de beneficiamento dos materiais, são gerados resíduos com muito potencial para uso em outros segmentos industriais, tais como cerâmica, concreto, vidros e rochas artificiais.

De acordo com os pesquisadores do CETEM, que já estudam o aproveitamento dos resíduos desde 1997, o desenvolvimento do projeto está acontecendo em etapas, que incluem levantamento bibliográfico; visitas técnicas nacionais e internacionais; coleta de matéria-prima e produtos nas indústrias de cerâmica e concreto; e articulação com parceiros e associações.

Apesar de as atividades terem sido paralisadas por um período por conta da pandemia, o projeto já tem algumas etapas em fase avançada. Já foram realizadas visitas técnicas em algumas indústrias de concreto, cerâmica vermelha, empresas beneficiadoras de rochas ornamentais e em aterros de resíduos dentro e fora do Espírito Santo.



TESTE INDUSTRIAL NA CERÂMICA CIMACO NO MUNICÍPIO DE ITAPEMIRIM-ES, EQUIPAMENTO DE MISTURA E EXTRUSÃO DE ARTEFATOS CERÂMICOS.



RESÍDUO DE ROCHAS ORNAMENTAIS APÓS PASSAR PELA RETIRADA DE UMIDADE NO FILTRO PRENSA NA EMPRESA CAJUGRAM, MIMOSO DO SUL – ES, EMPRESA QUE CEDEU O RESÍDUO PARA OS TESTES INDUSTRIAIS NA CIMACO.

Além disso, também foi elaborado um estudo de logística para análise de proximidade entre as indústrias de rochas ornamentais e as de cerâmica vermelha e concreto – que aproveitariam os resíduos. Até o momento, o trabalho mostra resultado satisfatório e positivo.

A maior parte das caracterizações das matérias primas e dos resíduos já foi realizada. Os testes laboratoriais e industriais dos artefatos de cerâmica vermelha foram processados e os produtos enviados para os ensaios normativos no SENAI-ES, segundo normas de tijolos e telhas cerâmicas. Os empresários, donos das indústrias de cerâmica vermelha, estão satisfeitos com o produto criado em suas indústrias e aguardam os resultados técnicos para a utilização dos resíduos em seus produtos.

Além de reduzir impactos ambientais, as pesquisas também vão agregar valor a um resíduo indesejável e impulsionar a geração de renda das indústrias. O projeto conta com uma equipe técnica de pesquisadores de várias instituições parceiras, além de apoio financeiro da Fundação de Amparo à Pesquisa e Inovação do ES (Fapes) e apoio institucional do IEMA, Sindirochas, ANPO, Abirochas, Ifes, departamento de engenharia civil da Ufes e UENF. ■

Além de reduzir impactos ambientais, as pesquisas também vão agregar valor a um resíduo indesejável e impulsionar a geração de renda das indústrias. O projeto conta com uma equipe técnica de pesquisadores de várias instituições parceiras, além de apoio financeiro da Fundação de Amparo à Pesquisa e Inovação do ES (Fapes) e apoio institucional do IEMA, Sindirochas, ANPO, Abirochas, Ifes, departamento de engenharia civil da Ufes e UENF. ■



**EMPRESA NV CONCRETOS, PARCEIRA PARA REALIZAÇÃO DOS TESTES INDUSTRIAIS DE CONCRETO FUTURAMENTE, MUNICÍPIO DE NOVA VENÉCIA – ES.**

**CERÂMICA ADÉLIO LUBIANA, EMPRESA QUE SERÁ REALIZADO ENSAIO INDUSTRIAL FUTURAMENTE NO NORTE DO ESPÍRITO SANTO, MUNICÍPIO DE NOVA VENÉCIA – ES.**



# CLÁUDIO GONÇALVES

“Como todo segmento, acredito que o maior desafio é de vanguarda”



Há mais de 30 acompanhando os resultados e crescimento da Cobral, o diretor Cláudio Gonçalves fala sobre a importância do time, as dificuldades do segmento e as perspectivas pós-pandemia, com novas linhas e abertura de filial.

» Desde 1987, quando assumiu a função de office boy na Cobral Abrasivos e Minérios, Cláudio Gonçalves, atual diretor geral da empresa, acompanhou grandes transformações de uma indústria da cadeia do setor de rochas ornamentais do país. São inúmeros produtos pioneiros e revolucionários no Brasil e no mundo e uma previsão de outros tantos investimentos para os próximos anos.

Mas há inúmeros desafios. “Como todo segmento, acredito que o maior desafio é de vanguarda”, conta nesta entrevista exclusiva para a Revista Rochas de Qualidade, ao creditar o sucesso da empresa, com parceiros comerciais em todos os continentes, nos seus mais de 50 funcionários.

Em um ano atípico, visto a pandemia da Covid-19, Gonçalves se diz otimista e acredita em crescimento ainda neste segundo semestre, mas lembra da dificuldade do mundo empresarial com a alta carga tributária no país. Os projetos previstos para 2021 devem ser postergados, mas há perspectivas para uma nova linha e uma filial no Norte do Espírito Santo.

DIRETOR GERAL DE UMA REPRESENTATIVA EMPRESA DE SOLUÇÕES EM TRATAMENTO DE SUPERFÍCIES, COM MAIS DE 50 ANOS DE MERCADO. COMO VOCÊ CHEGOU NA COBRAL? QUAL É A SUA HISTÓRIA COM A EMPRESA?

Minha história começou em 1987, como office boy. Em pouco tempo fui promovido para trabalhar na área contábil e no decorrer deste tempo fui me preparando e aproveitando as oportunidades que foram surgindo.

## SOBRE CLÁUDIO GONÇALVES

- Idade: 50 anos.
  - Sua história com a Cobral: toda minha formação e desenvolvimento profissional, uma paixão.
  - Formação: administração de Empresas com pós graduação em Controladoria.
  - Seu produto preferido: todos, cada um tem sua história no desenvolvimento.
  - Hobby: gosto muito de correr, viajar com a família, uma boa conversa com os amigos.
- Sou um amante das coisas simples.

COM MAIS DE 30 ANOS DE CASA, O SENHOR CONSEGUIU ACOMPANHAR DE PERTO ALGUNS GRANDES AVANÇOS NO SEGMENTO E NA INDÚSTRIA COBRAL, COMO LANÇAMENTOS DE PRODUTOS PIONEIROS NO MERCADO E FILIAIS PELO PAÍS. GOSTARIA QUE CITASSE DOIS MOMENTOS IMPORTANTES, PARA O SENHOR, NO QUE DIZ RESPEITO AO SEU CRESCIMENTO PROFISSIONAL E TAMBÉM DA EMPRESA.

Sim, certamente as transformações no nosso setor foram enormes. A Cobral foi pioneira no desenvolvimento e fabricação dos abrasivos para lustro final de granitos, um trabalho incrível do nosso fundador Flavio Scognamiglio.

A abertura da filial em Cachoeiro do Itapemirim (Espírito Santo) também foi um momento de grande investimento, crescimento e impacto na nossa empresa bem como o início da produção dos abrasivos diamantados resinoides, que refletiu diretamente na qualidade do polimento nos granitos.

