REVISTA

ROCHAS

DE QUALIDADE

ENTREVISTA »
INTERVIEW
Gonçalo Pena Machado
Paulo Giafarov
Daniel e Felipe Vampré

ROCHAS IN DESIGN »
STONES IN DESIGN
Morar Mais Rio
Janelas CASACOR
Raquel Cavalcante
Marilia Pellegrini

GRUPO ITINGA MINERAÇÃO, HÁ 15 ANOS INOVANDO E BUSCANDO O MAIS BELO DA NATUREZA.

WHITE DELICATUS

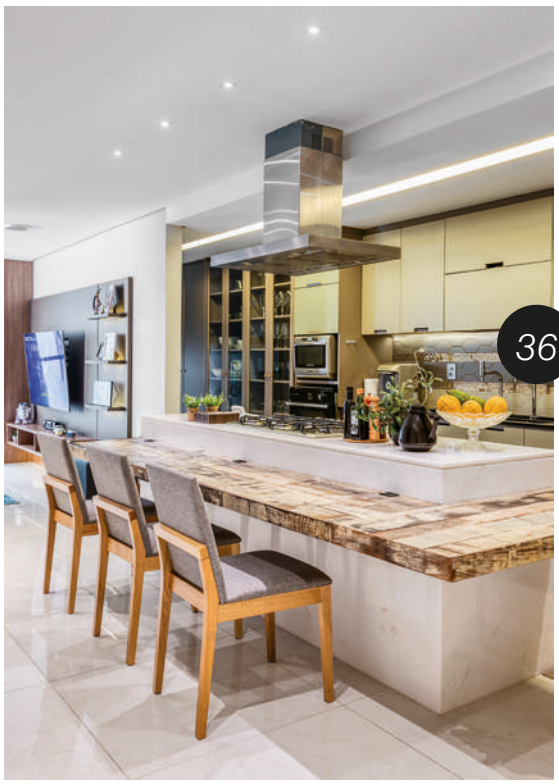
TYPHOON BORDEAUX

ALBA PIETRA

ISTAMBUL

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

ITINGA
MINING GROUP



EDITORIAL » *Editorial*

6 2021: um ano que vai valer por muitos

ROCHAS IN DESIGN »
Stones in design

14 Marilia Pellegrini
20 Raquel Cavalcante
28 Morar Mais Rio
36 Daniela Caser
46 Repsold Arquitetos
58 Especial Janelas CasaCor
76 Manuela Di Giorgio

6 **GARIMPO**

MARMORARIA & DESIGN
» *Stone fabricator & design*

88 Marmoflix

ROCHA EM FOCO »
Stone in focus

96 Portinari
98 Desert Lakes

EMPRESA EM FOCO »
Company in focus

100 PR Grupo Paraná
108 Aço Art

EXPEDIENTE

Edição 276 • Janeiro/Fevereiro 2021
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
Laísa Rasseli

RESPONSÁVEL PELO MARKETING & CONTEÚDO
Cintia Miguel • cintia@revistarochas.com.br

JORNALISTA MULTIMÍDIA
Mariana Cicilioti • mariana@revistarochas.com.br

DESIGNER
Mateus Vita

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

TRATAMENTO DE IMAGENS
Adiel Nunes

TRADUÇÃO
Nathalia de Azevedo

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

NOSSA CAPA » *Our Cover*
BANCADA EM ÔNIX TRANSLÚCIDA
ARQUITETA RAQUEL CAVALCANTE
TRANSLUCENT ONYX WASHBASIN
ARCHITECT RAQUEL CAVALCANTE

ESPAÇO DO MARMORISTA » *Space marbled*
116 Será que você está ganhando dinheiro?
118 Stone Woman Brasil

TECNOLOGIA » *Technology*
120 Máquinas: capacidade tecnológica & inovatividade

ARTIGO » *Article*
122 A ANM e as perspectivas da gestão mineral para 2021
124 Um ano novo cheio de esperança para a mineração
126 Caracterização tecnológica é a base da valorização da pedra natural
127 ANM prorroga prazo dos títulos minerários e da guia de utilização

ENTREVISTA » *Interview*
130 Daniel e Felipe Vampré de Castro
132 Paulo Flório Giafarov
134 Gonsalo Pena Machado

136 **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

INTERNATIONAL DEPARTMENT
marketing@revistarochas.com.br

FINANCEIRO
Raquel Conceição
adm@revistarochas.com.br

ASSINATURAS
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

2021: UM ANO QUE VAI VALER POR MUITOS

» O ano de 2020 agora é passado. Foi um dos anos mais duros da história e de aprendizado para todos. O setor de rochas ornamentais mostrou sua força, ultrapassando momentos de incerteza e fragilidades, e se preparando de forma sólida para que 2021 seja um ano generoso.

O parque industrial continuou sendo renovado e os processos industriais evoluíram ainda mais, se firmando como o melhor e mais atualizado parque industrial do mundo, que oferece a maior diversidade e melhor qualidade de materiais.

No primeiro momento, a instabilidade da economia mundial forçou uma grande evasão de divisas do país, impulsionando a desvalorização da moeda brasileira e fortalecendo as exportações e o mercado interno por conta do encarecimento dos revestimentos importados.

Já em 2021, o efeito tem tendência inversa: a entrada de capital estrangeiro na área imobiliária está em alta, a Bolsa de Valores brasileira está tendo resultados recorde, a cotação do dólar está em alta, a baixa taxa Selic de 2% a.a., os bancos públicos e privados oferecendo créditos com juros baixos, entre outros fatores, direcionam os investimentos para área imobiliária - por serem mais rentáveis e seguros diante do cenário.

Por isso, é hora de trabalhar dobrado e aproveitar as oportunidades, não deixando se acomodar pelo momento passageiro de demanda reprimida, proteção da moeda e demanda natural que aponta ser duradoura.

Acreditamos que os investimentos em marketing do produto, informação de uso das rochas, relacionamento e atendimento ao cliente final são os principais elementos que vão puxar e definir o futuro do setor de rochas.

Outro ponto positivo durante a pandemia foi a consciência mundial da biofilia – que significa simplesmente “amor à vida” e se baseia no respeito e convivência do homem com a natureza. Na arquitetura se liga entre muitos itens: na iluminação natural, nas plantas e no uso de materiais naturais sustentáveis, o que faz com que as rochas naturais despontem em vantagens incomparáveis frente a qualquer outro revestimento, por terem sua extração, dimensionamento e fim absolutamente sustentáveis.

O momento de crescimento comercial do setor é agora, aproveitando o trampolim econômico para que tenhamos um futuro próspero.

Desejamos a todos que 2021 seja um ano de muito sucesso!

Fique por dentro das novidades nos portais:
www.revistarochas.com.br
www.brazilianstones.com.br
www.guiarochas.com.br

“O momento de crescimento comercial do setor é agora, aproveitando o trampolim econômico para que tenhamos um futuro próspero.”

TENAX

ESPECIALISTAS EM SUPERFÍCIE

DDMBRANDING.COM

SISTEMAS EPÓXIS REVOLUCIONÁRIOS

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

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

TENAX DO BRASIL Av. Talma Rodrigues Ribeiro, Nº223 - Civit II, Lado Impar – Serra (ES) Brasil - Tel: +55 27 3038-7525 | Fax: +55 27 3038-7525 - tenaxbr@tenaxbr.com.br

WWW.TENAX.IT

TRADIÇÃO E SOLIDEZ HÁ MAIS DE 50 ANOS
Investimento e estrutura de ponta, qualidade da mineração ao acabamento, materiais exclusivos e atendimento especializado fazem da Santo Antonio uma das principais empresas do setor no mundo.
Conheça nossas novas e ainda mais confortáveis instalações.
ORIGIN
AUTHENTIC BRAZILIAN STONE
LAMINAM
SUPERIOR NATURAL SURFACES
GEOLUXE

+55 28 2102 1920 santoantonio_stones

santo antonio

COSENTINO BRASIL
São Paulo: (11) 3643-5600
Vitória: (27) 3348-8366
Goiânia: (62) 3223-9596
Santa Catarina: (48) 3348-3636
Rio de Janeiro: (21) 4042-1464
Info.br@cosentino.com

SILESTONE®
by COSENTINO
TOPS ON TOP
Cindy Crawford on Silestone Seaport
A product designed by Cosentino®
Descubra mais em cosentino.com | Siga @Cosentino_brasil

SINGULAR

O Cristal Murano é mundialmente reconhecido pelo seu alto padrão de qualidade, como um produto artesanal único.

Murano Crystal is recognized worldwide for its high quality standards, as a unique handmade product.

Murano em sua forma natural. Cristal de Quartzo da mais alta qualidade. Utilizado também na produção de joias.

Murano in its natural form. Quartz crystal of the highest quality. Also used in the production of jewelry.

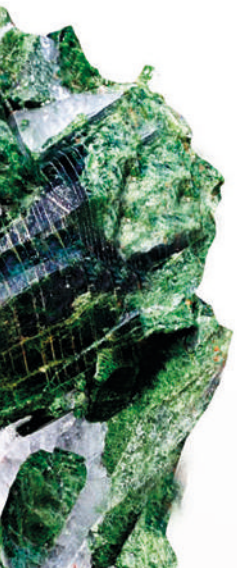
prove

PLURAL

MURANO

Precioso, sofisticado, único.
Composto de quartzo, de cores fortes e vibrantes, o Cristal Murano é de indescritível beleza natural.

Precious, sophisticated, unique.
Composed of quartz, with strong and vibrant colors, the Murano Crystal is of indescribable natural beauty.



DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO NA EUROPA

Bagnara

www.bagnara.net

INCOSTONE

Granitos do Brasil

@incostonegranitosbr
+55 28 3310-4000

MARILIA PELLEGRINI

Arquitetura como instrumento de mudança

Architecture as an instrument of change

FOTO/PHOTO: RENATO NOVARRO

FOTO/PHOTO: RENATO NOVARRO

CAFÉ HABITUAL – QUARTZITOS GREEN PEACE POLIDO E YELLOW BAMBOO POLIDO FORNECIDOS PELA MONT BLANC
CAFÉ HABITUAL – POLISHED PEACE GREEN QUARTERS AND POLISHED YELLOW BAMBOO MARKETED BY MONT BLANC

> ***A inspiração vem de tudo à minha volta, desde a natureza até um palito de fósforo podem ser pontos de partida para uma ideia***
> ***Inspiration comes from everything around me, from nature to a matchstick it can be the starting point for an idea***

FOTO/PHOTO: DANIEL MANSUR

LOJA RENATA CAMPOS – GREEN BAMBOO, YELLOW BAMBOO, MOULIN ROUGE E QUARTZITO YOSEMITE FALLS FORNECIDOS PELA BRASIGRAN
LOJA RENATA CAMPOS – GREEN BAMBOO, YELLOW BAMBOO, MOULIN ROUGE AND YOSEMITE FALLS QUARTZITE SUPPLIED BY BRASIGRAN

» Fascinada pelas artes visuais, com dom para desenhar e pais que a conduziram para a profissão, Marilia Pellegrini sonhava em ser arquiteta desde criança. Seguindo o seu dom, formou-se em Arquitetura e Urbanismo na UFMG) e já trabalhou com arquitetos renomados dentro e fora do país, incluindo nomes como Carlos Alexandre Dumond, Rene Gonzalez e Arthur Casas.

Com olhar contemporâneo, a arquiteta se dedica aos projetos ao lado da sua equipe no MPA – escritório onde entregam obras comerciais, residenciais e também design de mobiliário. No dia a dia de projetos, as rochas ornamentais são protagonistas nos ambientes executados por Marilia.

"O material que eu mais gosto de trabalhar são os quartzitos. Genuinamente brasileiros, com grau de dureza muito positivo para função na arquitetura e beleza ímpar. Cada bloco, uma surpresa", ressalta a arquiteta ao reforçar que, na sua opinião, arquitetura é um instrumento de mudança na vida das pessoas.

» *Fascinated by the visual arts, with a gift for drawing and parents who led her to the profession, Marilia Pellegrini dreamed of being an architect since she was a child. Following her talent, she graduated in Architecture and Urbanism at UFMG and has worked with renowned architects in Brazil and abroad, including names like Carlos Alexandre Dumond, Rene Gonzalez and Arthur Casas.*

With a contemporary look, the architect dedicates herself to projects alongside her team at MPA - office where they deliver commercial, residential and also furniture design works. In the day to day of projects, the ornamental rocks are protagonists in the environments executed by Marilia.

"The material I most like to work with is quartzite. Genuinely Brazilian, with a very positive degree of hardness for function in architecture and unique beauty. Each block, a surprise", emphasizes the architect when reinforcing that, in her opinion, architecture is an instrument to change people's lives.

MAIS UMA VEZ,
A NATUREZA
SURPREENDE.

LINHA NATURAL INSPIRATION:
Conheça nosso mais novo quartzito marrom com seixos de quartzo natural cristalizado.

Inspire-se para revestir seus projetos com a beleza do Zimbrus.

Disponível em blocos e chapas.
WWW.MAGBAN.COM.BR

MAGBAN

Entre seus projetos preferidos com o uso de rochas ornamentais, Marilia destaca o Café Habitual, no Shopping JK Iguatemi, que ganhou os quartzitos Green Peace e Yellow Bamboo polidos. Outro empreendimento comercial executado pela arquiteta foi a loja Renata Campos, com bancada, pisos e paredes em Green Bamboo, Yellow Bamboo, Moulin Rouge e Yosemite Falls.

"A inspiração vem de tudo à minha volta, desde a natureza até um palito de fósforo podem ser pontos de partida para uma ideia. A construção de um repertório é fundamental e se faz também com viagens, meu maior prazer", relembra Marilia ao ser questionada sobre suas inspirações. ■

Among her favorite projects with the use of ornamental rocks, Marilia highlights the Café Habitual, at JK Iguatemi Shopping, which won the Green Peace and Yellow Bamboo quartzite polished. Another commercial company made by the architect was the Renata Campos store, with countertops, floors and walls in Green Bamboo, Yellow Bamboo, Moulin Rouge and Yosemite Falls.

"The inspiration comes from everything around me, from nature to a matchstick, it can be starting points for an idea. The construction of a repertory is fundamental and is also done with travel, my greatest pleasure," recalls Marilia when asked about her inspirations. ■

FOTO/PHOTO: DANIEL MANSUR

LOJA RENATA CAMPOS – GREEN BAMBOO, YELLOW BAMBOO, MOULIN ROUGE E QUARTZITO YOSEMITE FALLS FORNECIDOS PELA BRASIGRAN
STORE RENATA CAMPOS – GREEN BAMBOO, YELLOW BAMBOO, MOULIN ROUGE AND YOSEMITE FALLS QUARTZITE SUPPLIED BY BRASIGRAN

MARILIA PELLEGRINI
Rua Dr. Amâncio de Carvalho, 182. Vila Mariana, São Paulo/SP
+ 55 11 2640-9936 • www.mariliapellegrini.com/
mail@mariliapellegrini.com
@mariliapellegrini

WHITE SORATA

OWN QUARRY

Jazida Própria
@jacigua_
Disponível em blocos e chapas
www.jacigua.com.br

jacigua
mármores & granitos

RAQUEL CAVALCANTE

Um projeto e diversas aplicações

Just one project and several applications

FOTOS/PHOTOS: LARISSA GESTEIRA

MÁRMORE BRANCO VENATO
WHITE MARBLE VENATO

Gosto muito de materiais translúcidos, que trazem um charme à parte, e das pedras naturais
I love translucent materials, which bring a charm apart, and natural stones

» Cozinha, área de serviço, lavabos e fachada. Em um único projeto, a arquiteta mossoroense Raquel Cavalcante mostra que é possível aproveitar ao máximo a beleza das rochas ornamentais, do mármore ao granito, passado pelo ônix translúcido. Atuando há nove anos na cidade de Mossoró (RN), Raquel comanda um escritório com seu nome e tem foco em projetos residenciais.

» *Kitchen, service area, restrooms and façade. In a single project, the architect from Mossoro, Raquel Cavalcante, shows that it is possible to make the most of the beauty of ornamental rocks, from marble to granite, passed by translucent onyx. Working for nine years in the city of Mossoró (RN), Raquel runs an office with her name and focuses on residential projects.*

COZINHA EM MÁRMORE DOLOMÍTICO MATARAZZO
MATARAZZO DOLOMITIC MARBLE KITCHEN

COZINHA EM MÁRMORE DOLOMÍTICO MATARAZZO
MATARAZZO DOLOMITIC MARBLE KITCHEN

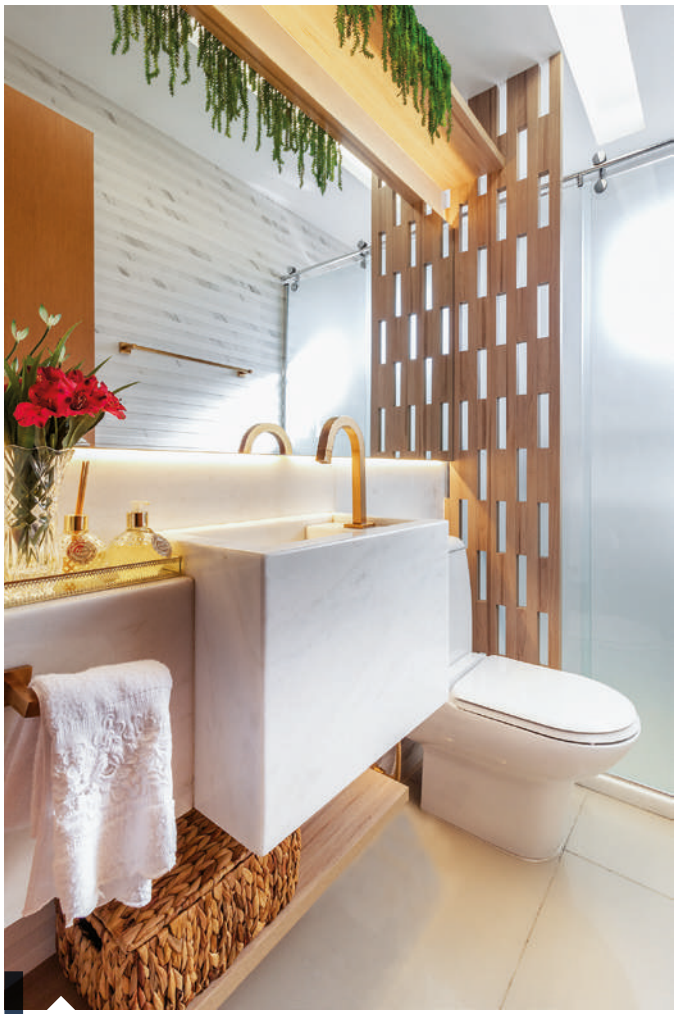
No portfólio do escritório já são mais de 70 projetos de casas em condomínios fechados, onde as rochas ornamentais ganham aplicações especiais e se tornam o ponto alto. “O que acho mais interessante no uso da rocha ornamental é a versatilidade dos materiais, usos e valores. Posso aplicar tanto para uma proposta de orçamento mais enxuto como para algo mais exclusivo e personalizado”, explica Raquel.