Ainda é importante citar o desenvolvimento de abrasivos para lapidação de concreto a seco, que foi um motivo de orgulho, visto que somos a única fabricante brasileira. E, recentemente, a abertura de uma nova filial em Serra (Espírito Santo), na Região da Grande

Vitória, para um atendimento ainda mais personalizado as grandes indústrias ali instaladas.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS PARCEIROS COMERCIAIS HOJE E CONSEGUE ME CITAR PROJETOS IMPORTANTES QUE TEVE A PARTICIPAÇÃO DA COBRAL NO BRASIL E NO MUNDO?

Temos vários parceiros comerciais que foram e são importantes na nossa história e citar alguns deles pode fazer com que eu seja injusto e esqueça algum. Atualmente exportamos nossos produtos para vários países, mas destaco principalmente uma parceria de mais de 30 anos com uma grande empresa japonesa.

PARA O SENHOR, QUAIS SÃO OS MAIORES DESAFIOS NO SEGMENTO?

Como todo segmento, acredito que o maior desafio é de vanguarda, que é uma característica da nossa empresa. Aprimorar sempre nossos produtos em busca de uma qualidade superior para nosso cliente final é o que nos motiva e quando atingimos esse objetivo voltamos nossa atenção ao próximo desafio, essa é a nossa busca pela excelência.



QUAIS FORAM (OU SÃO) AS MAIORES DIFICULDADES, NA SUA OPINIÃO, DA EMPRESA NO MERCADO? COMO ENFRENTÁ-LAS?

Sem dúvida nenhuma a carga tributária nos deixa em enorme desvantagem perante aos nossos concorrentes internacionais. Porém, com criatividade e a busca pela melhoria contínua dos nossos processos, conseguimos driblar essas dificuldades.

2020 FICA MARCADO PELA PANDEMIA E O IMPACTO EM TODOS OS SEGMENTOS ECONÔMICOS. COMO O SENHOR ENXERGA ESTE ATUAL MOMENTO E OS IMPACTOS NA SUA ÁREA? QUAIS SÃO AS PERSPECTIVAS PARA O FIM DO SEGUNDO SEMESTRE?

O ano de 2020 nunca será esquecido, é o ano da Resiliência, onde todos precisaram se reinventar. Sou um otimista por natureza e acredito também que o pior já passou e espero um segundo semestre com crescimento.

A COBRAL TEM QUE ESTAR ALINHADA COM TECNOLOGIAS DE PONTA PARA O LANÇAMENTO DE PRODUTOS. COMO ISTO É VISTO DENTRO DA EMPRESA? QUAIS SÃO ESSES PRODUTOS CONSIDERADOS REVOLUCIONÁRIOS NO SEGMENTO?

No meu entendimento, o sucesso depende totalmente do time. Temos um trabalho muito interessante de engajamento de todos no processo de desenvolvimento e melhoria contínua e acreditamos que todo produto fabricado pela Cobral precisa ser revolucionário e encantar nosso cliente.

QUAIS SÃO OS DIFERENCIAIS DA COBRAL? QUAIS SÃO OS PROJETOS PARA 2021 – ALGUM NOVO INVESTIMENTO, FILIAL, EXPANSÃO, LANÇAMENTO?

Como esse ano foi atípico, confesso que alguns projetos para 2021 serão postergados, porém estamos analisando uma nova linha de abrasivos cerâmicos e uma nova filial no Norte do Espírito Santo. ■





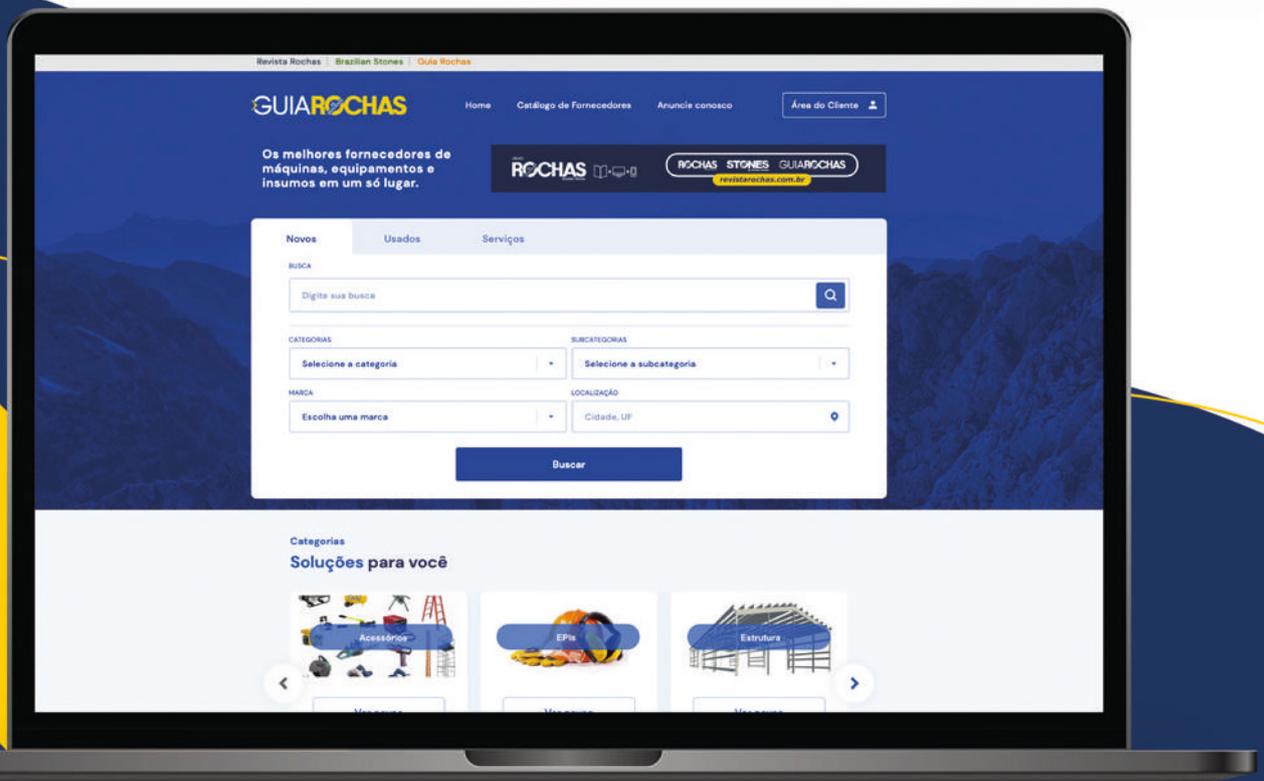
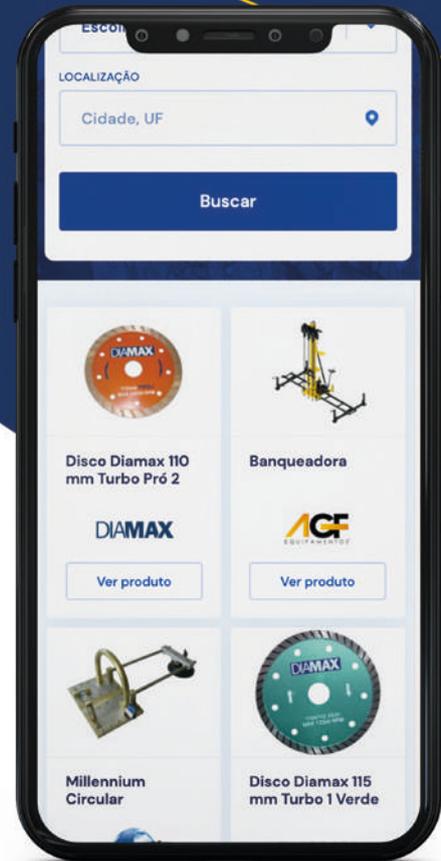
## FICHA TÉCNICA DA EMPRESA

- Fundação: 18/10/1966.
- Funcionários: 52.
- Diferenciais: laboratório próprio para pesquisa e desenvolvimento de novos produtos, corpo técnico especializado para atendimento aos clientes, representantes em todo o Brasil, empresa 100% nacional e o nosso maior orgulho em 54 anos de história.
- Principais materiais: abrasivos diamantados resinoides para todo tipo de pedras naturais e sintéticas, líquidos protetores e corretivos para superfícies.
- Parceiros comerciais: todos nossos *stakeholders*.





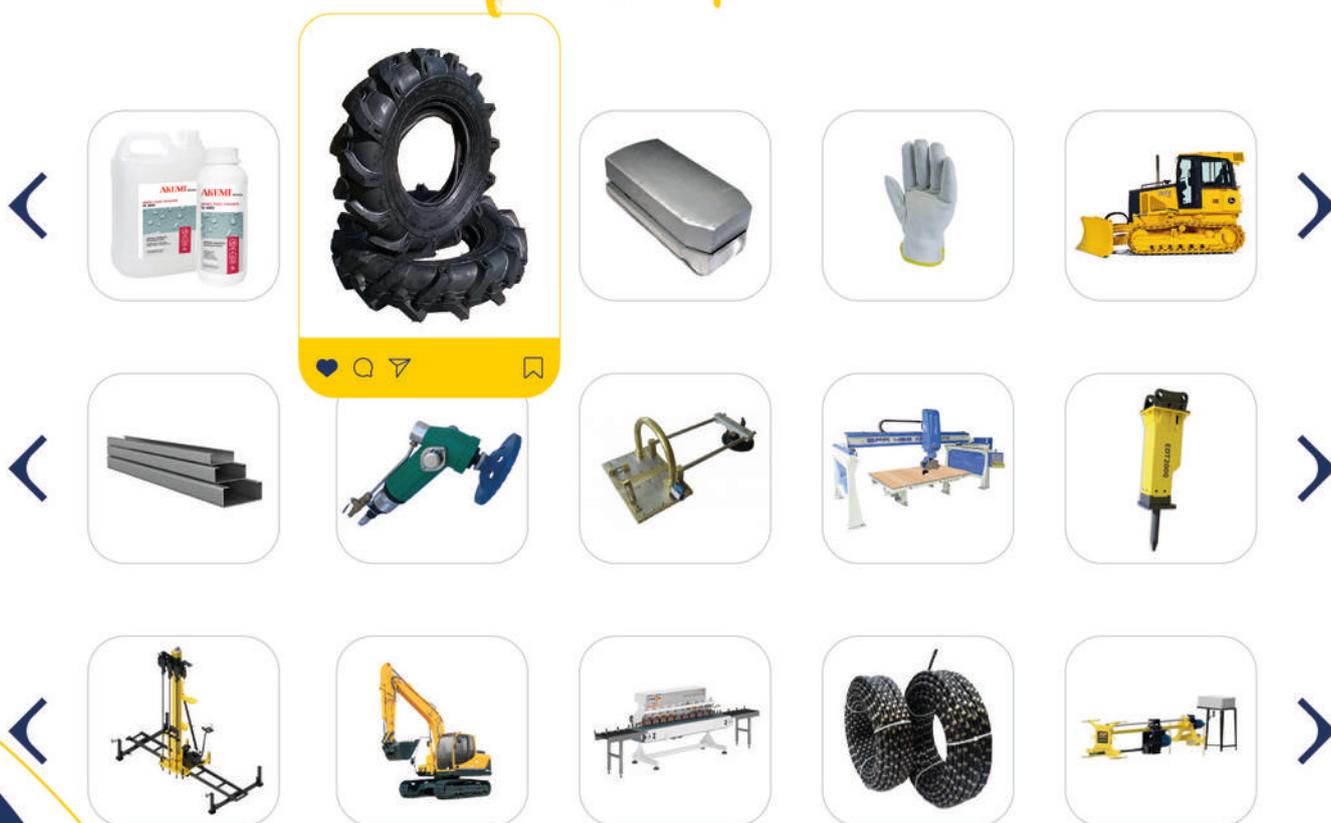
# CONHEÇA O PORTAL DE NEGÓCIOS MAIS COMPLETO DO SETOR!



# COMPRE E VENDA MÁQUINAS, EQUIPAMENTOS E INSUMOS!

Escolha entre produtos **novos** e **usados**!  
Encontre prestadores de **serviço**!  
Tudo em um só lugar!

## ANUNCIE GRÁTIS



WWW.GUIAROCCHAS.COM.BR



## Expo Revestir se consolida como plataforma para geração de negócios no setor de rochas

» Se preparando para realizar sua 19ª edição, a Expo Revestir se consolida como a feira mais importante do setor de acabamentos da América Latina e firma sua vocação em realizar negócios, fomentar criatividade, tendências, lançamentos e inspirações. Ano após ano, o segmento de rochas ganha destaque por

apresentar diferentes tipos, estilos e conceitos na feira. Em sua última edição, a Expo Revestir reuniu 20 expositores desta área, que recebem ao longo do evento arquitetos, designers e também compradores para conhecer as diferentes novidades.

Se você quer conhecer todas as novidades em rochas para o seg-

mento da construção, não pode perder a 19ª edição da Expo Revestir. A feira acontecerá de 23 a 26 de março de 2021, no Transamérica Expo Center, em São Paulo.

Dividida em Business Days e Creative Days, os três primeiros dias são destinados aos negócios em sua essência, com atendimento personalizado, networking e fechamento de contratos. Já o último dia de evento, conhecido como Creative Day, é o dia recomendado para quem busca atualizar os conhecimentos com profissionais renomados em arquitetura, decoração e tendências. ■



## Cobral aposta em linha completa de tijolinhos

» Empresa com mais de 50 anos no mercado de abrasivos, a Cobral apresenta sua linha completa de tijolinhos para levigamento, lustro e polimento de chapas de granitos, mármore e outras superfícies.

Entre os produtos da linha, destacam-se tijolinhos metálicos, diamantados resinoides e de lustro - todos disponíveis em diferentes grãos, de acordo com a necessidade de cada politriz.

A eficiência de cada tijolinho no processo proporciona mais economia, rapidez e um ótimo cus-

to-benefício, além de deixar as pedras com um brilho muito mais intenso. Sem dúvida, são ferramentas essenciais para quem busca os melhores resultados. Os produtos podem ser utilizados em máquinas automáticas e semiautomáticas.

Com grande estrutura e experiência de mercado, a Cobral continua investindo em tecnologia de ponta para fabricar os melhores produtos relacionados a abrasivos e ferramentas diamantadas para corte e polimento de pedras. ■

## Grupo Guidoni apresenta linha Topzstone Calacatta

» Referência na exportação de rochas ornamentais na América Latina e com amplo catálogo de pedras naturais, o Grupo Guidoni apresenta uma novo material desenvolvido pela própria empresa: a linha Topzstone Calacatta. A principal matéria-prima do lançamento é o quartz.