Em destaque entre os projetos de casas em condomínios fechados, a arquiteta lembra de uma casa onde pode aproveitar as rochas ornamentais em diversos ambientes. A área de serviço ganhou uma bancada em granito Branco Padro e na cozinha o mármore dolomítico Matarazzo trouxe requinte para a bancada que se estendeu à uma ilha e mesa de jantar.

In the office portfolio there are already more than 70 projects of houses in closed condominiums, where the ornamental rocks gain special applications and become the high point. “What I find most interesting in the use of ornamental stone is the versatility of materials, uses and values. I can apply it both for a leaner budget proposal and for something more exclusive and personalized”, explains Raquel.

The architect remembers a house where she can use the ornamental rocks in several environments. The service area was given a countertop in White Padro granite and in the kitchen the dolomitic marble Matarazzo brought refinement to the countertop that extended to an island and dining table.

WHITE
SANTORINI
Own Quarry
SLABS: +55 31 99941 5777 | +55 28 3511 8522
comercial-es@grupofelix.com.br
BLOCKS: +55 31 99580 7707 | +55 38 3845 7070
comercial@grupofelix.com.br
GRANDUVALE
MINERAÇÃO
www.granduvale.com.br



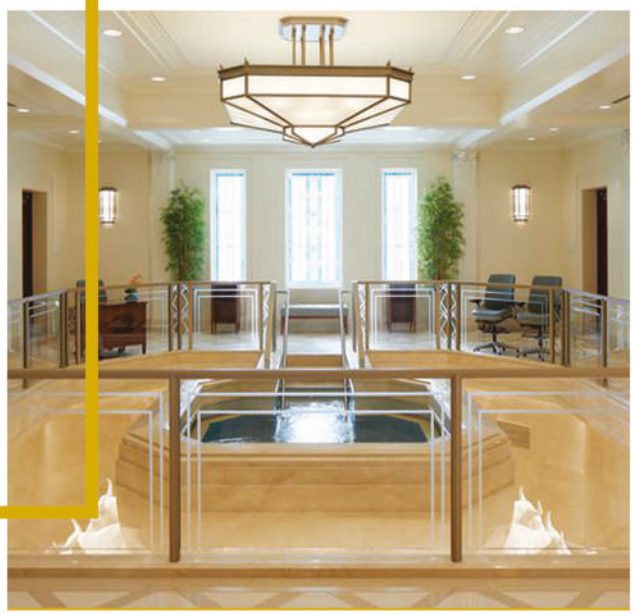
LAVABO EM MÁRMORE BRANCO CHAMPAGNE
CHAMPAGNE WHITE MARBLE TOILET

LAVABO EM ÔNIX TRANSLÚCIDO
TRANSLUCENT ONYX WASHBASIN

Nos lavabos, a arquiteta aproveitou a beleza do ônix translúcido e do mármore branco Champagne. Já a fachada ganhou um acesso requintado feito em mármore branco Venato, sendo que todos os materiais foram fornecidos pela Mármores e Granitos Ltda. "Gosto muito de materiais translúcidos, que trazem um charme à parte, e das pedras naturais, especialmente quartzitos por terem um ótimo apelo estético aliado a durabilidade e funcionalidade", conta Raquel.

In the washbasins, the architect took advantage of the beauty of the translucent onyx and the white marble Champagne. The façade gained an exquisite access made of white marble Venato, and all materials were supplied by Mármores e Granitos Ltda. "I like translucent materials, which bring a charm apart, and natural stones, especially quartzite for having a great aesthetic appeal combined with durability and functionality," says Raquel.

Das **melhores pedreiras do mundo**, diretamente **para a sua marmoraria.**



Agende a sua visita ou solicite atendimento digital:

contato@vmstone.com.br +55 11 36110073 VM_Stone

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

VMSTONE

Revestindo com estilo

ÁREA DE SERVIÇO EM GRANITO BRANCO PRADO
WHITE GRANITE SERVICE AREA PRADO

Ao lembrar os desafios do uso das rochas nos projetos de arquitetura, Raquel acredita que falta capacitação para o setor. "É necessário investir em conhecimento para os especificadores, mostrar as diferenças e especificidades das pedras e o uso adequado de cada material", opinou.

Para aqueles que ainda estão começando no mundo da arquitetura, Raquel deixa uma dica. "É preciso treinar muito, buscar materiais, ser curioso e não deixar que as dificuldades o detenham. Seja consistente, persistente e, acima de tudo, seja autocrítico e exigente consigo mesmo", finalizou Raquel. ■

When remembering the challenges of using the rocks in architecture projects, Raquel believes that the sector lacks training. "It is necessary to invest in knowledge for the specifiers, to show the differences and specificities of the stones and the adequate use of each material", she said.

For those who are still starting in the architecture world, Raquel leaves a tip. "It is necessary to train a lot, to look for materials, to be curious and not let the difficulties stop him. Be consistent, persistent and, above all, be self-critical and demanding with yourself", concluded Raquel. ■

RAQUEL CAVALCANTE
Rua Frei Miguelinho, 1628. Mossoró (RN)
+ 55 84 98119-7535
www.raquelcavalcante.com
@raquelcavalcantearquitetura

OWN QUARRY

SUPREME WHITE

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

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

M2M GRANITE

CALVI GRANITOS

Apoio:
EDEM
Empresa de Desenvolvimento em Mineração

MORAR MAIS RIO

Edição em formato *phygital* no Rio de Janeiro aconteceu entre os últimos meses de novembro e dezembro, em um casarão no bairro Itanhangá

The event took place between the last months of November and December, in a big house in the Itanhangá neighborhood

COBERTURA COM VARANDA DO ERI JOHNSON, ASSINADA POR CLAUDIA PRADO PARA A MORAR MAIS RIO FORNECEDOR: MAGBAN
PENTHOUSE WITH VERANDA BY ERI JOHNSON, SIGNED BY CLAUDIA PRADO TO LIVE MORE RIO SUPPLIED: MAGBAN

FOTO/PHOTO: GUSTAVO BRESCIANI

» Um casarão com cerca de 3 mil metros quadrados no bairro Itanhagá, no Rio de Janeiro, foi o palco da 17ª edição da mostra Morar Mais por Menos, realizada entre os últimos meses de novembro e dezembro. Seguindo protocolos de saúde e segurança por conta da Covid-19, o evento apostou no formato phygital – físico + digital.

Sob o comando das empresárias Ligia e Sabrina Schuback, o Morar Mais Rio passou por desafios, mas manteve-se firme na adaptação para realização. "Nossa casa nunca foi tão essencial, esmiuçada e vivida como neste ano atípico. Sendo o Morar Mais um evento que estuda e traduz as diversas composições familiares, as novas maneiras de viver e sentir a casa que nos abriga, não podemos deixar de falar sobre o assunto e tratar desse novo morar", ressaltou Sabrina.

FOTO/PHOTO: GUSTAVO BRESCIANI

COBERTURA COM VARANDA DO ERI JOHNSON, ASSINADA POR CLAUDIA PRADO PARA A MORAR MAIS RIO FORNECEDOR: MAGBAN
PENTHOUSE WITH VERANDA BY ERI JOHNSON, SIGNED BY CLAUDIA PRADO TO LIVE MORE RIO SUPPLIED: MAGBAN

» *A 3,000 square meter house in Itanhagá, Rio de Janeiro, was the stage for the 17th Morar Mais por Menos exhibition, held between the last months of November and December. Following health and safety protocols on behalf of Covid-19, the event bet on phygital - physical + digital format.*

Under the command of businesswomen Ligia and Sabrina Schuback, Morar Mais Rio underwent challenges, but remained firm in adapting to accomplishment. "Our house has never been so essential, detailed and lived as this atypical year. As Morar Mais is an event that studies and translates the various family compositions, the new ways of living and feeling the house that shelters us, we can not fail to talk about it and deal with this new dwelling," said Sabrina.

FOTO/PHOTO: JULIANO COLODETI

VARANDA PEDRA DA GÁVEA, POR CLAUDIA PRADO - MM RIO 2020
FORNECEDOR: MAGBAN
PEDRA DA GÁVEA BALCONY, BY CLAUDIA PRADO - MM RIO 2020
SUPPLIER: MAGBAN

Além do formato phygital, outros destaques da mostra foram o Morar Mais Mini – uma ala inteiramente dedicada aos ambientes infantis – e a Galeria de Arte Morar Mais – um espaço especialmente projetado para dar visibilidade a artistas independentes. Entre os desafios propostos aos profissionais participantes, estavam temas como design biofílico, novos hábitos do morar e, claro, cumprir a máxima do evento: fazer o chique caber no bolso.

MAGBAN FORNECE MATERIAIS PARA AMBIENTE NA MORAR MAIS

Através de uma parceria com a arquiteta Claudia Prado, a Magban forneceu rochas ornamentais para um projeto na mostra. O ambiente foi uma cobertura com varanda em homenagem a Eri Johnson. No espaço, as pedras naturais brasileiras em conjunto com os móveis de tom amadeirado e da decoração terrosa trouxeram alegria e brasilidade.

No bar da cobertura, o material translúcido Alpinus Super Crystal foi o destaque, sendo iluminado por dentro e trazendo elegância para o ambiente. Para os painéis, o material escolhido foi o Avocatus, com seu verde intenso e ressaltando a ideia de natureza e sustentabilidade no ambiente. No piso, a arquiteta utilizou o mármore White Shadow, com tom claro que deixou o ambiente leve e convidativo.

Besides the phygital format, other highlights of the show were Morar Mais Mini - a wing entirely dedicated to children's environments - and Morar Mais Art Gallery - a space specially designed to give visibility to independent artists. Among the challenges proposed to the participating professionals were themes such as biophilic design, new habits of living and, of course, fulfilling the maxim of the event: make the chic fit in your pocket.

MAGBAN PROVIDES MATERIALS FOR ENVIRONMENT IN MORAR MAIS

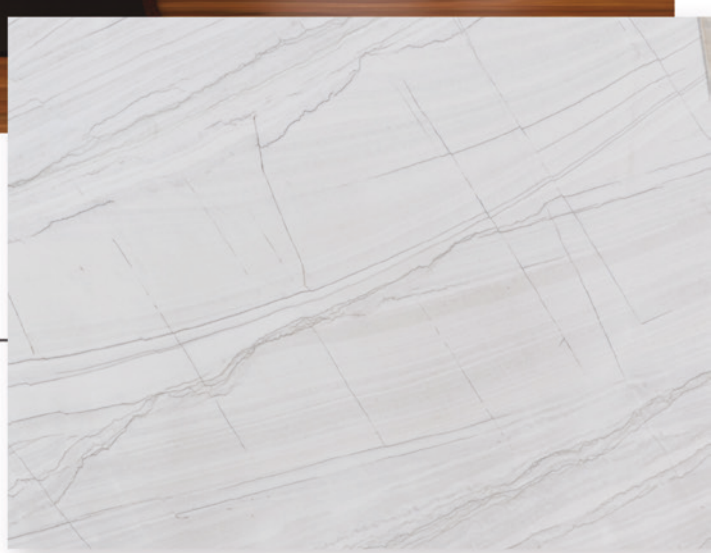
Through a partnership with architect Claudia Prado, Magban supplied ornamental stones for a project at the show. The environment was a penthouse with a balcony in honor of Eri Johnson. In the space, the Brazilian natural stones together with the woody tone furniture and the earthy decoration brought joy and Brazilianness.

On the roof bar, the translucent material Alpinus Super Crystal was the highlight, being illuminated inside and bringing elegance to the environment. For the panels, the material chosen was Avocatus, with its intense green and highlighting the idea of nature and sustainability in the environment. On the floor, the architect used the White Shadow marble, with a clear tone that left the environment light and inviting.

own quarry

LAVEZZI

The lightness of a clean and sophisticated quarzite.



Scan QR Code for more info.

WWW.**GRANSENA**.COM.BR

GRANSENA

OUTROS PROJETOS COM USO DE ROCHAS ORNAMENTAIS

CHAMPANHERIA – EDER AMBRÓSIO

Ambiente projetado pelo arquiteto e designer Eder Ambrósio, a champanheria teve como ponto de partida a palavra "ressignificação". Por isso, o espaço foi criado para celebrar e brindar à vida, ganhando uma bancada em mármore exótico branco, fornecido pela marmoraria Newgran.

OTHER PROJECTS WITH THE USE OF ORNAMENTAL ROCKS

CHAMPANHERIA – EDER AMBRÓSIO

Environment designed by architect and designer Eder Ambrósio, the champagne shop had as its starting point the word "resignification". Therefore, the space was created to celebrate and toast to life, gaining a countertop in exotic white marble, provided by Newgran Marble.

FOTO/PHOTO: JULIANO COLODETI

CHAMPANHERIA, POR EDER AMBRÓSIO - MM RIO 2020
CHAMPANHERIA, BY EDER AMBRÓSIO - MM RIO 2020

Nobile Stone by Cajugram

GARANTIA 10 ANOS

CONHEÇA A LINHA EXCLUSIVA DE SUPERFÍCIES DE QUARTZO.

WWW.CAJUGRAM.COM/NOBILESTONE

CAJUGRAM
Granitos e Mármores

RESTAURANTE JANETE OLDEMBURG

Responsável pelo projeto do restaurante, a arquiteta Janete Oldemburg utilizou o quartzito Sandalus escovado na bancada de atendimento da loja e o mármore Carrarinha Latino na bancada do lavatório – ambos fornecidos pela Multi Service.

RESTAURANT JANETE OLDEMBURG

Responsible for the restaurant project, the architect Janete Oldemburg used the Sandalus quartzite brushed on the countertop of the store and the Carrarinha Latino marble on the countertop of the sink - both provided by Multi Service.

LAVABO DO RESTAURANTE, POR JANETE OLDEMBURG
RESTAURANT TOILET, BY JANETE OLDEMBURG

FOTO/PHOTO: JULIANO COLODETI

MATIRA

O BEM-ESTAR DE QUEM RESPIRA ELEGÂNCIA.

* Valores medidos em Mohs

QUARTZITO MATIRA

BELEZA INCONFUNDÍVEL
E VERSATILIDADE PARA ETERNIZAR
PROJETOS COMO OBRAS DE ARTE

Dureza e resistência ao risco*

ONDE ENCONTRAR:

BRAMAGRAN ANDRADE COSENTINO THOR GRANITOS
FINEST BRAZILIAN SELECTION

DANIELA CASER

FOTO/PHOTO: CAMILA SANTOS

**BALCÃO DO COOKTOP EM MÁRMORE BRANCO ESPECIAL.
BANCADA DA PIA EM GRANITO PRETO SÃO BENEDITO.
TODO O SERVIÇO FEITO POR PLANALTO PEDRAS ORNAMENTAIS.**
BALCÃO DO COOKTOP EM MÁRMORE BRANCO ESPECIAL. BANCADA DA PIA EM GRANITO PRETO SÃO BENEDITO. TODO O SERVIÇO FEITO POR PLANALTO PEDRAS ORNAMENTAIS.

Os ambientes corporativos se modificaram para atender aos colaboradores internos e externos

Corporate environments have changed to serve internal and external employees

» Arquiteta graduada pela Universidade Federal do Espírito Santo (Ufes), criadora e gestora do Koletivo Arquitetura - um escritório colaborativo que cresce com cada um usando sua melhor característica ou especialidade e reduz no momento que for necessário -, Daniela Caser gostar de interagir com os clientes, saber suas histórias e vivências para criar projetos personalizados.

Além de comandar projetos de ambientes residenciais, casas, reformas, arquitetura comercial e hospitalar, Daniela também é vice-presidente do Instituto dos Arquitetos do Brasil no Espírito Santo (IAB-ES) e conselheira no Conselho de Arquitetura (CAU-ES). Nessa entrevista, ela conta um pouco da sua trajetória, conquistas, uso das rochas ornamentais em seus projetos e planos para o futuro.

» *Architect graduated from the Federal University of Espírito Santo (Ufes), creator and manager of Koletivo Arquitetura - a collaborative office that grows within each one using its best features or specialties and reduces according to the time it is required -, Daniela Caser enjoys interacting with clients, knowing their stories and experiences to create personalized projects.*

In addition to leading projects for residential environments, homes, renovations, commercial and hospital architecture, Daniela is also vice president of the Brazilian Institute of Architects in Espírito Santo (IAB-ES) and advisor to the Architecture Council (CAU-ES). In this interview, she tells a little about her trajectory, achievements, use of ornamental rocks in her projects and plans for the future.

FOTO/PHOTO: CACÁ LIMA

GRANITO DELICATUS OU OLIMPUS - TODO O SERVIÇO DE CORTE E MONTAGEM POR BRAGATTO MÁRMORES E GRANITOS
GRANITO DELICATUS OU OLIMPUS - TODO O SERVIÇO DE CORTE E MONTAGEM POR BRAGATTO MÁRMORES E GRANITOS

FOTO/PHOTO: CACÁ LIMA

GRANITO PRETO CRIMÉIA, VEIO ESPECIALMENTE DA JAZIDA NA FAZENDA CRIMÉIA – TODO O SERVIÇO DE CORTE E MONTAGEM POR PLANALTO PEDRAS ORNAMENTAIS
GRANITO PRETO CRIMÉIA, VEIO ESPECIALMENTE DA JAZIDA NA FAZENDA CRIMÉIA – TODO O SERVIÇO DE CORTE E MONTAGEM POR PLANALTO PEDRAS ORNAMENTAIS

O QUE TE INSPIRA E A QUE CREDITA O SUCESSO DO SEU TRABALHO?

A inspiração está no dia a dia, na natureza, na pesquisa de materiais e novas tecnologias – O NOVO & O ANTIGO – o novo é o antigo revisitado, no design atual valorizamos a história do material, sua adequação e as maiores referências são sempre os afetos e o que cada projeto tem pra nos inspirar... É um ciclo.

COMO CHEGOU AO MUNDO DA ARQUITETURA E DO DESIGN?

Desde que me entendo por gente gosto de criar coisas, minha característica empreendedora me levou a uma profissão que pudesse ser independente e criativa ao mesmo tempo e o mercado ajudou muito. Desde os anos 90, quando me formei, o mercado da arquitetura e interiores cresceu muito. Em 1990 existia uma faculdade de arquitetura e hoje são mais de 20 no Estado. Se a população cresceu nas cidades, ela precisa de abrigo e se tem gente, tem casa, ambiente de trabalho e de saúde. Aí está o mercado da arquitetura e interiores.

WHAT INSPIRES YOU AND WHAT CREDITS YOU WITH THE SUCCESS OF YOUR WORK?

The inspiration is in the day by day, in nature, in the research of materials and new technologies - THE NEW & THE ANTIQUE - the new is the old revisited, in the current design we value the history of the material, its adequacy and the biggest references are always the affections and what each project has to inspire us... It's a cycle.

HOW DID YOU GET TO THE WORLD OF ARCHITECTURE AND DESIGN?

Since I understand myself as a person I like to create things, my entrepreneur characteristics took me to a profession that could be independent and creative at the same time and the market helped a lot. Since 90's, when I graduated, the architecture and interior design area increased a lot. In 1990 there was an architecture college and today there are more than 20 in the state. If the population grew in the cities, they need shelter and if they have people, they have home, work environment and health. That's the market of architecture and interiors.

VITORIA STONE´S NEWEST RELEASE

AZZURRA BAY

A LUXURY CHOICE FOR ALL SURFACES

VitoriaStoneGroup | www.VITORIASTONE.com

VITORIA STONE

NO UNIVERSO DA ROCHA ORNAMENTAL, QUAL É O TIPO DE MATERIAL QUE VOCÊ MAIS GOSTA DE TRABALHAR? POR QUE?

Por serem naturais, as rochas ornamentais valorizam meus projetos e, respeitando suas características e propriedades, acredito ser o material adequado porque encanta, potencializa e materializa as melhores ideias do projeto de arquitetura de interiores no ambiente. Vale ressaltar o respeito das características de cada material quanto ao uso e adequação.

PARA DANI CASER, O QUE É ARQUITETURA?

"Arquitetura é a materialização dos sonhos" – e traduzindo para um conceito não tão poético: arquitetura é viabilizar um anseio, uma expectativa, um planejamento, pois partimos de um briefing do cliente e, com o projeto pronto, podemos garantir sua execução diante do orçamento e planejamento da obra.

QUAIS PROJETOS DESENVOLVIDOS COM ROCHA ORNAMENTAL QUE ESTÃO NO TOPO DE SUAS OBRAS? O QUE O MOTIVOU A USAR ESSES MATERIAIS?

Utilizo os quartzitos para áreas molhadas, como grandes superfícies em que o material homogêneo e de cores suaves mantém a aparência e durabilidade garantida. Os mármores trazem sofisticação e nobreza, e costumo utilizar em bancadas em lavabos, tampos de mesa e em locais de uso restrito. Já os granitos se diferenciam por custo e durabilidade, além de características de homogeneidade e dureza.

FOTO/PHOTO: CAMILA SANTOS

GRANITO PRETO SÃO BENEDITO - TODO O SERVIÇO DE CORTE E MONTAGEM POR PLANALTO PEDRAS ORNAMENTAIS
GRANITO PRETO SÃO BENEDITO - TODO O SERVIÇO DE CORTE E MONTAGEM POR PLANALTO PEDRAS ORNAMENTAIS

IN THE UNIVERSE OF ORNAMENTAL ROCKS, WHAT KIND OF MATERIAL DO YOU MOST LIKE TO WORK WITH? WHY?

Because they are natural, the ornamental rocks value my projects and, respecting their characteristics and properties, I believe it's the right material because it fascinates, enhances and materializes the best ideas of the interior architecture project in the environment. It is worth to emphasize the respect of the characteristics of each material regarding the use and adequacy.

TO DANI CASER, WHAT IS ARCHITECTURE?

"Architecture is the materialization of dreams" - and translating to a not so poetic concept: architecture is to make possible a yearning, an expectation, a planning, because we start from a briefing of the client and, with the project ready, we can guarantee its execution before the budget and planning of the work.

WHICH PROJECTS DEVELOPED WITH ORNAMENTAL ROCKS ARE AT THE TOP OF YOUR WORKS? WHAT MOTIVATED YOU TO USE THESE MATERIALS?

I use quartzite for wet areas, such as large surfaces where the homogeneous material and soft colors keep the appearance and durability guaranteed. Marbles bring sophistication and nobility, and I usually use them on countertops in restrooms, tabletops and in places of restricted use. Granites, on the other hand, are differentiated by their cost and durability, in addition to their characteristics of homogeneity and hardness.

Galleria della Pietra **MG** Mármores **MG** Serviços

Qual a dimensão dos seus sonhos? Ariostea é uma superficie italiana, exclusividade Galleria della Pietra e MG Mármores, disponível em grandes formatos. Perfeita para projetos arrojados. 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, sofisticada, incomum. Escolha diferenciada para quem sabe ir além.

galleriadellapietra.com.br **ariostea.com.br**

OUTRA DIMENSÃO

ARIOSTEA

ALGUNS ARQUITETOS RECLAMAM DA FALTA DE ACESSO AO VASTO MATERIAL DAS INDÚSTRIAS DE ROCHAS ORNAMENTAIS DO PAÍS – O BRASIL É O MAIOR EXPORTADOR DO MUNDO – ASSIM COMO DE ESPECIFICAÇÕES DO USO DAS PEDRAS. COMO VOCÊ ENXERGA ISSO? QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DESAFIOS E DIFICULDADES DA ARQUITETURA COM O SETOR DE ROCHAS ORNAMENTAIS?

Aqui no estado do Espírito Santo, por estarmos próximos a grandes empresas do setor, temos acesso frequente aos lançamentos e as marmorarias nos enviam amostras frequentemente. Além disso, em visitas aos showrooms das empresas é possível conhecer e escolher os materiais.

SOME ARCHITECTS COMPLAIN ABOUT THE LACK OF ACCESS TO THE VAST MATERIAL OF THE ORNAMENTAL STONE INDUSTRIES IN THE COUNTRY - BRAZIL IS THE LARGEST EXPORTER IN THE WORLD - AS WELL AS THE SPECIFICATIONS OF THE USE OF THE STONES. HOW DO YOU SEE THIS? WHAT ARE THE MAIN CHALLENGES AND DIFFICULTIES OF ARCHITECTURE WITH THE STONE INDUSTRY?

Here in the state of Espírito Santo, because we are close to large companies in the sector, we have frequent access to launches and the fabricators send us samples frequently. In addition, in visits to the showrooms of the companies it is possible to get to know and choose the materials.

QUAIS SÃO OS PLANOS COM O SEU ESCRITÓRIO?

Manter, renovar, reciclar e atender bem nossos clientes. Em nosso escritório valorizamos o cliente e ele é o centro das atenções, pois um bom projeto inicia com ele: se fazemos o projeto de acordo com suas expectativas e inovamos sempre, temos um escritório antenado e atualizado diante das novas tecnologias de concepção e criação - com o que tem de mais novo no mercado e criando diferenciais, mas sempre respeitando as regras e ética do mercado.

WHAT ARE THE PLANS WITH YOUR OFFICE?

Maintainance, renewing, recycling and serving our clients well. In our office we value the client and he is the center of attention, because a good project starts with them: iwe do the project according to their expectations and we always innovate. We have an office attuned and updated with the new technologies of design and creation - with what is newest in the market and creating differentials, but always respecting the rules and ethics of the market.

QUARTZITO WHITE MACAÚBAS – TODO O SERVIÇO DE CORTE E MONTAGEM POR BRAGATTO MÁRMORES E GRANITOS

QUARTZITO WHITE MACAÚBAS – TODO O SERVIÇO DE CORTE E MONTAGEM POR BRAGATTO MÁRMORES E GRANITOS

FOTO/PHOTO: CACÁ LIMA

MOCAMAR

limestone

@mocamarlimestone

NATURAL STONE INSTITUTE MEMBER

Assimagra

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

COMO FOI A PROCURA NESTE ANO DE NOVOS PROJETOS, COM A PANDEMIA?

O mercado está aquecido no setor de construção civil, na área residencial temos os novos usos, para valorizar e incrementar os espaços coletivos internos, a mudança para residências também aumentou o número de projetos de casas em condomínios pra ter mais espaço ao ar livre protegido, os ambientes corporativos se modificaram para atender aos colaboradores internos e externos. ■

HOW WAS THE SEARCH THIS YEAR FOR NEW PROJECTS, WITH THE PANDEMIC?

The market is heated in the construction sector, in the residential area we have the new uses, to value and increase the collective internal spaces, the movings to residences also have increased the number of projects of houses in condominiums to have more protected outdoor space, the corporate environments have changed to meet the internal and external employees. ■

EM UMA FRASE

O melhor projeto da sua carreira foi...
O Koletivo Arquitetura

Seu livro de cabeceira é...
A Casa no Brasil, de Antonio Risério

Nos seus projetos não pode faltar...
Humanização

O que ou quem te inspira?
A vida, a natureza, o belo, o simples e atualmente o minimalismo.

Uma dica para quem está começando é...
Respeito ao cliente, ele é o nosso maior bem e o principal: atuar com ética diante do mercado com os colegas, fornecedores e clientes.

IN ONE SENTENCE

The best project of his career was...
Koletivo Architecture

Your bedside book is...
The House in Brazil, by Antonio Risério

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

Who or what inspires you?
Life, nature, beauty, simplicity and nowadays' minimalism

A tip for those who are starting is...
Respecting the client, they are our greatest asset and the main one: acting ethically in front of the market with colleagues, suppliers and clientes, as well.

DANIELA CASER ARQUITETURA
Rua Cel. Mascarenhas, 147
Prainha, Vila Velha (ES)
+ 55 27 99981-8498
www.danielacaser.com
@danielacaser.arquitetura e @koletivoarquitetura

TK MANTA

LINHA DE
PROTEÇÃO DURANTE A OBRA

Fácil colocação

Sem cola

Impermeável

- Fluxo de operários durante a obra/reforma
- Manuseio de equipamentos e ferramentas
- Contato com tintas e produtos químicos
- Instalação de andaimes e escalas

AKEMI®

REPSOLD ARQUITETOS

Pedras naturais em grandes projetos

Natural stones in large projects

FOTOS/PHOTOS: ALEXANDRE TEPSOLD

DETALHES EM QUARTZITO MADRE PÉROLA E REVESTIMENTOS EM PILAR EM MÁRMORE BRANCO TIPO EXPORTAÇÃO FORNECIDOS PELA MARMORARIA RANGEL

DETAILS IN MADRE PÉROLA QUARTZITE AND WHITE MARBLE PILLAR COVERINGS PROVIDED EXPORT BY MARBLE RANGEL

As pedras ornamentais fazem parte da história da arquitetura e da humanidade. Por esta razão, sempre se destacam nos projetos dos arquitetos

Ornamental stones are part of the history of architecture and humanity. For this reason they always stand out in the architects' projects

» Fachadas, colunas, pisos, paredes e detalhes. Os projetos executados pelo escritório Repsold Arquitetos provam que as rochas ornamentais naturais podem trazer requinte e diferencial a todos os tipos de ambientes, sejam eles internos ou externos. Com ampla experiência em ambientes corporativos e residenciais, os arquitetos contam que observam fatores técnicos e estéticos na hora de especificar um material.

Gregório Repsold, graduado em Arquitetura e Urbanismo pela UFMG, conselheiro vitalício do Instituto de Arquitetos do Brasil (IAB) e que assina em conjunto com os arquitetos Olimpia Repsold e Greg Repsold todos os projetos da Repsold Arquitetos, conta que mármores e quartzitos são seus materiais preferidos no universo das rochas ornamentais. "São pedras diferenciadas, que nos trazem resultados incríveis".

» *Facades, columns, floors, walls and details. The projects executed by Repsold Arquitetos prove that natural ornamental rocks can bring refinement and differential to all types of environments, whether internal or external. With extensive experience in corporate and residential environments, architects count on observing technical and aesthetic factors when specifying a material.*

Gregório Repsold, graduated in Architecture and Urbanism from UFMG, lifetime advisor of the Brazilian Institute of Architects (IAB) and who signs together with architects Olimpia Repsold and Greg Repsold all Repsold Arquitetos projects, says that marbles and quartzite are his preferred materials in the universe of ornamental rocks. "They are differentiated stones, which bring us incredible results".

FACHADA EM GRANITO GIALLO FIORITO
FACADE IN GIALLO FIORITO GRANITE

Com ampla experiência na arquitetura e no uso e rochas ornamentais, Repsold tem seus projetos preferidos com pedras naturais: o Edifício Dr. Ramon, com pilares redondos revestidos em mármore branco; a sede do grupo Bruno Zanet, em Viana, com granito Giallo Fiorito na fachada; e a indústria da Santo Antônio Granitos, em Cachoeiro de Itapemirim, que ganhou detalhes em mármore Branco Cachoeiro.

"As pedras ornamentais fazem parte da história da arquitetura e da humanidade. Por esta razão, sempre se destacam nos projetos dos arquitetos. O que nos motiva a usá-las é a segurança e as possibilidades de criação e design, que nos permitem sempre inovar", pontuou Repsold.

With extensive experience in architecture and use and ornamental stones, Repsold has its favorite projects with natural stones: the Dr. Ramon Building, with round pillars covered in white marble; the headquarters of the Bruno Zanet group, in Viana, with Giallo Fiorito granite on the facade; and the industry of Santo Antônio Granitos, in Cachoeiro de Itapemirim, which gained details in white marble Cachoeiro.

"Ornamental stones are part of the history of architecture and humanity. For this reason, they always stand out in the architects' projects. What motivates us to use them is the security and the possibilities of creation and design, which always allow us to innovate", Repsold pointed out.

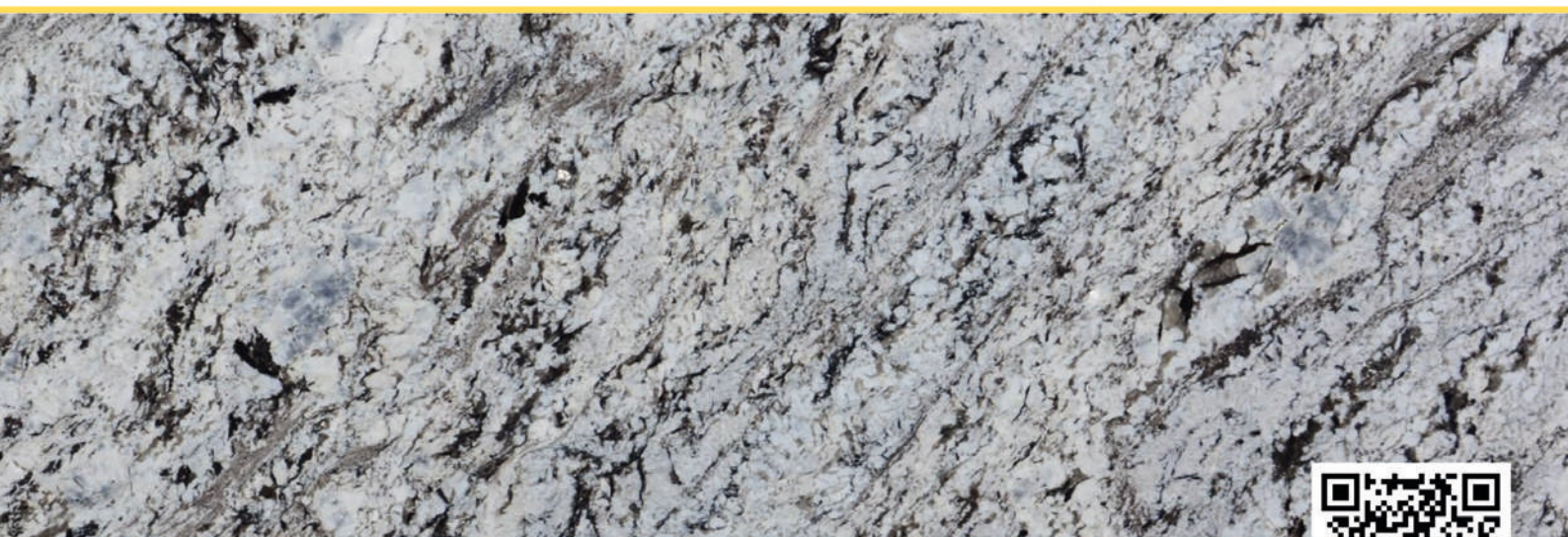
BONNO

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

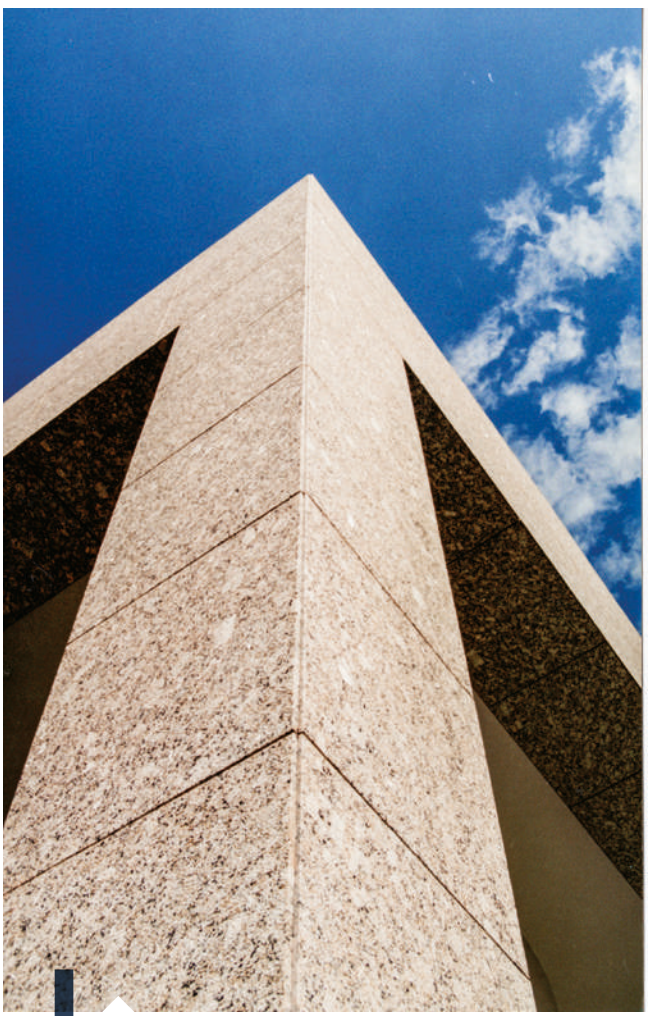
ALLIANCE
STONE

O arquiteto reforça, ainda, a importância do Brasil e do Espírito Santo no mercado de produção e exportação de rochas ornamentais. “Vejo com muito orgulho o nosso escritório, que além de utilizar este material muito nobre em diversos projetos, já projetou várias indústrias de beneficiamento de pedras ornamentais no Brasil e também em Los Angeles, na Califórnia”, lembrou.