Com durabilidade, resistência e tecnologia, a linha tem 38 padrões em tonalidades claras e escuras, sendo 12 dedicados a reproduzir o mármore Calacatta – um dos preferidos do mercado para revestimentos. Com estética clean, a linha Topzstone Calacatta se destaca pela versatilidade.

Os produtos são feitos na sede capixaba da empresa, localizada em São Domingos do Norte, com capacidade de produzir 170 mil metros quadrados por mês de granitos e chapas de quartzito. ■



**TENAXO**

APRESENTA A NOVA RESINA EPOSSÍDICA INOVADORA



# ABELION A-309X

- \_ O mais baixo amarelamento já visto
- \_ Penetração perfeita
- \_ Mais baixa viscosidade
- \_ Resultado seco e brilhante
- \_ O melhor autonivelamento já obtido
- \_ Melhor performance na telagem
- \_ Extrema ancoragem
- \_ Extremamente versátil



O MELHOR RESULTADO JÁ VISTO EM TODAS AS PEDRAS NATURAIS



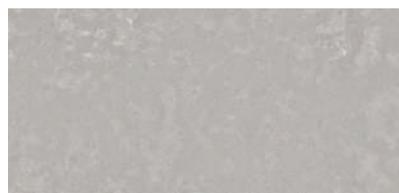
## Cosentino apresenta a nova coleção Silestone® Loft

» A Cosentino, multinacional líder na produção e distribuição de superfícies inovadoras para o mundo da arquitetura e do design, apresenta mundialmente a nova coleção Silestone® Loft, uma nova série de cinco cores de estética industrial. A origem deste estilo remonta a meados do século XX, quando diferentes bairros de Nova Iorque viram as suas instalações fabris, oficinas e armazéns abandonados, serem convertidos em espaços de habitação, dando protagonismo ao estilo industrial.

Os nomes das cores da nova linha foram inspirados em bairros emblemáticos e conhecidos no mundo por sua história e estética industrial marcante. As cores disponíveis são Camden (padrão dos cimentos), Poblenuou (tonalidades cinzas de tons quentes), Seaport (tons cromáticos de cimento escuro e desgastado), Nolita (tons de branco e cinza claro) e Corktown (fundo escuro com castanhos intensos e acabamento extra-mate).



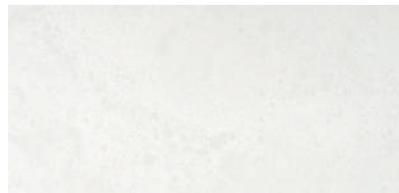
CAMDEN



POBLENOU



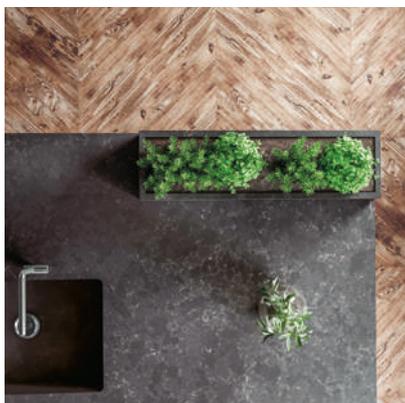
SEAPORT



NOLITA



CORKTOWN



## Branco Dallas faz sucesso nos Estados Unidos, América Latina e China

» Um material com coloração predominantemente branca, com tons pretos e alguns pontos avermelhados, o Branco Dallas, do Grupo Andrade, tem feito sucesso nas exportações para os Estados Unidos, América Latina e também para a China.

O material se destaca por sua resistência e durabilidade, sendo uma das escolhas mais populares para grandes construções e também para alta decoração. ■



## LANÇAMENTO

Vem aí uma novidade em **polibordas** com padrão de qualidade e tecnologia **Rexfort!**

# UNDER



**REXFORT**  
Stone

UM MUNDO DE  
CONHECIMENTO  
AO SEU ALCANCE!



**ACESSE AGORA!**

## PR Grupo Paraná recebe marmoristas de todo o país para visita técnica em sua mina do Mármore Branco Paraná

» Em uma ação proposta por parceiros, o PR Grupo Paraná proporcionou pela primeira vez a visita em sua jazida de onde são extraídos os Mármore Branco PR. O evento aconteceu no último dia 24 de agosto, onde foram recebidos marmoristas e revendedores de diversas regiões do Brasil.

O evento, realizado em parceria com Dodó Andrade (Granart Pedras) e Ricardo Estuqui (Nobile Marmo), envolveu muito aprendizado sobre as jazidas e padronagens dos materiais do Grupo. Os visitantes puderam conhecer o processo da extração das rochas feito na mina, a industriali-

zação na fábrica e encerram visitando o showroom da empresa.

O objetivo do evento foi agregar conhecimento e fortalecer a parceria com profissionais do ramo de rochas ornamentais. O movimento Stone Woman também marcou presença no PR Experience Day. As mulheres se reuniram para mostrar que esse ramo também conta com a presença feminina e que elas são fundamentais nas áreas que atuam.

O evento aconteceu seguindo todas as normas de segurança e distanciamento indicadas pela Organização Mundial da Saúde (OMS). ■



## Setor de rochas marca presença em renovação do TVV

» O ministro da Infraestrutura, Tarcísio de Freitas, esteve no Espírito Santo no último dia 05 de outubro para a inauguração do Cais de Atalaia e para a assinatura da renovação do contrato de arrendamento do Terminal Vila Velha – TVV para a Log-In Logística Intermodal, no Porto de Vitória. O novo Cais de Atalaia, margem Vila Velha, começou a operar no último dia 06 de outubro. O terminal multipropósito poderá movimentar diversos tipos de carga (granéis líquidos e sólidos) como, trigo, malte, fertilizantes, carga geral, dentre outras.

O evento contou com a presença do governa-

dor Renato Casagrande e do secretário Nacional de Portos e Transportes Aquaviários, Diogo Piloni, da bancada federal capixaba, além de diversas autoridades estaduais, empresários, representantes de entidades do segmento portuário. Frederico Robison, Fabio Cruz e Alessandra Bertolani (Centrorochas), Tales Machado (Sindirochas) e Eutemar Venturim (Cetemag) representaram o setor de rochas ornamentais. O Espírito Santo é responsável por cerca de 82% das exportações brasileiras do segmento e 40% de toda produção nacional do arranjo produtivo. ■

## Evento digital orienta empresas do setor de rochas ornamentais sobre a LGPD

» Reunindo especialistas na área jurídica e tecnológica como painelistas, o Sindirochas e Centro-rochas realizaram, no último dia 29 de setembro, a live “Impactos da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) no setor minerário”. O evento aconteceu através da plataforma Zoom com transmissão simultânea no YouTube.

Trazendo uma visão ampla da lei e explicando como ela pode interferir na rotina administrativa, a advogada e especialista em Direito Civil Amanda Carvalho iniciou o compartilhamento de conhecimento esclarecendo que é urgente a mudança de cultura e adequação por parte das empresas para evitar as consequências da lei.

Desde o momento em que entrou em vigor, no dia 18 de setembro, as empresas precisam se informar e executar medidas preventivas para evitar as

consequências legais da LGPD. Apesar da aplicação de multas entrar em vigor em agosto de 2021, falhas de segurança podem gerar medidas judiciais imediatas, dado ao cenário de vigência da lei.