O encanto pelas rochas ornamentais se alia à principal inspiração do arquiteto: a natureza. “Acredito na vida e no ser humano. Para obter sucesso no trabalho é fundamental estar sintonizado com as mudanças na vida da humanidade, tendências e hábitos das cidades”, ressaltou.

The architect also reinforces the importance of Brazil and Espírito Santo in the market of production and export of ornamental rocks. “I see with great pride our office, which besides using this very noble material in several projects, has already projected several ornamental stone processing industries in Brazil and also in Los Angeles, California,” he recalled.

The charm for the ornamental rocks allies to the architect’s main inspiration: nature. “I believe in life and in the human being. To be successful at work it is fundamental to be in tune with the changes in the life of humanity, trends and habits of the cities”, he emphasized.



FACHADA EM GRANITO GIALLO FIORITO
FACADE IN GIALLO FIORITO GRANITE

SANTO ANTÔNIO GRANITOS - DETALHES EM MÁRMORE BRANCO CACHOEIRO FORNECIDO PELA SANTO ANTÔNIO GRANITOS
SANTO ANTÔNIO GRANITOS - DETAILS IN CACHOEIRO WHITE MARBLE SUPPLIED BY SANTO ANTÔNIO GRANITES

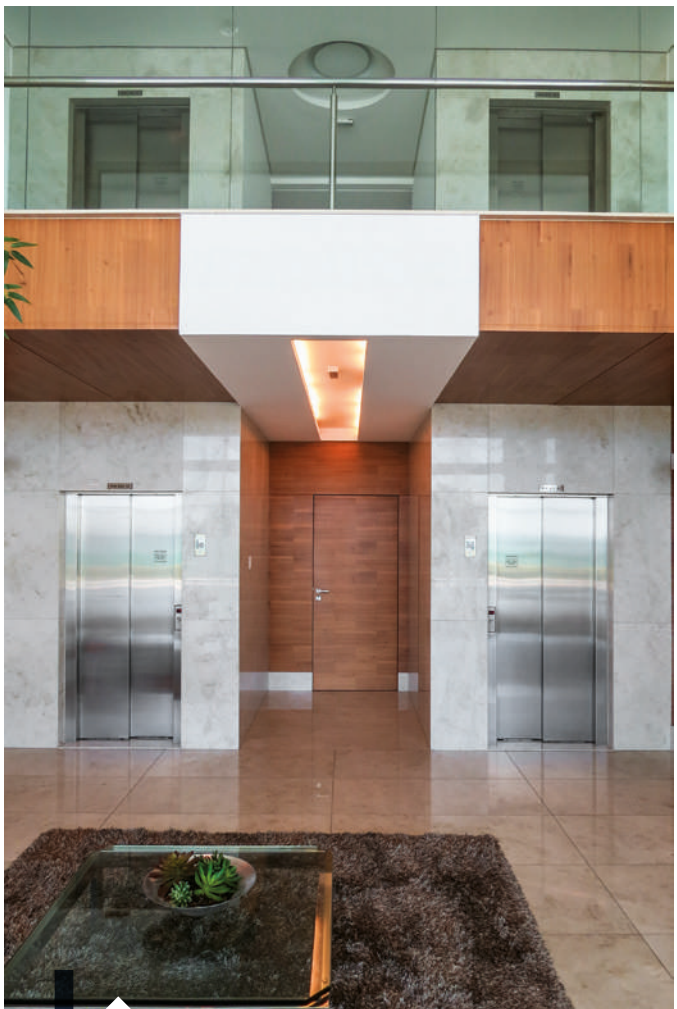
EXCLUSIVIDADE, DESIGN, ELEGÂNCIA E DURABILIDADE.

BRANCO ÁLAMO: uma pedra que reúne design, elegância e durabilidade. Naturalmente bonita e resistente, ela proporciona um toque diferenciado a cada projeto, sendo presença marcante em grandes empreendimentos.

www.granos.com.br 2020 - Granitos S/A - Todos os direitos reservados | Quarto Anel Viário - Km s/n - CEP: 61.600-000 Cx Postal: 44 - Caucaia - Ceará - Brasil | +55 (85) 4006.0666 | Fax: +55 (85) 4006.0667
E-mail: comercial@granos.com.br @granosgranitos

GRANOS
GRANITOS S/A

Com os desafios impostos pela pandemia em 2020, Repsold acredita que paradigmas foram quebrados e o mundo teve que parar para fazer uma reflexão na maneira de enxergar o futuro. “Com relação aos projetos, as pessoas descobriram que o espaço que elas vivem passou a ter mais importância em suas vidas e que eles devem abrigar valores mais abrangentes como trabalho, lazer, descanso e convivência com mais conforto, estética e sem esquecer o contemplativo. O habitar do futuro terá que contemplar tecnologia e criatividade”, finalizou. ■



DETALHES EM QUARTZITO MADRE PÉROLA E REVESTIMENTOS EM PILAR EM MÁRMORE BRANCO TIPO EXPORTAÇÃO FORNECIDOS PELA MARMORARIA RANGEL
DETAILS IN MOTHER OF PEARL QUARTZITE AND WHITE MARBLE PILLAR COVERINGS PROVIDED EXPORT BY MARBLE RANGEL

BANCADA E PAREDE EM QUARTZITO ÔNIX FORNECIDO PELA MGP GRANITOS
ONYX QUARTZITE COUNTERTOP AND WALL PROVIDED BY MGP GRANITES

With the challenges imposed by the pandemic in 2020, Repsold believes that paradigms were broken and the world had to stop to make a reflection on how to see the future. “Regarding the projects, people discovered that the space they live has become more important in their lives and that they should shelter more comprehensive values such as work, leisure, rest and coexistence with more comfort, aesthetics and without forgetting the contemplative. The inhabitant of the future will have to contemplate technology and creativity,” he concluded. ■

Mármore
Maximus

Conheça nossas linhas exclusivas de materiais:
guidoni.com.br | grupoguidoni

Guidoni

EM UMA FRASE

O melhor projeto da sua carreira foi...
Os melhores projetos são os que melhoraram as cidades e o viver das pessoas.

Seu livro de cabeceira é...
Os livros escritos pelo mestre e amigo Oscar Niemeyer.

Nos seus projetos não pode faltar...
Nossos projetos não podem faltar criatividade e inovação.

O que ou quem te inspira?
O que me inspira é a vida e suas possibilidades.

Uma dica para quem está começando é...
Para quem está começando, acredite e trabalhe pelos seus sonhos.

IN ONE SENTENCE

The best project in your career was...
The best projects are those that improved cities and people's lives.

Your bedside book is...
The books written by the master and friend Oscar Niemeyer.

In your projects you can't miss...
Our projects cannot lack creativity and innovation.

Who or what inspires you?
What inspires me is life and its possibilities.

A tip for those who are starting is...
For those who are starting, believe and work for their dreams.

HALL CENTRO EMPRESARIAL SHOPPING PRAIA DA COSTA - PISO EM GRANITO ZANET WHITE FORNECIDO PELA SÃO SIMÃO
HALL CENTRO EMPRESARIAL SHOPPING PRAIA DA COSTA - PISO EM GRANITO ZANET WHITE FORNECIDO PELA SÃO SIMÃO

SANTO ANTÔNIO GRANITOS - DETALHES EM MÁRMORE BRANCO CACHOEIRO FORNECIDO PELA SANTO ANTÔNIO GRANITOS
SANTO ANTÔNIO GRANITOS - DETALHES EM MÁRMORE BRANCO CACHOEIRO FORNECIDO PELA SANTO ANTÔNIO GRANITOS

O BLACK VISION da Stone Palace Surfaces é ideal para cozinhas, lareiras e fachadas, sendo um material bem versátil. Testado em temperaturas superiores à 300ºC.

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

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

ASCALE BY TAU · LAPITEC NATURALLY ITALIAN · TOPZSTONE · TENAX

STONE PALACE SURFACES

PRÊMIOS E RECONHECIMENTOS

1989
Prêmio popular da cidade de Vitória. Categoria: lugar preferido da cidade, Praça dos Namorados.
1991
Prêmio nacional da ABCEM Campinas (SP). Categoria: equipamentos urbanos
1992
Prêmio Jovens Arquitetos do IAB/SP. Menção honrosa na categoria obra construída
1994
Bienal Internacional da Costa Rica. Categoria: urbanização na praça Senador Atílio Vivácqua.
1996
Bienal Internacional de Quito, no Equador. Categoria: arquitetura com o edifício sede da Águia Branca
1998
Premiação anual do IAB/ES. Categoria: obra urbana e paisagismo na Praça da Ciência
2000
Premiação anual do IAB/ES. Categoria urbanismo com abrigo de ônibus em Vila Velha (ES)
2005
Premiação Best Max revista Sinal Extensivo.
2018
Prêmio Art et Décor. Categoria: melhor empresa de arquitetura
2019
Prêmio Valor Empresarial Categoria Arquitetura

AWARDS AND RECOGNITIONS

1989
Popular prize of the city of Vitoria. Category: favorite place in the city, Praça dos Namorados.
1991
ABCEM Campinas (SP) national award. Category: urban equipment
1992
Young Architects Award from IAB/SP. Honorable Mention in the category built work
1994
International Biennial of Costa Rica. Category: urbanization in Senador Atílio Vivácqua Square.
1996
International Biennial of Quito, Ecuador. Category: architecture with the White Eagle headquarters building.
1998
IAB/ES annual award. Category: urban work and landscaping in the Science Square
2000
IAB/ES annual award. Urbanism category with bus shelter in Vila Velha (ES)
2005
Best Max Award for Sinal Extensivo magazine.
2018
Art et Décor Award. Category: best architecture company
2019
Enterprise Value Award Architecture Category

REPSOLD ARQUITETOS
Av. Dr. Olívio Lira, 353, sala 1606. Praia da Costa, Vila Velha (ES)
+ 55 27 99981-5099 • www.repsoldarquitetos.com.br
repsold@repsoldarquitetos.com.br
@repsoldarquitetos Repsold Arquitetos

guaranadigital.com

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

@agatamarmores

NOVO SITE
agatamarmores.com.br

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

Ágata
Mármore Travertino
SÃO PAULO - SP - BRASIL

AGATAMARMORES.COM.BR
55-11 **5521.3552**
55-11 **99156-4988**

ESPECIAL JANELAS CASACOR

Janelas CasaCor estreia em Brasília

Janelas CasaCor lauches in Brasília

» O projeto Janelas CasaCor teve sua estreia na capital federal. Brasília recebeu a mostra especial entre os meses de outubro e novembro, tendo como palco o Parque da Cidade Dona Sarah Kubitschek e reunindo o "novo morar" na visão de 28 profissionais entre arquitetos e designers.

A instalação, que também comemorou os 60 anos de Brasília, contou com 13 vitrines e pôde ser conferida pessoalmente – através de visitação externa – e também em *tours* virtuais. "Esse novo momento nos permite redirecionar o nosso olhar para a nossa casa. Se ela atende os nossos desejos. É um repensar para a nova função que ela até então exerceu", observa Eliane Martins, que é responsável pela marca CasaCor em Brasília.

Participaram da edição Janelas CasaCor Brasília os escritórios Albuquerque e Peres com Refúgio do Leitor; Alf Arquitetura, Infinito Particular; Angela Castilho Arquitetura Interiores, Pausa...; Choque Arquitetura e Design, Espaço feito à mão I Artesanato e Design Brasiliense; Entrequadra Arquitetos, Estar em Casa; Denise Zuba Arquitetos, Home Fitness; Zardo Arquitetura, CARADECASA; Larissa Dias, Spa Deca; Leo Romano Arquitetura, Home Office; Lez Arquitetura, Espaço Hygge + BRBCARD; MAAI Arquitetos Associados, "Espaço Família" por casapark + MAAI); Miguel Gustavo Arquitetura, Sleeping Box; e Ney Lima e Walléria Teixeira assinam o Box Gourmet São Geraldo. A Sainz arquitetura assina a conceituação do espaço.

» *The CasaCor Windows project had its debut in the federal capital. Brasília hosted the special exhibition between the months of October and November, with the Dona Sarah Kubitschek City Park as the stage and bringing together the "new home" in the vision of 28 professionals among architects and designers.*

The installation, which also celebrated the 60th anniversary of Brasilia, had 13 showcases and can be checked personally - through external visits - and also in virtual tours. "This new moment allows us to redirect our gaze to our home. If it meets our wishes. It's a rethinking for the new function that she's had until then", observes Eliane Martins, who is responsible for CasaCor brand in Brasilia.

Participating in the CasaCor Brasilia edition were the offices Albuquerque and Peres with Refúgio do Leitor; Alf Arquitetura, Infinito Particular; Angela Castilho Arquitetura Interiores, Pausa... Shock Architecture and Design, Handmade Space I Handicraft and Design Brasiliense; Entrequadra Arquitetos, Be at Home; Denise Zuba Arquitetos, Home Fitness; Zardo Arquitetura, CARADECASA; Larissa Dias, Spa Deca; Leo Romano Arquitetura, Home Office; Lez Arquitetura, Espaço Hygge + BRBCARD; MAAI Arquitetos Associados, "Espaço Família" by casapark + MAAI); Miguel Gustavo Arquitetura, Sleeping Box; and Ney Lima and Walléria Teixeira sign the São Geraldo Gourmet Box. Sainz arquitetura signs the concept of the space.

FOTOS/PHOTOS: EDGAR CESAR

PROJETOS COM USO DE ROCHAS ORNAMENTAIS

SPA DECA

O projeto de Larissa Dias foi pensado para o atual momento, no qual as pessoas têm que aproveitar e valorizar a própria casa. Adaptável para casas e apartamentos, o ambiente funciona como um refúgio para o morador relaxar e se cuidar. Linhas retas, teto de treliça de madeira e conexão com a natureza compõem o Spa contemporâneo e acolhedor. Destaque para uma bancada em balanço com iluminação inferior, que parece flutuar, e para a banheira e paredes feitas em quartzito Mont Blanc, fornecido pela Multipedras.

PROJECTS WITH GOOD USEAGE OF ORNAMENTAL ROCKS

SPA DECA

Larissa Dias' project was thought for the current moment, in which people have someone to enjoy and value their own home. Adaptable for houses and apartments, the environment works as a refuge for the resident to relax and take care of himself. Straight lines, wooden truss roof and connection with nature make up the contemporary and welcoming Spa. Highlights include a swing bench with lower lighting, which seems to float, and the bathtub and walls made of Mont Blanc quartzite, supplied by Multipedras.

Espaços públicos de São Paulo recebem o Janelas CasaCor

Public spaces in São Paulo receive the Janelas CasaCor

» Da Brasilândia ao Jardim Colombo e de Pinheiros à Cidade Tiradentes: o projeto Janelas CasaCor preencheu a cidade de São Paulo por completo, da Zona Norte à Zona Sul. A mostra aconteceu entre os meses de novembro e dezembro, ocupando praças, calçadas, shoppings e ciclovias de 13 bairros.

Um viés muito importante da mostra foi sua integração com cada localidade e com a população, já que, geralmente, a CasaCor é centralizada no Jockey Clube. O desafio dos profissionais foi trazer uma exposição que valorizasse as particularidades das comunidades locais, sendo que quatro deles foram entregues para projetos sociais ao final da mostra.

Os projetos do Janelas CasaCor São Paulo foram assinados por Brunete Fraccaroli, Claudia Alionis, Érica Salguero, Ester Carro, Veronica Vacaro e Plantar Idéias, Fernando Brandão, Gustavo Martins, Gustavo Neves, Kiko Sobrino, Léo Mancenido, Léo Shehtman, Murilo Lomas, Roberto Migotto e Rick Minelli, João Armentano, Sig Bergamin, Suíte Arquitetos, Ticiane Lima e, ainda, um projeto criado pelo Programa FAU+D Acolhe Mackenzie, sob a coordenação dos Professores Lizete Maria Rubano, Rodrigo Mindlin Loeb e Antônio Aparecido Fabiano Junior.

» From Brasilândia to Jardim Colombo and from Pinheiros to Cidade Tiradentes: the CasaCor Windows project filled the city of São Paulo completely, from the North to the South Zone. The show took place between the months of November and December, occupying squares, sidewalks, malls and bike paths of 13 neighborhoods.

A very important bias of the show was its integration with each locality and the population, since, generally, CasaCor is centralized in the Jockey Club. The challenge of the professionals was to bring an exhibition that would value the particularities of the local communities, and four of them were delivered for social projects at the end of the show.

The CasaCor São Paulo Windows projects were signed by Brunete Fraccaroli, Claudia Alionis, Érica Salguero, Ester Carro, Veronica Vacaro and Plantar Idéias, Fernando Brandão, Gustavo Martins, Gustavo Neves, Kiko Sobrino, Léo Mancenido, Léo Shehtman, Murilo Lomas, Roberto Migotto and Rick Minelli, João Armentano, Sig Bergamin, Suíte Arquitetos, Ticiane Lima and, also, a project created by the FAU+D Acolhe Mackenzie Program, under the coordination of Professors Lizete Maria Rubano, Rodrigo Mindlin Loeb and Antônio Aparecido Fabiano Junior.

PROJETOS COM USO DE ROCHAS ORNAMENTAIS

ÉRICA SALGUERO

O projeto abordou a integração familiar, com a cozinha reafirmando sua posição de coração da casa. Por isso, a arquiteta trouxe a essência do novo morar, mostrando a importância do lar e de todas as atividades que ele agora congrega, transformando um espaço de preparação de refeições em um ponto de encontro entre família e amigos.

PROJECTS WITH THE USAGE OF ORNAMENTAL ROCKS

ÉRICA SALGUERO

The project addressed family integration, with the kitchen reaffirming its position as the heart of the house. For this reason, the architect brought the essence of the new house, showing the importance of the home and all the activities it now brings together, transforming a space for preparing meals into a meeting point between family and friends.

Pemagran

Bancada do Loft
em quartzito
Sauípe

beach & country
artefacto

Em mais uma participação na Mostra de Arquitetura e Decoração da Artefacto, o quartzito Sauípe brilhou no projeto feito pelo Arquiteto Rogério Perez.

+55 28 2101.8000 | WWW.PEMAGRAN.COM.BR

A cozinha gourmet ganhou bancada e ilha em silestone Statuario Jum, fornecido pela Eccomarmi.

The gourmet kitchen was given a countertop and island in Silestone Statuario Jum, provided by Eccomarmi.

FOTO/PHOTO: ALEXANDRE BATTIBUGLI

ROBERTO MIGOTTO E RICARDO MINELLI

O contêiner dos arquitetos Roberto Migotto e Ricardo Minelli ganhou um ambiente dinâmico, casual e de múltiplo uso, onde se pode trabalhar, relaxar e até receber amigos. Para a área de trabalho, foi projetada uma enorme bancada em Dekton Kelia da Cosentino, que foi executada pela Sólida Mármores.

ROBERTO MIGOTTO AND RICARDO MINELLI

The container of architects Roberto Migotto and Ricardo Minelli has gained a dynamic, casual and multiple use environment, where you can work, relax and even receive friends. For the work area, a huge bench was designed in Dekton Kelia da Cosentino, which was executed by Sólida Mármores.

FOTO/PHOTO: ALEXANDRE BATTIBUGLI

VOLCANIC BLACK

Exclusivo, o granito preto básico Volcanic Black eleva o nível de elegância de qualquer projeto

Exclusive, the basic black granite Volcanic Black raises the level of elegance of any project

COMILCOTAXE

COMIL®
COTAXÉ MINERAÇÃO

COMILCOTAXE.COM.BR

JOÃO ARMENTANO

"Pra que mais?". Essa pergunta foi o ponto de partida do arquiteto João Armentano para criar seu projeto, pensado nos dias atuais de enfrentamento, coragem e isolamento, em que as pessoas precisam mais do que conforto, da segurança e da comodidade da sua casa. As bancadas foram feitas em Dekton Laos da Cosentino, aliando estética à durabilidade para o dia a dia.

JOÃO ARMENTANO

"What else for?". This question was the starting point of architect João Armentano to create his project, thought in the current days of confrontation, courage and isolation, in which people need more than comfort, the security and comfort of their home. The benches were made in Dekton Laos da Cosentino, combining aesthetics with durability for everyday life.

FOTO/PHOTO: SALVADOR CORDARO

SUÍTE ARQUITETOS

A Casa Conectada propõe uma reflexão sobre a diversidade e a importância de construirmos um futuro com equilíbrio de oportunidades e direitos iguais. No espaço, uma bancada em mármore Travertino Silver, fornecido pela Mont Blanc, trouxe charme e elegância.

SUÍTE ARQUITETOS

Casa Conectada proposes a reflection on diversity and the importance of building a future with a balance of opportunities and equal rights. In the space, a countertop in Travertino Silver marble, supplied by Mont Blanc, brought charm and elegance.

FOTO/PHOTO: SALVADOR CORDARO

PERLA VENATA®

"Perla Venata F3"

Perfect in every single way. Only at Quartzblue Mineração.

Quartzblue

Praia de Mucuripe, em Fortaleza, é palco do Janelas CasaCor Ceará

Mucuripe beach, in Fortaleza, is the stage of Janelas CasaCor Ceará

» Banhado pelo mar, contemplado pela brisa e pelo sol de Fortaleza, o projeto Janelas CasaCor Ceará teve como palco a Praia do Mucuripe, localizada em Fortaleza. A mostra, que aconteceu entre os meses de outubro e novembro, reuniu 13 contêineres em uma área de 5 mil metros quadrados.

Assim como em outras regiões, o Janelas CasaCor Ceará também pôde ser acompanhado de forma virtual. Um diferencial da mostra foi a exposição de arte com painéis de artistas, montada na área atrás dos contêineres.

Os projetos para a edição especial foram assinados por André Monte, Beatriz Miranda, Brenda Rolim, Claryanne Aguiar, Dora Coelho, Erico Monteiro, Karmilse Marinho, Nicole Marinho, Kel Oliveira, Marçal Barros, Maria José Lopes, Ney Filho, Racine Mourão e Ramiro Mendes.

» Bathed by the sea, contemplated by the breeze and the sun of Fortaleza, the Janelas CasaCor Ceará project had as stage the Mucuripe Beach, located in Fortaleza. The show, which took place between October and November, gathered 13 containers in an area of 5 thousand square meters.

As in other regions, the Janelas CasaCor Ceará could also be followed in a online. A differential of the show was the art exhibition with several panels, in the area behind the containers.

The projects for the special edition were signed by André Monte, Beatriz Miranda, Brenda Rolim, Claryanne Aguiar, Dora Coelho, Erico Monteiro, Karmilse Marinho, Nicole Marinho, Kel Oliveira, Marçal Barros, Maria José Lopes, Ney Filho, Racine Mourão and Ramiro Mendes.

PROJETOS COM USO DE ROCHAS ORNAMENTAIS

VARANDA DO DESASSOSSEGO

A Varanda do Desassossego, projetada por Ney Filho, trouxe o Ceará em sua essência – com ajuda da mãe do arquiteto, uma artesã sensível e colorida. Os mobiliários foram desenhados pelo profissional, que projetou peças naturais feitas a partir de pedra, madeira e rede.

PROJETS USING ORNAMENTAL ROCKS

VARANDA DO DESASSOSSEGO

Varanda do Desassossego, designed by Ney Filho, brought the culture of Ceará in its essence - with the help of the architect's mother, a sensitive and colorful artisan. The furniture was designed by the professional who designed natural pieces made from stone, wood and net.

FOTO/PHOTO: ESDRAS GUIMARÃES

WHITE DELICATUS
granite

QUALITÁ COLLECTION

QUALITÁ
GROUP

QUARTZITES | QUARTZITOS

ZEUS

Quartzite

EXCLUSIVE

WHITE

QUALITÁ GROUP

MARBLE | *MÁRMORES*

ALBA PIETRA

LANZAROTE

LUMINOUS

GENEBRA

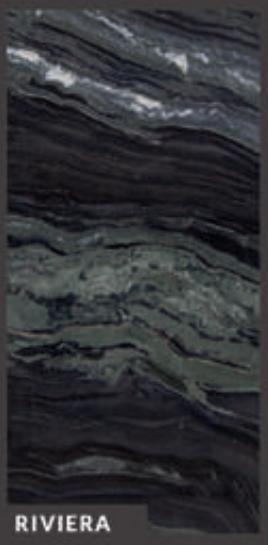
GRANITES | *GRANITOS*

SNOW FLAKES

ISTAMBUL

ZURICH

NAVAGIO


RIVIERA

WHITE ICE

BAHAMAS WHITE

TYPHOON BORDEAUX

SPLENDOUR GOLD

TEXAS BROWN

QUALITÁ GROUP

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

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

qualitagroup.com

QUALITÁ GROUP

FOTO/PHOTO: ESDRAS GUIMARÃES

Uma mesa feita no material Sonata, fornecido pela Multipolipedras, trouxe ainda mais charme para o ambiente.

A table made of Sonata material, supplied by Multipolipedras, made it all more charming.

LOUNGE SENSAÇÕES

O Lounge Sensações, projetado pela arquiteta Claryanne Aguiar, teve como proposta levar para dentro de casa o prazer de uma praia, sem perder os elementos necessários para um espaço de integração. O ambiente ganhou uma mesa em pedra natural, projetada pela arquiteta com execução da Multipolipedras e Projetali, e material fornecido pela Granos.

LOUNGE SENSAÇÕES

The Sensations Lounge, designed by architect Claryanne Aguiar, had the proposal of taking home the pleasure of the beach, without losing the necessary elements for an integration space. The place has got a table in natural stone, designed by the architect with execution of Multipolipedras and Projetali, and the materials supplied by Granos.

FOTO/PHOTO: ESDRAS GUIMARÃES

FOTO/PHOTO: ESDRAS GUIMARÃES

SABORES DA VIDA

Batizado de Sabores da Vida, o ambiente projetado por Beatriz Miranda traz a proposta de um novo olhar para a cozinha – um espaço que vai além do preparo de alimentos e pulsa convivência, experiências e união familiar. A mesa e alguns detalhes da estante ganharam a sofisticação do quartzito Berrini, fornecido pela Granos.

SABORES DA VIDA

Named Flavors of Life (Sabores da Vida), the environment designed by Beatriz Miranda brings the proposal of a new look into the kitchen area - a space that goes beyond the preparation of food and pulsates coexistence, experiences and family union. The table and some details on the bookcase have gained the sophistication of the Berrini quartzite, provided by Granos.

FOTO/PHOTO: ESDRAS GUIMARÃES

Macchia Oro

EM CADA PEÇA FORMAS ÚNICAS.

AMBIENTE CRIADO EM MACCHIA ORO PELA ARQUITETA DINAH LINS PARA A STONE WEEK BRAZIL.

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

PR GRUPO PARANÁ

Shopping da capital recebe o Janelas CasaCor Espírito Santo

Capital mall receives Janelas CasaCor Espírito Santo

» O estacionamento do Shopping Vitória foi palco da edição capixaba do projeto Janelas CasaCor. Com sete contêineres e uma loja ambientada dentro do próprio centro comercial, a mostra aconteceu entre os meses de novembro e dezembro e trouxe reinvenção para o público do Espírito Santo.

"A mostra tradicional, realizada por 24 anos, cedeu espaço em 2020 a um novo e inspirador projeto. Essa mostra provoca uma reflexão única sobre a casa e o trabalho pós-pandemia, sob a ótica da arquitetura, do urbanismo e do design de interiores", afirma Rita Rocio Tristão, detentora da marca CasaCor no Estado.

Os espaços foram projetados pelos arquitetos Cyane Zoboli, Letícia Finamore, Levy Neto, Márcia Abreu e Ana Mannato, Sérgio Palmeira Studio, Renata Tristão, Vitor Cipriano, Karla Giaretta e Julia Velloso, que tiveram a missão arrojada e desafiadora de transformar seu potencial criativo em soluções para as necessidades da sociedade em relação à moradia, trabalho, lazer e atividades coletivas.

» *The parking lot of the Vitória shopping center was the stage for the Janelas CasaCor project. With seven containers and a store set inside the shopping center itself, the show took place between the months of November and December and brought reinvention to the public of Espírito Santo.*

"The traditional exhibition, held for 24 years, gave space in 2020 to a new and inspiring project. This exhibition provokes a unique reflection about the house and the post-pandemic work, under the point of view of architecture, urbanism and interior design", says Rita Rocio Tristão, owner of the CasaCor brand in the state.

The spaces were designed by architects Cyane Zoboli, Letícia Finamore, Levy Neto, Márcia Abreu and Ana Mannato, Sérgio Palmeira Studio, Renata Tristão, Vitor Cipriano, Karla Giaretta and Julia Velloso, who had the bold and challenging mission of transforming their creative potential into solutions for the needs of society in relation to housing, work, leisure and collective activities.

PROJETOS COM USO DE ROCHAS ORNAMENTAIS

CORAÇÃO DA CASA

Ambiente projetado pela arquiteta Leticia Finamore, a cozinha Coração da Casa buscou traduzir o conceito e as novas necessidades do uso da casa surgidos com a pandemia.

PROJECTS WITH THE USE OF ORNAMENTAL ROCKS

CORAÇÃO DA CASA

It is a space designed by the architect Leticia Finamore, the kitchen being the Heart of the House sought to translate the concept and the new needs for the houses during the the pandemic.

A cozinha ganhou uma bancada com a pedra natural Black Vision – com textura diferenciada e fornecida pela Stone Palace Surfaces.

The kitchen has a countertop made by the natural stone, Black Vision - with differentiated texture and provided by Stone Palace Surfaces.

ESPAÇO MÚLTIPLO

O Espaço Múltiplo surgiu da parceria entre a designer de ambientes Karla Giaretta e a arquiteta Julia Velloso, sendo projetado para criar uma unidade de cor acompanhado do xisto Matrix. Como ficaram com a missão de projetar a loja, o objetivo foi evidenciar os produtos a serem expostos e comercializados.

ESPAÇO MÚLTIPLO

The Espaço Múltiplo (Multiple Space) was born from the partnership between environment designer Karla Giaretta and architect Julia Velloso, and was designed to create a color unit with the Shale Matrix. As they were given the mission of designing the store, the goal was to highlight the products to be exhibited and marketed.

FOTO/PHOTO: CAMILA SANTOS

A LIVE BOX

A interação "ao vivo e a distância" tornou-se fundamental com a pandemia e, com isso, ampliou a necessidade de espaços agradáveis, confortáveis, funcionais e inspiradores. Batizado de "A Live Box", o projeto da arquiteta Renata Tristão foi um pequeno estúdio com ares de residência, planejado para que seja possível trabalhar de forma tranquila e equilibrada, e ainda usufruir de momentos de lazer. O destaque do projeto foi o granito Alpinus, fornecido pela Magban, que trouxe sofisticação através de uma bancada e um painel.

FOTO/PHOTO: CAMILA SANTOS

FOTO/PHOTO: CAMILA SANTOS

A LIVE BOX

The interaction "live and at a distance" became fundamental with the pandemic and, with this, expanded the need for pleasant, comfortable, functional and inspiring spaces. Named "A Live Box", the project of the architect Renata Tristão was a small studio residence, planned so that it is possible to work in a calm and balanced way, and still enjoy moments of leisure. The highlight of the project was the Alpinus granite, supplied by Magban, which brought sophistication through a bench and a panel.