As etapas de adequação para implementação da LGPD foram exploradas pelo advogado, especialista em Direito Digital, Privacidade e Proteção de Dados Pessoais, Thiago Portugal Soledade. Ele detalhou como as empresas devem fazer para adequar as ferramentas de tecnologia e processos, além de gerir os riscos, incidentes e processos.

Já a análise para adoção de soluções técnicas visando o atendimento à lei e as formas de tratar os dados pela empresa ficou a cargo do consultor de Tecnologia da Informação do Sindirochas, especialista em CiberSegurança, Privacidade e Proteção de Dados Pessoais, Diogo Turini Teixeira. ■

# TOTAL BLACK

SUPER ATIVADOR DE COR  
GRANITO E PEDRA SEM GERAL

**ATIVA INTENSAMENTE  
A COR DO MATERIAL E  
PROTEGE CONTRA A  
ENTRADA DE ÁGUA,  
ÓLEO E GORDURA.**



O super ativador de cor Total Black é um poderoso produto de cor preta com alta capacidade de penetração na superfície de mármore ou granitos pretos ou escuros. Ativa intensamente a cor do material, eliminando o aspecto “cinzento” ou “russo” através de uma profunda penetração de pigmentação preta que age rapidamente apenas com a aplicação feita com uma estopa. Proporciona escurecimento de cristais componentes de alguns materiais, dando mais uniformidade à sua cor natural. Protege contra água, óleo e gordura.



Bellinzoni Sud América Indústria e Comércio Ltda.

SAC: 0800 282 5445 / (21) 2445-9577 ou sac@bellinzoni.net

www.bellinzoni.net



**Bellinzoni®**  
Não improvise. Use Bellinzoni.

# O mercado brasileiro de rochas ornamentais

## Empresários dão sua visão sobre o panorama atual, a Covid-19 e as projeções de recuperação para a indústria no Brasil

» No dia 30 de setembro, durante um painel ao vivo organizado pela Milanez & Milaneze na Marmomac Restart Digital, empresários do setor de rochas no Brasil se reuniram para discutir as medidas tomadas desde o início da Covid-19 e como essas ações tiveram impacto nos resultados comerciais. Os temas trazidos para o evento explicam porque, mesmo em tempos tão difíceis, o mercado de rochas ornamentais no Brasil teve bons resultados no primeiro semestre deste ano, com números estáveis e perdas mínimas.

Desde o início da pandemia, em março, a aproximação com outras empresas têm sido uma prioridade para o setor no Brasil. “Aprendemos que é preciso compartilhar informações e encontrar maneiras de reagir juntos”, disse Matt Vigna, diretor comercial da Gramazini. A empresa, uma das maiores exportadoras do Brasil, tem sede no Norte do Espírito Santo, enquanto a maior parte dos escritórios e depósitos estão localizados no Sul. Para fazer reuniões, trocar informação e discutir soluções com outras empresas, Matt tem viajado com frequência para reuniões e visitas.

Gustavo Probst, diretor comercial da Decolores, também sentiu a necessidade de entender o que as outras empresas estavam pensando, os desafios que estavam encarando neste cenário sem precedentes. “Tivemos que aprender todas essas tecnologias e reuniões virtuais, mudamos o ritmo de tudo, todo mundo tinha muito mais interesse em aprender o que os outros estavam pensando e todo esse compartilhamento está nos fortalecendo. Tenho certeza de que, aqui no Brasil, a maioria das empresas não hesita em compartilhar informações que julga relevantes para o setor”, destaca.

Mediador da conversa, o vice-presidente do Centrorochas, Fabio Cruz, também acredita que colaborar é a única forma de sobreviver nos dias de hoje e que compartilhar informações não é ruim para as empresas. “Dados e informações estão aí para todos, é o que você faz com a informação que faz a diferença”, afirma.

Enquanto consumidores de todos os mercados estão cada vez mais inclinados a fazer escolhas virtualmente, a venda de pedras naturais ainda é uma atividade que se favorece da venda presencial, com inspeção de materiais. Buscando encontrar formas de

reduzir os impactos do distanciamento social, e do cancelamento e postergação das versões presenciais de eventos importantes como a Marmomac, as empresas têm investido na melhoria de seus recursos de marketing, além de manter um relacionamento mais próximo e atencioso com seus clientes, mesmo que à distância.

“Somos todos consumidores e temos que pensar como nossos clientes pensam. Em tempos como estes, eles estão pensando em segurança. Procuramos ser transparentes, mostrar a realidade, nos aproximar do cliente mais do que nunca”, afirma Gonsalo Machado, diretor comercial da Magban. Na Magban, Gonsalo diz que o foco tem sido em materiais que podem ser selecionados com segurança sem inspeção. Mas, se o cliente se sentir à vontade para comprar materiais mais delicados e exóticos apenas escolhendo online, outros recursos de venda podem ser utilizados.

Em relação à vendas online, todas os convidados apontaram a necessidade de investir em folders, fotos e material publicitário de qualidade, o que, no Brasil, está colocando o país em outro patamar em atendimento ao cliente. Segundo Gustavo Probst, da Decolores, as pessoas estão se acostumando com a qualidade dos materiais de venda das empresas brasileiras.

Probst também destacou a importância de escutar o cliente e criar parcerias de valor, sendo esse um dos pontos mais importantes a serem trabalhados pelo setor de rochas para influenciar o consumo e facilitar negociações. “Você não quer apenas uma venda, você quer uma parceria. Para que isso aconteça, boas intenções não são suficientes. É preciso entender o seu cliente e propor soluções mais eficientes para o que ele procura”, afirma.

### MIRANDO NO FUTURO

Durante o encontro online, outro tema relevante discutido pelos convidados foi o potencial das empresas brasileiras em entregar produtos acabados. É unânime que, quando o assunto é a diversidade e beleza dos materiais, o Brasil é referência mundial. Mas, embora a gama de produtos seja imensa, o foco até agora sempre foi em blocos e chapas. Enquanto isso, o mercado está cada vez mais exigente por produtos acabados e exclusivos.

“Acredito que ainda não atingimos 5% do nosso potencial”, aponta Matt Vigna. “Há muito mais espaço para crescer. A maioria das empresas no Brasil está focada em chapas, que têm uma grande demanda, mas no mundo existem muitas outras demandas para diversos produtos especificados. Nos próximos anos devemos focar na ampliação da forma como trabalhamos nossos materiais”, finalizou.

O cliente final quer buscar o Brasil para comprar além dos blocos e chapas. Segundo Gonsalo Machado, alguns compradores querem investir em uma empresa que, além de extrair e comercializar a pedra, também irá processar o material e cuidar do projeto final.

“O cliente quer uma empresa que dê suporte a outras empresas, e que todo o trabalho seja feito localmente, de preferência no mesmo país. Temos que trabalhar para que nossos materiais sejam especificados nos projetos. Quando você coloca seu nome junto com o profissional que especifica, as pessoas veem que o Brasil tem de tudo, todo o processo. Eles passam a confiar, a gente cresce, isso pode colocar nossos materiais em um patamar diferente”, explica.

Outra parte importante no processo de expansão dos negócios é a conscientização e o conhecimento

sobre os materiais e suas possibilidades e, nas palavras de Fabio Cruz, “aproximar-se de quem influencia as decisões” é um dos caminhos. Ele destaca a relevância de aprender cada vez mais a se apresentar de diferentes maneiras para diferentes mercados.