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 : BRECCIA ADIGE
Piso : SURFACE 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 Mármores e Granitos
Rodovia Presidente Dutra, KM203
Arujá - SP
CEP.: 07400-970
Tel: +55 11 4610 0088
email: vendas@nefmarmores.com.br

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

FOTO/PHOTO: CAMILA SANTOS

TINY HOUSE

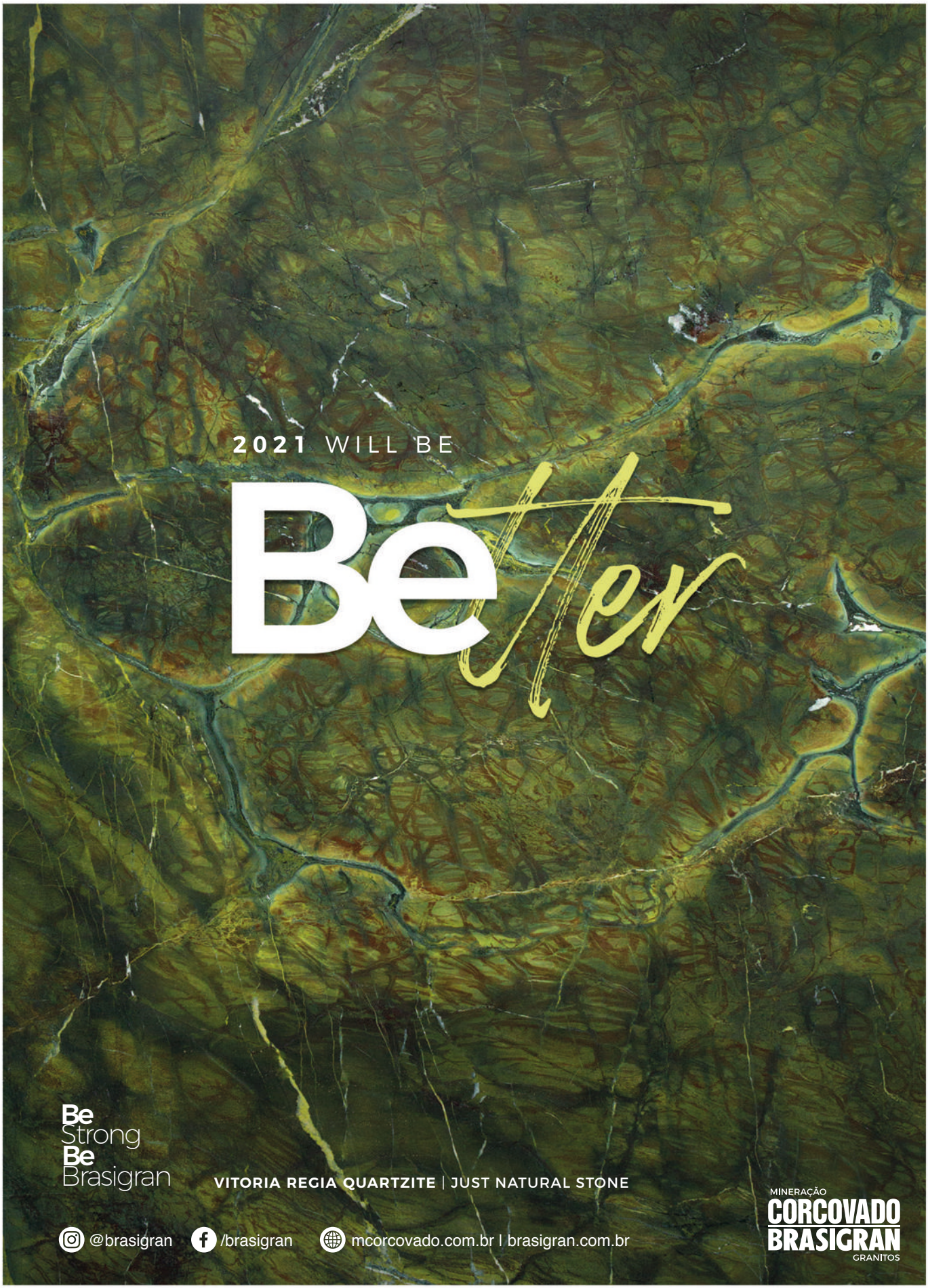
Uma residência pequena, com o básico para morar, mas com luxo e muito design. Esse foi o ponto de partida para o Tiny House, ambiente projetado pelo Sérgio Palmeira Studio. De base cinza, o projeto segue para a paleta verde musgo, que combina perfeitamente com o Avocatus da bancada da cozinha, do banheiro e em volta da cama, fornecido pela Magban. ■

FOTO/PHOTO: CAMILA SANTOS

TINY HOUSE

A small residence, with the basics to live in, but with luxury and lots of design. This was the starting point for Tiny House, an environment designed by Sérgio Palmeira Studio. With a gray base, the project goes to the moss green palette, which matches perfectly with the Avocatus from the kitchen counter, bathroom and around the bed, supplied by Magban. ■

fernandolaranja



MANUELA DI GIORGIO

Rochas do detalhe ao protagonismo

Rocks from being a detail to becoming the protagonist

FOGÃO E CUBA EM ILHA NO QUARTZITO CALACATTA, FORNECIDO PELA SÓ PEDRAS
FOGÃO E CUBA EM ILHA NO QUARTZITO CALACATTA, FORNECIDO PELA SÓ PEDRAS

FOTO/PHOTO: MARCELO DONADUSSI

FOTO/PHOTO: DENISE WICHMANN

Acho interessante usar pedras que conseguem mostrar a sua beleza também em pequenas peças

I find it interesting to use stones that can show their beauty also in small pieces

SALA COM LAREIRA ECOLÓGICA EMOLDURADA PELO MÁRMORE FANTASTIC BROWN, FORNECIDO PELA SÓ PEDRAS
LIVING ROOM WITH ECOLOGICAL FIREPLACE FRAMED BY FANTASTIC BROWN MARBLE, SUPPLIED BY ONLY STONES

» A beleza e sofisticação das rochas ornamentais passam de detalhes a protagonistas nos projetos executados pela arquiteta Manuela Di Giorgio. Bancadas, cubas, pias e até mesmo lareiras em materiais como mármores e quartzitos trazem um diferencial e acabam virando o ponto alto dos ambientes.

"Salas de estar com lareira e lavabos são ambientes que podemos explorar o aspecto mais belo das rochas ornamentais. Neles conseguimos destacar os movimentos e texturas das pedras em grandes formatos, usando a criatividade com aplicação em projetos diferenciados e exclusivos", conta Manuela.

Entre os materiais preferidos da arquiteta no universo das rochas ornamentais estão os mármores. "Por possuírem movimentos suaves, os mármores compõem com nossos projetos de linhas mais sóbrias. Acho interessante usar pedras que conseguem mostrar a sua beleza também em pequenas peças", ressalta.

» *The beauty and sophistication of the ornamental rocks go from details to protagonists in the projects executed by the architect Manuela Di Giorgio. Countertops, vats, sinks and even fireplaces in materials such as marbles and quartzite bring a differential and end up becoming the highlight of the environments.*

"Living rooms with fireplace and toilets are environments that we can explore the most beautiful aspect of ornamental rocks. In them we can highlight the movements and textures of the stones in large formats, using creativity on the application in differentiated and exclusive projects," says Manuela.

Among the materials preferred by the architect in the universe of ornamental rocks are the marbles. "Because they have soft movements, the marbles compose with our projects of more sober lines. I find it interesting to use stones that can also show their beauty in small pieces", she points out.

FOTO/PHOTO: DENISE WICHMANN

SALA DE ESTAR COM LAREIRA EMOLDURADA PELO MÁRMORE NERO MARCHINA, FORNECIDO PELA PEDRARIA IVOTI
LIVING ROOM WITH FIREPLACE FRAMED BY NERO MARCHINA MARBLE, SUPPLIED BY THE IVOTI STONE

PIRACEMA

ANDRADE 30 YEARS

FOTO/PHOTO: MARCELO DONADUSSI

SALA DE ESTAR COM LAREIRA EM MÁRMORE BRANCO PARANÁ NUVOLATO, FORNECIDO PELA SÓ PEDRAS
LIVING ROOM WITH FIREPLACE IN WHITE MARBLE PARANÁ NUVOLATO, SUPPLIED BY ONLY STONES

Em projetos como a sala de estar, a lareira ecológica emoldurada por mármore Fantastic Brown dividiu dois ambientes e se tornou o ponto alto. O mármore Nero Marchina foi utilizado em um outro projeto para emoldurar uma lareira convencional e também os equipamentos de som, trazendo requinte à sala de estar.

Nos lavabos projetados por Manuela, cubas e bandejas laterais ganham o diferencial dos mármores Bronze Armani e Nero Marchina. Na cozinha, o fogão e cuba em ilha foram executados com o quartzito Calacatta, integrando ambientes de forma diferenciada.

Manuela conta que, desde criança, gostava de desenhar casas e acompanhou o projeto da casa da família quando era pequena. "Hoje eu busco sempre fazer o melhor para cada pessoa ou empresa que procura o escritório. Acredito que a criação de projetos exclusivos, que atendam todas as expectativas e necessidades com beleza e harmonia, são um diferencial", explica.

In projects like the living rooms, the ecological fireplace framed by Fantastic Brown marble divided two environments and became the highlight. Nero Marchina marble was used in another project to frame a conventional fireplace and also sound equipment, bringing refinement to the living room.

In the bathrooms designed by Manuela, vats and side trays gain the differential of Bronze Armani and Nero Marchina marbles. In the kitchen, the stove and vat on the island were made with the Calacatta quartzite, integrating environments in a different way. Manuela says that, since she was a child, she liked to design houses and followed the project of the family house when she was little. "Today, I always try to do the best for each person or company that seeks the office. I believe that the creation of exclusive projects, which meet all expectations and needs with beauty and harmony, are a differential ", he explains.

Granito Café Imperial
naturalmente brasileiro

dapazmarbles.com

NATURAL STONE INSTITUTE MEMBER

USE NATURAL STONE

BRASIL ORIGINAL STONES
Bring beauty to life

Dapaz
Natural Stones

FOTO/PHOTO: MARCELO DONADUSSI

LAVABO COM CUBA EM MÁRMORE NERO MARCHINA, FORNECIDO PELA SÓ PEDRAS
WASHBASIN WITH MARBLE BASIN NERO MARCHINA, SUPPLIED BY ONLY STONES

O ano de 2020 também foi desafiador e cheio de aprendizados para a arquiteta. "Esse ano atípico nos mostrou que o conforto é o item mais importante para os projetos. Foi muito desafiador conseguir conciliar diversas atividades em um mesmo ambiente, aliando conforto, funcionalidade e beleza em espaços muitas vezes pequenos para a demanda", lembrou. ■

The year 2020 was also challenging and full of lessons for this architect. "This atypical year showed us that comfort is the most important item for projects. It was very challenging to reconcile several activities in the same environment, combining comfort, functionality and beauty in spaces often small to the demand," she recalled. ■

MANUELA DI GIORGIO
Rua Carlos Lanzer, 83
Rondônia, Novo Hamburgo (RS)
+ 55 51 3587-8581
www.digiorgio.arq.br
manuela@digiorgio.arq.br
@arq.manueladigiorgio

FOTO/PHOTO: DENISE WICHMANN

LAVABO COM CUBA ESCULPIDA E BANDEJA LATERAL REBAIXADA EM MÁRMORE BRONZE ARMANI, FORNECIDO PELA PEDRARIA IVOTI
WASHBASIN WITH CARVED BASIN AND SUNKEN SIDE TRAY IN ARMANI BRONZE MARBLE, SUPPLIED BY IVOTI STONE

Aglostone®

Mármore Composto

Aglostone® Off White

A marca Nº 1 em Mármore Composto!

Produzido com 95% de mármore natural e 5% de resina, o material é comercializado em chapas de grandes formatos, o que permite uma maior flexibilidade no layout do seu projeto. Uma excelente opção em lavatórios de banheiros, pisos e paredes.

Saiba mais sobre os aspectos técnicos do produto e todos os quinze padrões disponíveis.

www.alicante.com.br

Alicante 25 ANOS

GARIMPO

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

Mesas laterais Urbana Minimal – *Roberta Banqueri*
Assinadas pela designer Roberta Banqueri, da Ponto Eu, exclusivamente pela Arquitettá, as mesas laterais a linha Urbana Minimal tem diversas possibilidades de composição e trazem sofisticação ao ambiente. As mesas têm base metálica preta, haste de latão ou preta, e tampo em mármore ou madeira.

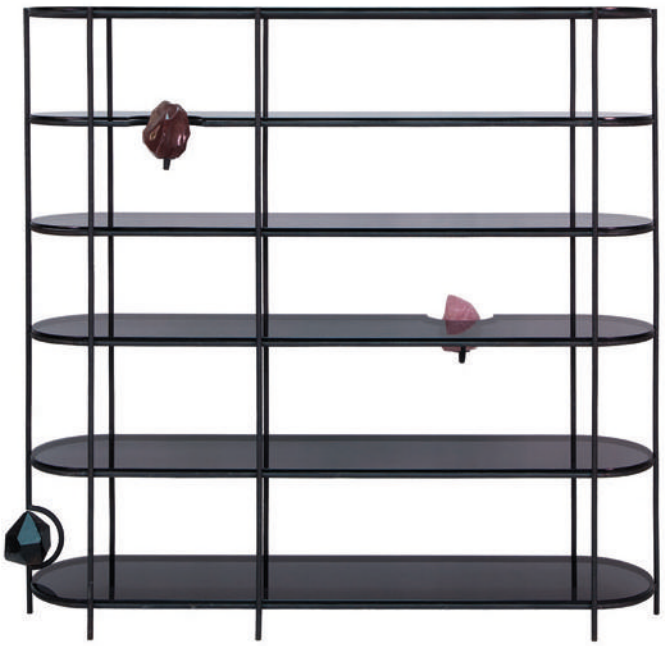
Mesa de centro Olodum – *Luisa Moyses*
Projetada pela designer Luisa Moyses para a Breton, a mesa de centro Olodum encanta por sua versatilidade e design arrojado. Com pés em aço carbono, o topo pode ser executado de diversas maneiras, incluindo com o uso de rochas ornamentais como o mármore.

Mesa de jantar Boule – *Jader Almeida*
A mesa de jantar Boule, do designer Jader Almeida, tem tampo em mármore e base com centro em madeira e parte externa revestida com filetes de mármores na cor do tampo. O conceito do projeto partiu de um jogo de figuras geométricas pensadas para se unirem e formarem um grande plano ou até mesmo serem utilizadas independentemente

Coleção Brita – *Nada se Leva*
Desenvolvida pelos designers André Bastos e Guilherme Leite Ribeiro, do estúdio Nada se Leva, exclusivamente para a Firma Casa em São Paulo, a coleção Brita tem mesas de apoio e de centro, estante e aparador. Na linha são utilizados vários tipos de pedras brasileiras, incluindo quartzo rosa e verde, ônix, ametista, obsidiana e cristal fume.

Bandeja Frizzo – *Ozlo Home Brand*
Disponível na galeria Ozlo Home Brand, a bandeja Frizzo traduz o desejo pela inventividade artística e valorização do design em pedras naturais. A linha traz a sofisticação da pedra natural em acabamentos finos e explorando formas inusitadas.

Luminária de chão Float – *Arthur Guimarães*
Design de Arthur Guimarães para a ST James, a luminária de chão Float leva mármore Nero Marquina e grafite em sua composição. A base é feita em mármore preto com estruturas entrelaçadas revestidas com pele de salmão com banho gold touch, características que garantem delicadeza, requinte e elegância ao ambiente.



Carrinho Fiocco – *Studio Sette7*
O carrinho Focco, do Studio Sette7, possui duas bandejas: uma com fundo de espelho e outra em quartzito Greenpeace. É diferenciado e ideal para receber garrafas de bebidas, baldes de gelo e champanheiras, trazendo sofisticação para momentos especiais.

BRAZILIAN STONES

By Revista Rochas

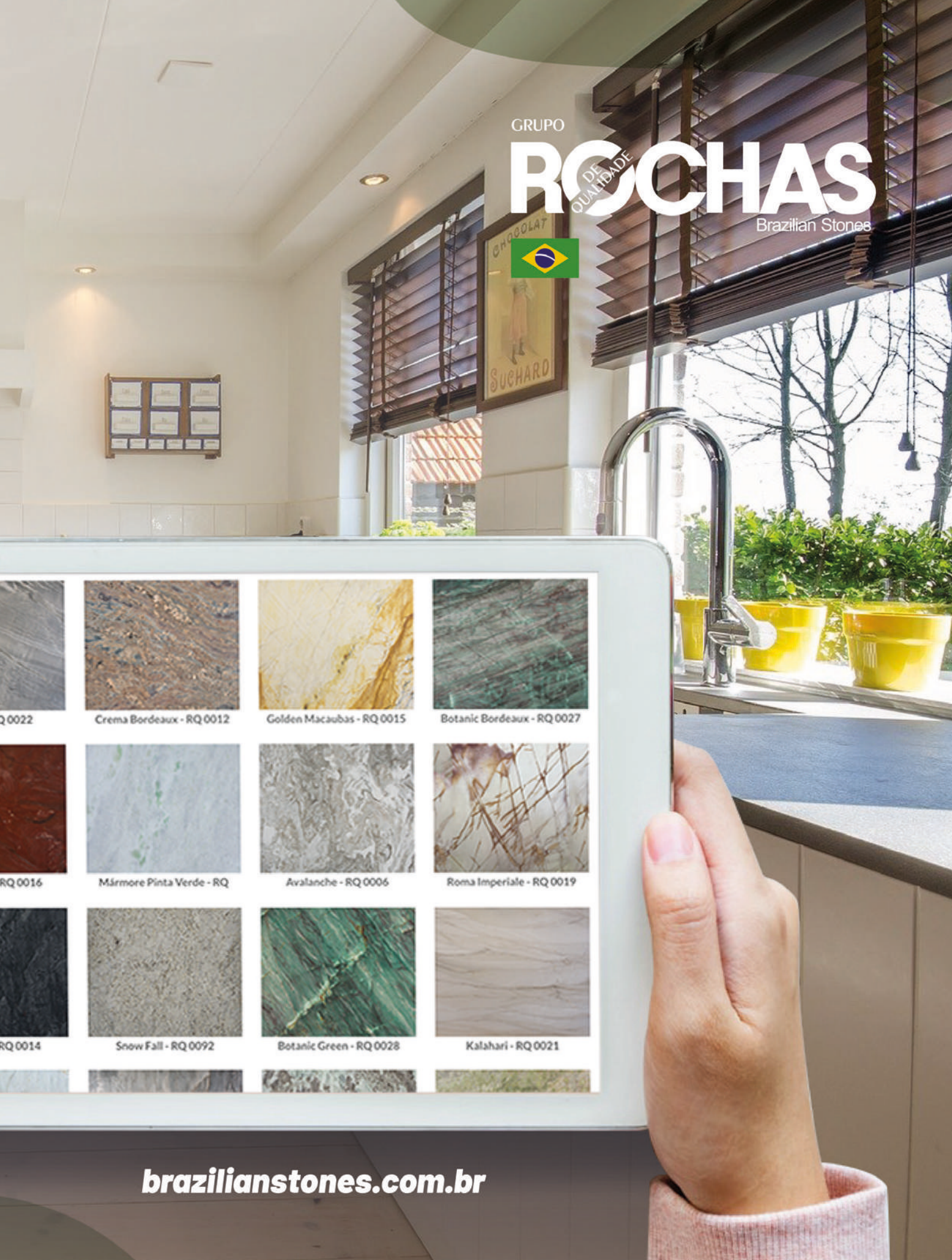
CONHEÇA AS MELHORES ROCHAS NATURAIS BRASILEIRAS E OS MELHORES FORNECEDORES.

MEET THE BEST NATURAL STONES IN BRAZIL AND THE BEST SUPPLIERS.

GRUPO

ROCHAS DE QUALIDADE

Brazilian Stones



brazilianstones.com.br

MARMORARIA FOCADA EM BOAS PARCERIAS COM ARQUITETOS, DESIGNERS E PAISAGISTAS

Marbled in good partnerships with architects, designers and landscapers

Com mais de 15 anos de atuação, Marmoflix é referência em inovação e em projetos famosos no eixo Rio-São Paulo

With more than 15 years of operation, Marmoflix is a reference in innovation and famous projects in the Rio-São Paulo axis

ZURICH HALL

» Focada em inovação e na valorização das parcerias com profissionais do setor de arquitetura, decoração e paisagismo, a Marmoflix tem mais de 15 anos de história e tem um planejamento estratégico focado em beneficiar, fidelizar e inspirar profissionais renomados do segmento e seus clientes.

Localizada em Taboão da Serra (SP) – em uma nova sede ampliada recentemente e com aproximadamente 1.200 m² -, a marmoraria executa serviços completos tanto no ramo de construção civil como em ambientes residenciais e comerciais. Por mês, são entregues mais de 150 projetos.

AURORA BOREALIS BERILLO

COZINHA VIBRANIUM

» *Focused on innovation and valuing partnerships with professionals in the architecture, decoration and landscaping sector, Marmoflix has over 15 years of history and has a strategic planning focused on benefiting, building loyalty and inspiring renowned professionals in the segment and its customers.*

Located in Taboão da Serra (SP) - in a new recently expanded headquarters with approximately 1,200 m² - Marmoflix performs complete services both in the civil construction business and in residential and commercial environments. More than 150 projects are delivered per month.

CRYTOS

Entre os mais de 150 mensais, alguns destaques, principalmente no eixo Rio-São Paulo. Recentemente, a marmoraria entregou o The Art Salon – um salão de 750 m² para o hairstylist Rodrigo Cintra, que é apresentador do programa Esquadrão da Moda. Além disso, está em execução na Barra da Tijuca (RJ), o projeto da cobertura do cantor Dilsinho e em negociação o projeto do jogador de futebol Lucas Lima.

"Essas duas obras recentes foram especialmente desafiadoras por serem bastante detalhadas e com prazo curto para execução, mas estivemos totalmente focados em uma entrega de qualidade, assim como fazemos em outros projetos com grandes construtoras, arquitetos e designers", pontuou Marcos Pimenta, proprietário da marmoraria.

Among the more than 150 monthly, some highlights, mainly in the Rio-São Paulo axis. Recently, Marmoraria has delivered The Art Salon - a 750 m² salon for hairstylist Rodrigo Cintra, who is the presenter of the Fashion Squad program. In addition, it is running in Barra da Tijuca (RJ), the project to cover the singer Dilsinho and in negotiation the project of the soccer player Lucas Lima.

"These two recent works were especially challenging because they are very detailed and have a short deadline for execution, but we were totally focused on a quality delivery, as we do in other projects with great builders, architects and designers," said Marcos Pimenta, owner of the marble shop.

Sabe aquela cliente exigente?

Nós temos tudo
que ela pediu.

Travertino Navona

Griss Armani

Portoro Silver

Carrara Estatuarieto

Mais de 60.000 m^2
de materiais nacionais
e importados

STA ROCHAS

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

TECHLAM® TOP
by LEVANTINA

Distribuidor Autorizado no Brasil

andreprata

Pimenta conta que, antes de mergulhar no mundo das marmorarias, ele e sua família trabalhavam no ramo alimentício. “Felizmente, uma crise no negócio anterior nos impulsionou. Apesar do início humilde, cheio de desafios, mas com muita força de vontade, construímos uma empresa sólida e com relacionamento transparente com os clientes e parceiros”, relembrou.

CRYTOS

Para construir os mais de 15 anos de história renomada no segmento, Pimenta explica que o grande segredo da Marmoflix é o serviço de atendimento e controle de qualidade. “Através de um atendimento exclusivo, identificamos todas as especificidades do projeto e direcionamos o cliente na seleção das mais variadas opções de mármores, granitos e pedras decorativas”, ressaltou lembrando que a parceria com os arquitetos e designers também é fundamental para o crescimento da empresa.

Identificando a mão de obra especializada como o principal desafio da marmoraria, os gestores decidiram adotar um processo de formação de profissionais, onde contratam com o mínimo de experiência e investem na formação de acordo com as necessidades da empresa – sempre ressaltando as habilidades pessoais de cada colaborador.

Pimenta tells that, before diving into the world of marble, he and his family worked in the food business. “Fortunately, a crisis in the previous business propelled us. Despite the humble beginning, full of challenges, but with a lot of willpower, we built a solid company with transparent relationships with customers and partners,” he recalled.

To build the more than 15 years of renowned history in the segment, Pimenta explains that the great secret of Marmoflix is the service and quality control. “Through an exclusive service, we identify all the specificities of the project and direct the client in the selection of the most varied options of marbles, granites and decorative stones”, he emphasized reminding that the partnership with architects and designers is also fundamental for the growth of the company.

Identifying the specialized workforce as the main challenge of marble, the managers decided to adopt a process of training professionals, where they hire with minimal experience and invest in training according to the needs of the company - always emphasizing the personal skills of each employee.

minexco

mármores importados

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

www.minexco.com.br

AURORA BOREALIS HALL

Mesmo diante de um ano delicado por conta da pandemia, a marmoraria identificou um grande crescimento nas vendas. “Acredito que, com as pessoas em casa, tenha se acentuado a necessidade de finalizar ou iniciar obras. Estamos construindo um novo showroom, investindo na expansão da nossa fábrica e aumentando a tecnologia em nossos maquinários”, finalizou Pimenta. ■

Even in the face of a delicate year due to the pandemic, marmoraria identified a great growth in sales. “I believe that, with the people at home, the need to finish or start works has increased. We are building a new showroom, investing in the expansion of our factory and increasing the technology in our machinery,” concluded Pimenta. ■

MARMOFLIX
Av. Felício Baruti, 2020 - Cidade Intercap - Taboão da Serra (SP)
+ 55 11 98084-2055 + 55 11 96511-9113
https://marmoflix.com.br/ contato@marmoflix.com.br
@marmoflix Marmoflix

KALARARI BLUE

OCEAN BLUE

EXTREME BLANC

+55 27 3756-4020
gerenciamrt@outlook.com
www.mineracaomaroto.com
@mineracaomaroto

Mineração Maroto

PORTINARI

SOBRE/ABOUT

TIPO DE ROCHA/TYPE OF STONE MÁRMORE/MARBLE
EMPRESA/COMPANY ROCHA BAHIA MINERAÇÃO
LOCALIDADE/LOCATION ESPÍRITO SANTO

Extraído e comercializado pela Rocha Bahia Mineração, o mármore Portinari encanta por sua forma única de movimentos e cores, além de sua resistência que permite ser aplicado em diversos tipos de projetos e ambientes. O material está no mercado há cerca de cinco anos e é extraído de pedreira única e própria, localizada em Vargem Alta (ES).

Atualmente, a Rocha Bahia Mineração extrai cerca de 300 m³ do material por mês, mas a pedreira está em projeto de expansão e, em breve, a capacidade vai passar para 600 m³ mensais. A tecnologia utilizada para extração é maciça com fio diamantado.

Com movimentos singulares e únicos, o mármore pode ter variação de cores entre branco, cinza e marrom, dependendo do bloco extraído. O Portinari já tem sido bem aceito por arquitetos, designers e decoradores dentro e fora do país, que dispõem dos acabamentos polido, escovado e levigado para finalização das chapas.

Fora do Brasil, o principal mercado do mármore são os Estados Unidos. Da pedreira ao Porto de Vitória, são 150 km e o material é transportado via modal rodoviário. Para os polos produtivos, são cerca de 50 km de distância, também feitos por caminhões no modal rodoviário. ■

Extracted and commercialized by Rocha Bahia Mineração, the Portinari marble amazes everyone for its unique form of movements and colors, besides its resistance that allows to be applied in several types of projects and environments. The material has been on the market for about five years and is extracted from its own unique quarry located in Vargem Alta (ES).

Currently, Rocha Bahia Mineração extracts about 300 m³ of the material per month, but the quarry is in expansion project and soon the capacity will increase to 600 m³ monthly. The technology used for extraction is massive with diamond wire.

With unique and unusual movements, the marble can have color variations among white, gray and brown, depending on the block extracted. Portinari has already been well accepted by architects, designers and decorators inside and outside the country, who have the finishings polished, brushed and levigated to conclude the slabs.

Abroad, the main market for marble is the United States. From the quarry to the Vitória harbor, there are 150 km and the material is transported via highway. For the productive poles it is about 50 km away, which is also done by trucks in the modal highway. ■

Confira nossas jazidas e a linha completa de materiais:

rochabahiamineracao.com.br

@rochabahiamineracao

+55 77 3471-2340

ROCHA BAHIA
MINERAÇÃO

DESERT LAKES

» De jazida única e própria localizada no município de São Gonçalo do Amarante (CE), vem um traquito recém-lançado, mas que já está fazendo sucesso em projetos dentro e fora do país. Extraído e comercializado pela Vermont Mineração, o Desert Lakes está no mercado desde o último mês de agosto.

O material ganhou este nome por seus movimentos e combinação de cores únicos e diferenciados, que lembram os lagos no deserto. Versátil e ideal para levar beleza e requinte a todos os tipos de ambientes, o traquito aceita acabamento polido e escovado, e pode ser aplicado diversos tipos de projetos, passando por bancadas, pisos e mesas.

No processo de extração, é utilizada tecnologia de ponta e o material é 100% extraído com fio diamantado. A jazida tem capacidade produtiva de 120 m³ por mês e o transporte é feito pelo modal rodoviário. A pedreira fica a 30 km do Porto do Pecém e a 100 km do Porto de Fortaleza. ■

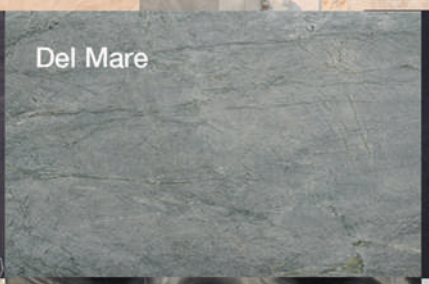
» *With its own unique deposit located in São Gonçalo do Amarante, in the state of Ceará, comes a recently launched traquito, that is already making success in projects inside the country and abroad. Extracted and commercialized by Vermont Mineração, Desert Lakes is on the market since last August.*

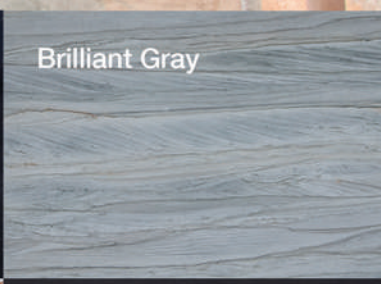
The material got this name for its movements and combination of unique and differentiated colors, which remind us of the lakes in the desert. Versatile and ideal to bring beauty and refinement to all kinds of environments, the traquito accepts polished and brushed finishings, and can be applied in several kinds of projets, from benches to floors and tables.

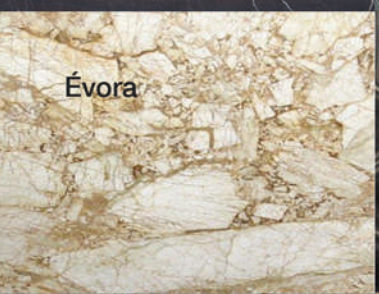
In the extraction process, state-of-the-art technology is used and the material is 100% extracted with a diamond wire. The deposit has a production capacity of 120 m³ per month and the transportation is done by modal highways. The quarry is 30 km from the Pecém harbor and 100 km from the Fortaleza harbor. ■

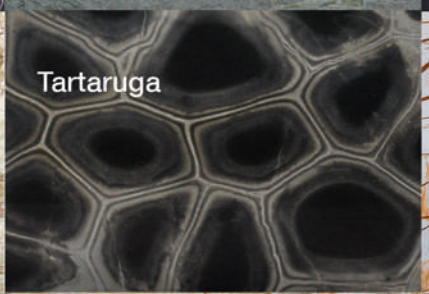
SOBRE/ABOUT

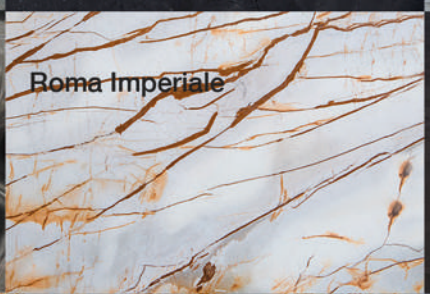
TIPO DE ROCHA/TYPE OF STONE
TRAQUITO
EMPRESA/COMPANY
VERMONT MINERAÇÃO
LOCALIDADE/LOCATION
CEARÁ

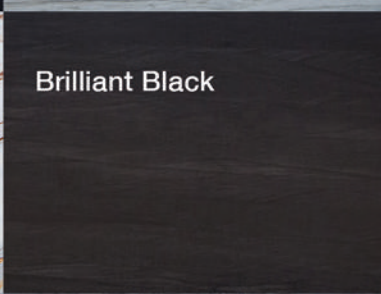


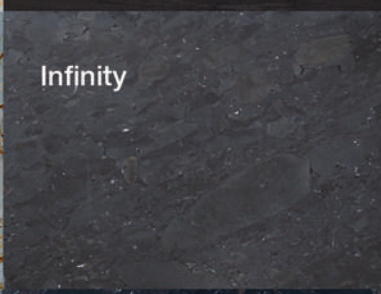












www.vermontmineracao.com.br

JAZIDA BRANCO PARANÁ

PR GRUPO PARANÁ

Referência em rochas naturais dentro e fora do país

Reference in natural rocks inside and outside the country

» Foi em 1957 que o empreendedor e visionário Anibal Tavares Lopes começou a história do PR Grupo Paraná. Naquela época, ele foi contratado por uma jazida de calcário e passou a trabalhar no setor, fundando a Sousa & Tavares em 1966, que se fundiu com a Serraria Paranaense em 1970 e, finalmente, deu início a Paraná Granitos em 1987.

Ainda no final da década de 80, o grupo adquiriu a jazida de um dos seus materiais mais tradicionais: o Café Imperial. De lá para cá, a empresa passou a ser comandada pelos filhos do fundador e atravessou diversos momentos como a fundação da Stone Gallery, a aquisição da jazida do Crema Paraná e a inauguração do centro de distribuição na Flórida (EUA). Foi em 2016, mesmo ano da expansão para território norte-americano, que a empresa se unificou e passou a ser chamada de PR Grupo Paraná.

» *It was in 1957 that the entrepreneur and visionary Anibal Tavares Lopes began the history of the PR Paraná Group. At that time, he was hired by a limestone quarry and started working in the sector, founding Sousa & Tavares in 1966, which merged with Serraria Paranaense in 1970 and finally started Paraná Granitos in 1987.*

Still in the late 80's, the group acquired the deposit of one of its most traditional materials: the Imperial Coffee. Since then, the company has been commanded by the founder's sons and has gone through several moments such as the foundation of Stone Gallery, the acquisition of the Crema Paraná deposit and the inauguration of the distribution center in Florida (USA). It was in 2016, the same year of the expansion to North American territory, that the company was unified and started to be called PR Paraná Group.

Hoje, além do centro de distribuição nos Estados Unidos, o PR Grupo Paraná tem três unidades no Brasil – sendo a matriz no Paraná e duas filiais em Minas Gerais e no Espírito Santo. A empresa trabalha desde a extração até industrialização e distribuição de materiais de jazidas próprias, incluindo o mármore Branco Paraná, os granitos Café Imperial, Volcano, Sea Foam Green, Bege Dunas, Verde Paraná e o limestone Crema Paraná.

Os parques industriais, localizados no Paraná e em Minas Gerais, têm, respectivamente, 21 mil metros quadrados e 40 mil metros quadrados. Na filial paranaense, são seis máquinas em operação, incluindo tear multifios, politriz, levigadora, linha de resinagem automática e monofio. Já a unidade mineira tem três máquinas que garantem a operação e distribuição.

Através de investimentos em novos maquinários, caminhões e aumento do horário de funcionamento das máquinas em operação, o grupo conquistou aumento de cerca de 40% na produção da unidade do Paraná e também em Minas Gerais, encerrando o desafiador ano de 2020 de forma positiva.

Nowadays, besides the distribution center in the United States, the PR Paraná Group has three units in Brazil - the headquarters in Paraná and two branches in Minas Gerais and Espírito Santo. The company works from extraction to industrialization and distribution of materials from its own quarries, including the marble Branco Paraná, the granites Café Imperial, Volcano, Sea Foam Green, Beige Dunes, Paraná Green and the limestone Crema Paraná.

The industrial parks, located in Paraná and Minas Gerais, have, respectively, 21 thousand square meters and 40 thousand square meters. In the Paraná branch, there are six machines in operation, including multi-thread loom, polishing, levigator, automatic resin line and monofilament. The mining unit has three machines that guarantee the operation and distribution.

Through investments in new machinery, trucks and increased hours of operation of the machines in operation, the group achieved an increase of about 40% in production of the unit in Paraná and also in Minas Gerais, closing the challenging year of 2020 in a positive way.

JAZIDA CAFÉ IMPERIAL

CAFÉ IMPERIAL

MACCHIA VECCHIA

MONTE CRISTO PR

CALACATTA PR

"Os principais desafios de 2020 foram adequar a produção nos momentos em que o mercado praticamente fechou e a posterior reativação da equipe quando o mercado de rochas ornamentais reagiu positivamente. Estamos investindo, trabalhando com 40% a mais na produção e esperamos atender à crescente demanda pelos produtos naturais, aumentando as vendas em até 50% em 2021", ressalta Celso Pontes, diretor do grupo.

Com 200 colaboradores diretos, o grupo tem capacidade produtiva mensal de cerca de 27 mil metros quadrados, considerando todas as unidades. Atualmente, o PR Grupo Paraná está trabalhando bastante com o mercado interno, que está aquecido e responde por cerca de 85% das vendas.