“Aprender a avaliar e classificar os produtos tem tudo a ver com compreender as expectativas do seu cliente. O que é de primeira nos EUA pode não ser em outro lugar. Temos que aprender como abordar nossos clientes e entender suas necessidades. Qualidade não significa que você sempre terá chapas perfeitas, por exemplo. Perfeito na perspectiva de quem? Todo mundo tem uma opinião diferente sobre como é essa classificação”, comenta o vice-presidente do Centrorochas.

Na opinião de Gonsalo Machado, se você não educar sobre as possibilidades, não haverá necessidade do produto. “Todos os produtos podem ser vendidos em mercados diferentes, mas temos que ensiná-los. Partimos da nossa empresa, ensinando a nossa equipe o que temos, para que possam ensinar aos clientes. Temos que encontrar parceiros que queiram se engajar com essa forma diferente de fazer negócios”, conclui. ■

# MANUTEC

## INDÚSTRIA DE MÁQUINAS



SERRA 45° TAURO



CARRINHO PARA TRANSPORTE DE PEÇAS



POLIDORA DE BORDAS AUTOMÁTICA ECONOMY 2020



SERRA PONTE TITAN CNC

**“INOVAÇÃO E ALTA  
QUALIDADE EM MÁQUINAS  
PARA SUA MARMORARIA”**

📍 Rua Conselheiro Humberto Simonatto, 530 – Área Industrial Berçário II – CEP 95320-000 – Nova Prata – RS – Brasil  
 ☎ + 55 54 3242 3045    🌐 facebook.com/manutec-serrareal    🌐 www.manutec-serra.com.br  
 ☎ + 55 54 3242 5257    📧 toscanluciano    📧 manutec@manutec-serra.com.br  
 ☎ + 55 54 9 9124 2600    📺 MANUTEC SERRA

Representante para Minas Gerais:  
 DCR – DELFINO COM. E REPRESENTAÇÕES LTDA.  
 ☎ +55 31 3332 8383 / 31 2523 0417  
 ☎ +55 31 9 9971 9181  
 📧 dcrdelfino@terra.com.br

## Alicante apresenta nova linha Neolith Six-S

» Distribuidora exclusiva da marca Neolith® no Brasil, a Alicante apresenta a nova linha Neolith Six-S – focada em responsabilidade socioambiental e embasada em seis atributos únicos: solidária, forte, elegante, sensorial, sustentável e sanitária.

No âmbito da solidariedade, por ter sido criada em meio a pandemia da Covid-19, a linha terá uma porcentagem das vendas destinada à caridade relacio-

nada com a área. Além disso, a linha traz os atributos de força, resistência, elegância e diferenciais como experiência multissensorial.

Entre os seis modelos disponíveis, a Alicante inicialmente vai trazer para o mercado nacional dois padrões: o Abu Dhabi White, inspirado na mesquita Zayed Sheikh; e o Himalaya Crystal, que homenageia as paisagens de cristais de sal. ■



## Sindirochas e Ideies apresentam relatórios de competitividade do setor

» O presidente do Sindirochas, Tales Machado, juntamente com o diretor executivo do Instituto de Desenvolvimento Educacional e Industrial do Espírito Santo (Ideies), Marcelo Saintive, apresentaram à Secretaria de Desenvolvimento do Estado (Sedes), representada pela subsecretária de Competitividade e Projetos Estruturantes, Rachel Freixo, no último dia 07 de outubro, os relatórios de competitividade do setor de rochas ornamentais, cal e calcário do Estado.

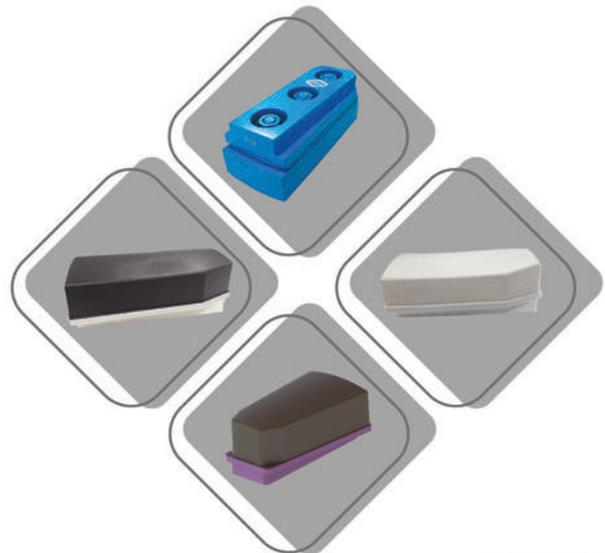
As análises apresentam o panorama do setor para permitir a avaliação e o monitoramento da sua capacidade de competir em âmbitos local, nacional e internacional. Os estudos têm o objetivo de atender a contrapartida do Contrato de Competitividade, firmado entre o Sindirochas e o Governo do Espírito Santo, de enviar à Secretaria de Desenvolvimento, anualmente, o relatório

de competitividade dos setores industriais contemplados. O estudo é composto por uma pesquisa primária para avaliar as contrapartidas obrigatórias das empresas signatárias do Contrato de Competitividade que têm o intuito de demonstrar as ações feitas que resultaram em um desenvolvimento socioeconômico sustentável. Para acompanhar sistematicamente os níveis de competitividade foram elencados vários indicadores econômicos capazes de refletir os níveis de desempenho dos setores estudados e que, por sua disponibilidade, podem ser acompanhados ao longo do tempo e facilitam a análise crítica da variação da capacidade concorrencial e de sustentabilidade da indústria.

Também participaram do encontro Celmo de Freitas e Rogério Ribeiro (Sindirochas), Bruna Aparecida (Sedes), Silvia Varejão e Jane Machado (Ideies). ■



### Tijolinhos Cobral



Transforme seu **granito** num **espelho**  
com os **nossos abrasivos**

☎ 11 **4736-8888** ☎ 28 **3518-6333** ☎ 27 **3300-6664**

✉ [contato@cobral.com.br](mailto:contato@cobral.com.br) 🌐 [www.cobral.com.br](http://www.cobral.com.br)

📘 @cobralabrasivos | 📷 @cobralabrasivos | 🌐 cobralabrasivos

## Setor de rochas ornamentais brasileiro busca novo posicionamento no mercado internacional

» O Stone Summit, projeto criado com o intuito de conectar o arranjo produtivo de rochas ornamentais atingiu um novo patamar no último dia 30 de setembro. Uma edição especial teve transmissão pela plataforma digital que abriga a Marmomac 2020. A feira, que é líder mundial no segmento, se adaptou ao “novo normal” e às mudanças que os últimos meses geraram e realizou a Marmomac Restart em formato 100% digital.

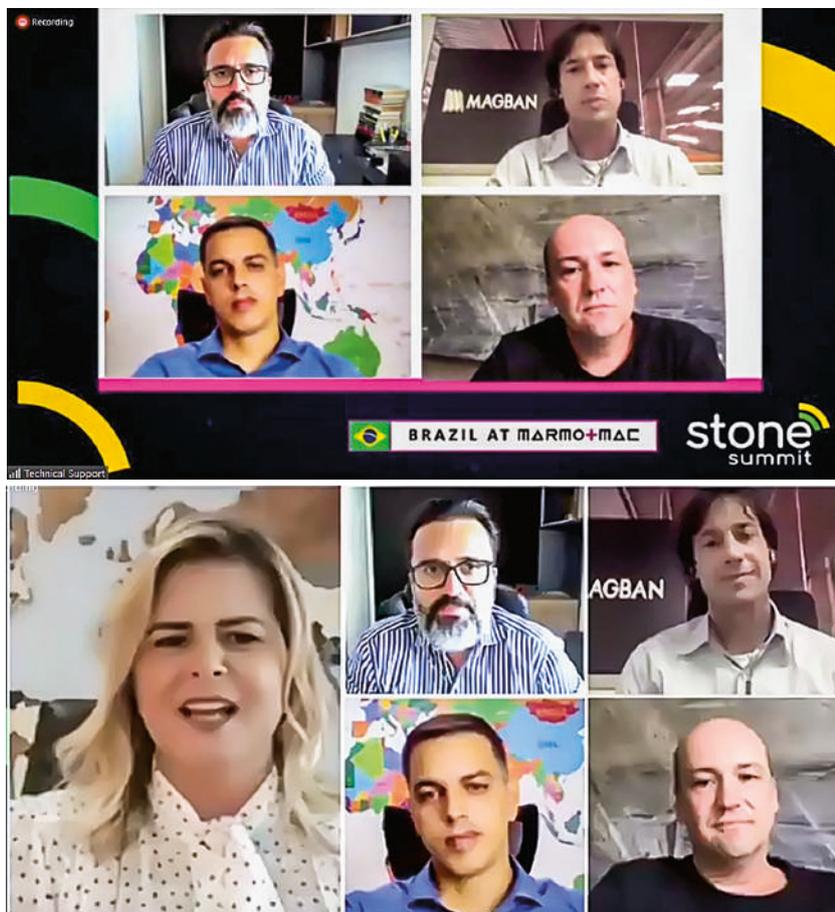
O painel “O setor de rochas ornamentais brasileiro” foi coordenado pelo vice-presidente do Centro Brasileiro dos Exportadores de Rochas Ornamentais (Centrorochas), Fabio Cruz. Para o debate foram convidados representantes de três grandes empresas nacionais: o diretor comercial da Gramazini, Matt Vigna, o diretor comercial da Decolores, Gustavo Probst, e o diretor comercial da Magban, Gonsalo Machado. E foi na língua oficial do evento que eles fizeram uma análise do mercado de rochas ornamentais, abordando os impactos da pandemia do Covid-19 e as projeções de recuperação para o setor.

Bastante dinâmico e com compartilhamento de ideias e exemplos, os painelistas apontaram lições tiradas da crise sanitária mun-

dial como o fato de aprender a fazer mais com menos, o trabalho na busca e conquista de novos mercados, principalmente atuando em parceria com influenciadores locais e as ações realizadas em parceria com outras empresas em benefício do setor como um todo. Esse processo continua, como destacaram, e tem ganhado força com a atuação de entidades como o Centrorochas e o Sindicato das Indústrias do Setor de Ro-

chas Ornamentais, Cale e Calcários do Espírito Santo (Sindirochas), maior sindicato patronal do país.

A diversidade e beleza das rochas brasileiras não poderia, e não ficou, de fora do debate. O país exporta seus produtos para os cinco continentes e conta com mais de 1.200 variedades de materiais. Sozinho, o Espírito Santo é estado responsável por cerca de 82% das exportações brasileiras e 40% de toda produção nacional. ■



## Pemagran disponibiliza texturas para download no site

» Investindo em tecnologia, divulgação e na atualização de seus canais, a Pemagran acaba de reformular o site e incluiu novidades como o blog News/Notícias e a disponibilização de todos os materiais no tamanho e formato para os arquitetos utilizarem em seus projetos.

De acordo com Mariana Sandrini, gestora de Novos Negócios e Marketing da Pemagran, as texturas auxiliam os profissionais a levarem a realidade dos projetos aos seus clientes. “Desenvolvemos essas texturas depois de en-

tender as necessidades dos profissionais de arquitetura e também dos nossos clientes marmoristas que, sem dúvidas, serão beneficiados também”, contou.

### BLOCOS

Mais uma novidade para os clientes Pemagran Mineração: agora os blocos da empresa estão mais próximos dos clientes e estarão no pátio da Santo Antônio Log – que fica em Cachoeiro de Itapemirim (ES). O objetivo é ter uma entrega mais fácil e ágil para o cliente. ■



## EQUIPAMENTOS PARA MARMORARIAS

CONHEÇA NOSSO FINANCIAMENTO PRÓPRIO!

Priorizando sempre a qualidade, trabalhamos com matéria prima de primeira linha e produtos de alta confiabilidade  
Rua Monsenhor Silvestre de Castro 500  
Colônia do Marçal - São João del Rei - MG  
(32) 3372-7709  
(32) 9 8860-2695  
contato@milleniumequipamentos.com.br  
@milleniumequipamentos



MINI BRITADOR DE MANDIBULA



MILLENNIUM 45° NS



CORTADEIRA 45° ML 3500



MILLENNIUM (BOLEADEIRA)

## Mostra Stone Week 2020 exalta beleza das rochas exóticas e semipreciosas

» Um evento para ressaltar a beleza das rochas exóticas e semipreciosas, extraídas de várias partes do país. Acontece entre os dias 23 e 27 de novembro a Stone Week 2020, realização da marmoraria Granart Pedras, de Salvador (BA). A exposição será realizada simultaneamente na sede da Granart e na Casa Qualitá Sul/Evviva.

Além da exibição das rochas, a semana dedicada ao segmento também vai contar com uma programação que inclui diversas palestras e debates sobre o universo das pedras naturais. A lista de arquitetos e profissionais confirmados inclui Marcelo Prado, Ana Paula e Ana Cláudia (Dois A Arquitetura), Wesley Lemos, Mila Saraiva, Rafael Souza, Dinah Lins, Vitor Martins e Rodrigo Rodrigues.

O empresário e idealizador da Stone Week, Dodó Andrade, conta que a mostra surgiu com o objetivo de apresentar possibilidades inovadoras com rochas naturais na decoração e composição de ambientes. “A tarefa de escolher pedras naturais para compor a decoração não é das mais fáceis. Existe uma enorme variedade de pedras exóticas e é preciso conhecê-las bem para escolher e aplicar o material de forma correta”, pontuou.

Andrade destaca, ainda, que as rochas dolomíticas – como os mármore e quartzitos – estão em evidência para pisos, painéis e bancadas. “São peças resistentes, belas e com manifestações expressivas com cores suaves. Trazem a natureza das rochas de forma única, com desenhos que não se repetem”, explicou. ■

### SERVIÇO

**MOSTRA STONE WEEK 2020**

**Data: 23 a 27 de novembro de 2020**

**Local: Granart Marmoraria e Casa Qualitá Sul/Evviva**





## PROGRAMAÇÃO

### SEGUNDA-FEIRA (23/11)

19h – Abertura do evento para convidados  
Granart

### TERÇA-FEIRA (24/11)

15h às 16h30 – Palestra do Grupo Paraná  
Granart

17h às 18h30 – Palestra da Qualitá Sul/Evviva  
Casa Qualitá Sul/Evviva

19h às 20h30 – Palestra do Grupo Paraná  
Granart

### QUARTA-FEIRA (25/11)

15h às 16h30 – Palestra do Grupo Michelangelo  
Granart

17h às 18h30 – Palestra da Qualitá Sul/Evviva  
Casa Qualitá Sul/Evviva

19h às 20h30 – Palestra do Grupo Michelangelo  
Granart

### QUINTA-FEIRA (26/11)

15h – Grupo Stone Woman  
Granart

17h às 18h30 – Palestra da Qualitá Sul/Evviva  
Casa Qualitá Sul/Evviva

### SEXTA-FEIRA (27/11)

15h – Ricardo Estuqui Nunnes, Rafael Qualitá e Grupo Bertolini  
Casa Qualitá Sul/Evviva

19h – Encerramento do evento

## Marmoraria lança projeto social Águas no Sertão

» Localizada em uma região conhecida pela falta de chuva e seca, que trazem graves consequências para a população local, a marmoraria Granart acaba de lançar o projeto social Águas no Sertão. O objetivo da ação é ajudar quem precisa e também valorizar a região.

Para isso, todo cliente que compra um produto com o selo Águas no Sertão está automaticamente participando da ação social e doando um percentual para a campanha. Com o valor arrecadado, a

intenção é abrir poços para levar vida e esperança a locais que serão selecionados com a ajuda de marmoristas de todo o Nordeste.

De acordo com Dodó Andrade, proprietário da Granart, a pretensão é levar o movimento para todo o país. “Queremos que todas as empresas do setor de rochas ornamentais, arquitetura e decoração façam parte e proporcionem ao consumidor a oportunidade de ajudar quem precisa”, explicou. ■

# Vantagens de anunciar na Revista Rochas

## Revista Impressa

Mais de 2 milhões de exemplares distribuídos.  
Tiragem de 10mil exemplares bimestrais.  
Distribuição para todo Brasil.

## Revista 100% Digital

App com acervo de todas as edições digitais  
da revista que torna o seu anúncio sempre ativo.  
+ de 35 mil downloads.

## Engajamento nas redes sociais

seu anúncio publicado em nossas redes.  
+ de 10 mil seguidores no instagram.  
+ de 11 mil fãs no facebook.

## Portal de notícias on-line

Informações e notícias sobre o setor de rochas  
link direto para o site dos anunciantes da revista.

## Presença internacional

Envio da Revista Rochas para os  
principais importadores americanos  
+ de 1250 exemplares.





## Cobertura e participação das principais feiras feiras nacionais e internacionais

*Sua empresa em evidência no mundo todo!*

### Brazilian Stones

[www.brazilianstones.com.br](http://www.brazilianstones.com.br)

### Portal especializado na diversidade das rochas naturais brasileiras

*Anunciante Minerador da Revista Rochas participa gratuitamente com perfil de empresa e todos os seus materiais catalogados e divulgados.*

### Guia Rochas

[www.guiarochas.com.br](http://www.guiarochas.com.br)

*Único portal no mundo de fornecedores globais do setor de rochas.*

*Anunciantes de máquinas, equipamentos e insumos da Revista Rochas participa gratuitamente com página exclusiva para a sua empresa e catálogo completo dos seus produtos no maior portal de compra e venda de novos e usados.*

**DA MINERAÇÃO**  
**A** *arquitetura.*

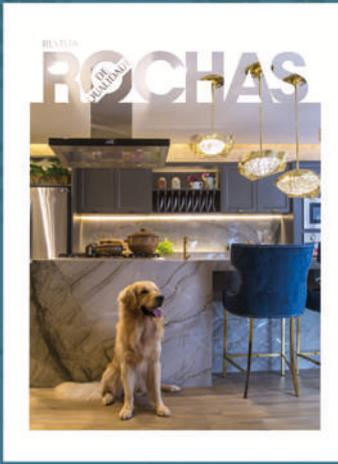
**A voz do setor de rochas para os especificadores.**

REVISTA

**ROCHAS**

Brazilian Stones





LEVE A REVISTA  
**ROCHAS**  
DE QUALIDADE  
COM VOCÊ



## ANUNCIANTES

AÇO ART INDÚSTRIA DE MÁQUINAS.....	101	MANUTEC MÁQUINAS.....	127
ÁGATA MÁRMORES TRAVERTINO.....	91	MAXIMUS MEGA SLAB	
AKEMI BRASIL.....	109	marca registrada RAK CERAMICS.....	49
ALICANTE MÁRMORES E GRANITOS - NEOLITH.....	69	MILLENNIUM MÁQUINAS.....	131
ALLIANCE STONE MÁRMORES E GRANITOS.....	77	MINERAÇÃO MAROTO.....	47
ANDRADE GROUP.....	21	MINEXCO MÁRMORES IMPORTADOS.....	93
BELLINZONI.....	125	PEMAGRAN GROUP.....	19
BRASIGRAN GRANITOS.....	31	PR GRUPO PARANÁ.....	27
BRAZILIAN STONES CATÁLOGO DAS ROCHAS.....	42-43	QUALITÁ GROUP.....	ENTRE PÁGINAS 66-67
CAJUGRAM GRANITOS E MÁRMORES.....	71	QUARTZBLUE QUARTZITOS DO BRASIL.....	35
CALVI GRANITOS.....	75	REVISTA ROCHAS.....	134 a 136
COBRAL ABRASIVOS.....	129	REXFORT MÁQUINAS.....	123
COSENTINO GROUP.....	10-11	ROCHA BAHIA MINERAÇÃO.....	53
DAPAZ MARBLES.....	15	SANTO ANTONIO GROUP.....	138-139
EHWA DIAMOND IND. CO. LTD.....	140 4ª CAPA	STA ROCHAS MÁRMORES E GRANITOS.....	23
GALLERIA DELLA PIETRA.....	95	STONE PALACE SURFACES.....	17
GRANDUVALE MINERAÇÃO.....	39	TENAX BRASIL.....	121
GRANOS GRANITOS S/A.....	55	THOR GRANITOS.....	61
GRANSENA.....	7	VERMONT MINERAÇÃO.....	59
GUIA ROCHAS.....	118-119	VITÓRIA STONE GROUP.....	83
GUIDONI GROUP.....	79	VM STONE.....	89
ITINGA MINERAÇÃO GROUP.....	2-3		
JACIGUÁ MÁRMORES E GRANITOS.....	81		
MAGBAN MÁRMORES E GRANITOS			
AQUIDABAN.....	65		

## ANUNCIE AQUI!

A maior revista do segmento  
de Rochas Ornamentais do Brasil.

✉ [comercial@revistarochas.com.br](mailto:comercial@revistarochas.com.br)

☎ 11 97200.2956 • 27 99979.3195





# ORIGIN<sup>®</sup>

AUTHENTIC BRAZILIAN STONE

Santo Antonio proudly presents the ORIGIN collection, a special selection of materials from its own quarries, carefully chosen with the premise of uniqueness, performance and high quality.

The unmistakable beauty of Brazil's most famous beach - Copacabana granite reminds us of its iconic boardwalk. With its striking black and white veins, it is ideal for exclusive finishings, homes and hotels. This exquisite material will make any project look marvellous.

## COPACABANA GRANITE



HIGH  
RESISTANCE



LOW  
ABSORPTION

Copacabana graces the interior of the prestigious W Hotel in Shanghai – China



+55 28 2102 1920  [santoantonio\\_stones](#)



**santo antonio**



TECNOLOGIA COREANA

**EHWA**<sup>®</sup>

## 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](mailto: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](mailto:jimmypark@ehwadia.co.kr)

[www.ehwadia.com](http://www.ehwadia.com) / [www.zenesistechnology.com](http://www.zenesistechnology.com)