"The main challenges of 2020 were to adapt the production at times when the market practically closed and the subsequent reactivation of the team when the market for ornamental rocks reacted positively. We are investing, working with 40% more in production and we hope to meet the growing demand for natural products, increasing sales by up to 50% in 2021", emphasizes Celso Pontes, director of the group.

With 200 direct collaborators, the group has a monthly production capacity of around 27 thousand square meters, considering all the units. Currently, the PR Paraná Group is working hard with the domestic market, which is heated and accounts for about 85% of sales.

NOVA MULTIFIO PEDRINI

MAIS PERFORMANTE

COM FIO DIAMANTADO DE 5,3 MM

Mais de 30 MULTIFIOS instaladas no mundo confirmam a eficiência da tecnologia com FIO DE 5,3 mm

- MAIOR RENDIMENTO DO BLOCO
- RESULTADO EXCEPCIONAL SOBRE MATERIAIS FRÁGEIS
- GARANTIA NO CORTE DE QUARTZITO
- MAIOR ECONOMIA DE ENERGIA

4.0

PEDRINI

ESCRITÓRIO AMMO ARQUITETURA – REVISTA HAUS 2020 – MATERIAL MACCHIA ORO

"Buscamos oferecer produtos de qualidade com preços competitivos. Além disso, somos detentores da tecnologia Pietrafina, um processo inovador e exclusivo que permite alcançarmos a espessura de 5 mm nas chapas de mármore, gerando 70% mais leveza, resistência, sustentabilidade e translucidez", explica Pontes.

"We seek to offer quality products with competitive prices. In addition, we own the Pietrafina technology, an innovative and exclusive process that allows us to reach the thickness of 5 mm in marble slabs, generating 70% lighter weight, strength, sustainability and translucency," explains Pontes.

DIRETOR CELSO PONTES

CALIBRAGEM, RESINAGEM, POLIMENTO.

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

- ALTA CAPACIDADE DE PRODUÇÃO
- CONSOLIDAÇÃO PROFUNDA
- MELHORIA DA QUALIDADE DO POLIMENTO
- MENOR CONSUMO DE ABRASIVOS E RESINAS

4.0

PEDRINI

PING-PONG

Quais são os países que a empresa mantém negócios?
Estados Unidos, China e países da Europa.

Qual foi o maior desafio enfrentado até hoje pelo grupo?
Instabilidade econômica e política, oscilações da moeda e burocracias para importação de equipamentos. Tudo isso certamente dificultou bastante na tomada de decisão da modernização do parque fabril da empresa.

Como você iniciou no mercado de rochas ornamentais? Como é sua história com a empresa?
Iniciei no final da década de 1990, tendo anteriormente trabalhado em uma marmoraria de um dos sócios da PR Grupo Paraná. No início, trabalhei direto na indústria/serraria e no polimento, sendo que posteriormente passei para a área comercial – vendendo, principalmente, granitos de jazidas próprias.

Fora as atividades diárias do mercado de rochas ornamentais, a empresa trabalha com outras iniciativas (projetos sociais, causas diversas, etc)?
Sim, o PR Grupo Paraná tem como compromisso a responsabilidade socioambiental, buscando identificar, reduzir e/ou eliminar os impactos que os processos possam causar ao meio ambiente. Com essa preocupação, a empresa conta com áreas de reflorestamento ambiental próximas às jazidas, além de trabalhar com iniciativas sociais como colônia de férias para filhos dos colaboradores do grupo em Minas Gerais - lá as crianças se divertem e, principalmente, aprendem sobre essas responsabilidades através de brincadeiras, aulas e "mão na massa". Outra iniciativa do grupo é a adoção de três escolas municipais da cidade na Santa Rita de Caldas (MG).

FAST QUESTIONS

Which countries does the company do business in?
United States, China and European countries.

What was the biggest challenge faced by the group until today?
Economic and political instability, currency fluctuations and bureaucracies for equipment imports. All this certainly made it very difficult in the decision making of the modernization of the industrial park of the company.

How did you start in the ornamental rocks market? How is your history with the company?
I started in the late 1990's, having previously worked in a marble shop of one of the partners of PR Grupo Paraná. At the beginning, I worked directly on the industry/ sawmill and on the polishing, and later I passed to the commercial area - selling, mainly, granites from own quarries.

Outside the daily activities of the ornamental rocks market, does the company work with other initiatives (social projects, several causes, etc)?
Yes, the PR Paraná Group is committed to social and environmental responsibility, seeking to identify, reduce and/or eliminate the impacts that the processes may cause to the environment. With this concern, the company has areas of environmental reforestation close to the mines, besides working with social initiatives such as vacation camp for children of the employees of the group in Minas Gerais - there the children have fun and, mainly, learn about these responsibilities through games, classes and "hands on". Another initiative of the group is the adoption of three municipal schools in Santa Rita de Caldas (MG).

www.prgrupoparana.com

9.000

MAIS DE NOVE MIL OPERAÇÕES DE IMPORTAÇÃO REALIZADAS

14.000

MAIS DE QUATORZE MIL CONTAINERS OPERADOS

200

MAIS DE DUZENTOS ANOS DE EXPERIÊNCIA EM COMÉRCIO EXTERIOR

400

MAIS DE QUATROCENTOS CLIENTES ATENDIDOS EM TODA NOSSA HISTÓRIA

700.000

MAIS DE SETECENTAS MIL HORAS EM FORMAÇÃO SUPERIOR E PÓS GRADUAÇÃO

4

QUATRO IDIOMAS FLUENTES

IMPORTAÇÕES DE TODOS OS CONTINENTES, OPERANDO EM TODOS OS PORTOS, AEROPORTOS E FRONTEIRAS DO BRASIL.

OS NÚMEROS SÃO A REPRESENTAÇÃO DA EXPERIÊNCIA QUE OFERECE SEGURANÇA PARA SUA IMPORTAÇÃO COM A MACROEX. SABEMOS O QUE FAZEMOS, POR ISSO GARANTIMOS O QUE HÁ DE MELHOR EM COMÉRCIO EXTERIOR. ESSAS INFORMAÇÕES SÃO DETALHES DE QUEM SOU, A MACROEX, ONDE VIVEM OS MACROFERAS. ELES SÃO PESSOAS FORJADAS NA PRESSÃO DO COMÉRCIO EXTERIOR E CUJO LEMA, "CRIAR SOLUÇÕES PARA RESOLVER PROBLEMAS E ASSIM ENCANTAR", É A REPRESENTAÇÃO MAIS VERDADEIRA DA MINHA MISSÃO.

MACROEX

A PARCERIA QUE IMPORTA

MACROFERAS

macroex.com.br

+55 27 3329-7523

ARE 350

AÇO ART

Inovação e qualidade que ultrapassam gerações

Innovation and quality that surpasses generations

» Foi em 1988, há mais de 30 anos, que pai e filho começaram a história da Aço Art. Na época, Abdo e Rayner David trabalhavam com manutenção de máquinas de café e de mármore e granito, mas começaram a observar algumas falhas do mercado que dificultavam o trabalho do operador e decidiram ir além.

"Observando essa lacuna no segmento decidimos começar a projetar equipamentos inteligentes, práticos e robustos. Hoje a Aço Art é especializada no ramo de máquinas para beneficiamento de chapas de rochas, mármore e de concreto", conta Rayner David, diretor da empresa.

» *It was in 1988, more than 30 years ago, that father and son started the history of Aço Art. At that time, Abdo and Rayner David worked with maintenance of coffee machines and marble and granite, but began to observe some market failures that made the operator's work difficult and decided to go further.*

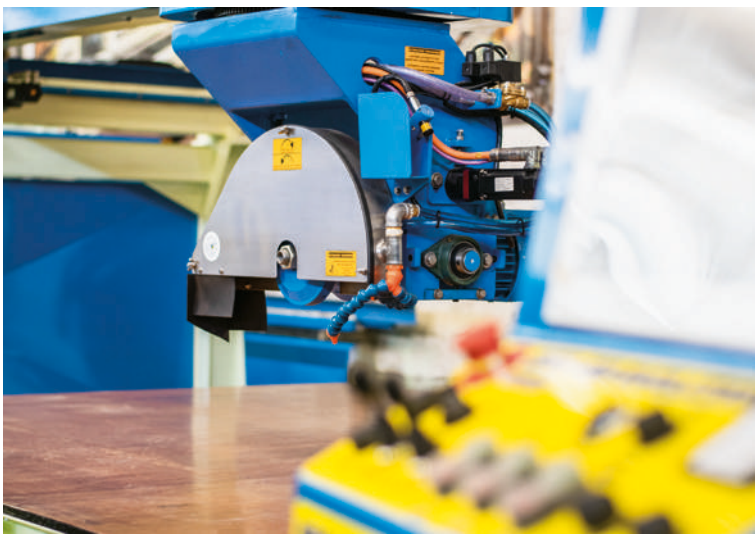
"Observing this gap in the segment we decided to start designing intelligent, practical and robust equipment. Today Aço Art is specialized in the branch of machines for the processing of slabs of rock, marble and concrete", says Rayner David, director of the company.

Com sede no município de Vargem Alta (ES), a Aço Art conta com um parque industrial de 20 mil metros quadrados divididos em cinco galpões, onde são desenvolvidas soluções em corte, furo, polimento e acabamento de materiais, além de produtos especiais para atender a necessidade da empresa contratante. Atualmente, são 42 máquinas para o setor de rochas, ardósia e concreto no catálogo.

Apesar de 2020 ter sido um ano atípico e diferenciado para todos os segmentos, o diretor Rayner David, ao lado de seus filhos Victor e Arthur, continuou investindo para garantir o crescimento da Aço Art. Foram adquiridas máquinas robotizadas e houveram contratações de funcionários e movimentação de cargas. Com isso, o aumento nas vendas passou de 100%.

"Com certeza nosso diferencial é inovação atrelada a qualidade dos produtos. Desenvolvemos máquinas que prezam muito pela eficiência e qualidade, e que estão sendo projetadas com cada vez mais precisão, segurança, robustez e tecnologia", ressaltou David.

RAYNER DAVID E SEUS FILHOS VICTOR E ARTHUR



PAINEL SPR

SPR 450

Based in Vargem Alta (ES), Aço Art has an industrial park of 20 thousand square meters divided into five sheds, where solutions are developed in cutting, drilling, polishing and finishing of materials, in addition to special products to meet the needs of the contracting company. Currently, there are 42 machines for the rock, slate and concrete sector in the catalog.

Although, 2020 was an atypical and differentiated year for all segments, the director Rayner David, along with his sons Victor and Arthur, continued investing to ensure the growth of Aço Art. Robotized machines were acquired and there were hires of employees and cargo handling. With this, the increase in sales went from 100%.

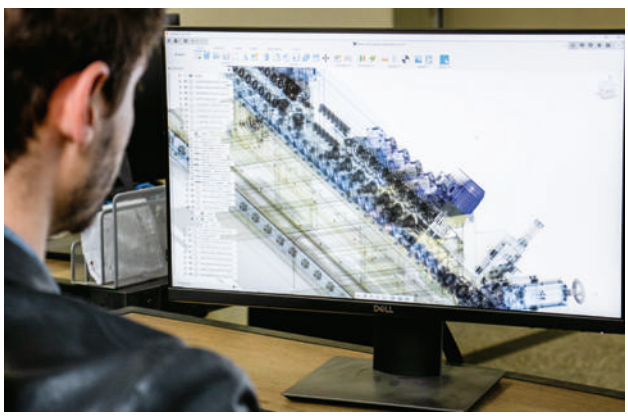
"Surely our differential is innovation linked to product quality. We develop machines that value efficiency and quality, and are being designed with increasing precision, safety, robustness and technology," said David.

INEX

Com 77 funcionários diretos, a Aço Art também enfrentou desafios em 2020. O diretor lembra que a incerteza da pandemia trouxe amarras na projeção do futuro. “Economicamente o setor esteve em alta, acarretando uma produção maior, então continuamos produzindo, criando e idealizando máquinas. Nossa preocupação maior são os nossos funcionários e suas famílias, por isso estamos seguindo todos os protocolos, com cautela e segurança nas operações”, pontuou o diretor.

ATENDIMENTO E VENDAS

With 77 direct employees, Aço Art also faced challenges in 2020. The director reminds that the uncertainty of the pandemic has brought strings to the projection of the future. “Economically, the sector was on the rise, leading to a higher production, so we continue producing, creating and idealizing machines. Our main concern is our employees and their families, so we are following all protocols, with caution and safety in operations,” said the director.



PROCESSO DE DESENHO DAS MÁQUINAS

ALMOXARIFADO

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
+55 (28) 3027-6333
+55 (28) 99917-2222
www.acoart.com.br

PROCESSO DE PRODUÇÃO DAS MÁQUINAS

PROCESSO DE PRODUÇÃO DAS MÁQUINAS

Para 2021, a expectativa é de manter o trabalho de crescimento já alcançado em 2020. “Nossa expectativa é continuar produzindo máquinas com inovação e qualidade, para um mercado moderno e ativo. E garantindo a segurança dos nossos funcionários”, finalizou David. ■

For 2021, the expectation is to maintain the growth work already achieved in 2020. “Our expectation is to continue producing machines with innovation and quality, for a modern and active market. And ensuring the safety of our employees,” concluded David. ■

SimecWire

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

ORBITAL
Polidora orbital para chapas de granito ou mármore

INFINITY
Instalações para o restabeleçimento

QUASAR
Fresadora a ponte com funcionalidade CN

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

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

SIMEC DO BRASIL COMERCIAL LTDA
Fernando Casagrande
Cachoeiro de Itapemirim - Espirito Santo
☎ +55 (28) 3522-3201/(28) 9985- 3655
+55 (28) 9985-3655
fernando.casagrande@simec.it

Technology to be ahead since 1969

www.simec.it

SIMEC
The Quality Star

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

PING-PONG

Quais são os principais mercados que a empresa mantém negócios?
Os mercados brasileiro, norte americano, boliviano e neozelandês.

Qual foi o maior desafio enfrentado até hoje pelo grupo?
Nosso maior desafio até então foi encontrar tecnologia nacional que acompanhasse nossa linha de raciocínio e evolução.

Como você iniciou no mercado de equipamentos para rochas ornamentais? Como é sua história com a empresa?
Iniciamos como família, eu e meu pai, dando suporte em máquinas de café e rochas. A empresa foi crescendo, projetamos máquinas e meu pai saiu, me fazendo prosseguir sozinho. Meus filhos se formaram, o mais velho em Engenharia Mecânica e o mais novo em Engenharia Mecatrônica, dando continuidade hoje ao que comecei, mas trazendo ainda mais inovação e tecnologia.

Fora as atividades diárias do mercado, a empresa trabalha com outras iniciativas?
Sim, claro. A empresa se compromete em causas e serviços sociais porque acredita que uma sociedade forte, com famílias fortes, torna uma cidade melhor.

FAST QUESTIONS

What are the main markets that the company maintains business?
The Brazilian, North American, Bolivian and New Zealand markets.

What was the greatest challenge faced until today by the group?
Our biggest challenge until then was to find national technology that would follow our line of reasoning and evolution.

How did you start in the ornamental stone equipment market? How is your history with the company?
We started as a family, me and my father, giving support in coffee machines and rocks. The company grew, we designed machines and my father left, making me go on alone. My children graduated, the oldest in Mechanical Engineering and the youngest in Mechatronics Engineering, giving continuity today to what I started, but bringing even more innovation and technology.

Outside the daily activities of the market, the company works with other initiatives?
Yes, of course. The company is committed to causes and social services because it believes that a strong society, with strong families, makes a better city.

acoart.com.br

AGILI
conte com
DADE

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

metisa.com.br

metisaoficial

METISA

SERÁ QUE VOCÊ ESTÁ GANHANDO DINHEIRO?

» Como andam as contas da sua marmoraria? Você está obtendo lucro? Se a resposta for não, continue lendo esse artigo até o fim: eu tenho algo para te dizer. Se sua resposta foi sim, tenho outras tantas perguntas para te fazer, aí vão elas: quanto custa a sua hora de produção? Qual é o valor da hora máquina e depreciação? Qual a porcentagem de custos x despesas da sua empresa? Quanto incide de insumo sobre o m² produzido?

Talvez você não tenha todas essas respostas na ponta da língua, porém todo empresário do nosso ramo deveria ter. É por este e tantos outros motivos que ouvimos com frequência várias queixas da maioria dos colegas de marmoraria relatando que as coisas estão difíceis, a concorrência é desleal, está vendendo com preço muito baixo, não sobra dinheiro no final do mês e só se trabalha para pagar contas. Pois bem, isto acontece porque não detemos as devidas informações do nosso negócio. Se soubéssemos exatamente quanto vale o nosso tempo e o valor do nosso trabalho, não entraríamos na briga da concorrência.

Hoje vamos falar sobre contabilidade gerencial. É ela que nos dá informações suficientes para qualquer tomada de decisão na empresa, ainda mais quando se trata de um processo produtivo desenvolvido a partir do beneficiamento de um produto primário e entregue atrelado à um serviço. São várias etapas que necessariamente devem ser controladas durante todo o processo. As marmorarias definitivamente não são revendas de produto e, por este motivo, o antigo "vezes 3" ou qualquer prática similar não funciona - talvez desse certo para CMV (custo de mercadoria e venda), o que não é o nosso caso.

Vamos atentar para alguns pontos básicos que precisamos ter como pauta:

DIFERENCIAR CUSTOS DE DESPESAS

Custos são gerados sempre dentro da finalidade produtiva, com o objetivo de gerar receita. Um exemplo claro de custo é a matéria prima: em nossas empresas ela é um custo variável sobre o produto. Já o aluguel do galpão (se existir) é um custo fixo sobre a estrutura necessária para produção, assim como a aquisição de uma máquina nova é um custo de investimento, que deve ser bem avaliado quanto tempo leva para retornar para a empresa o valor investido até que gere lucro, visto que o fim de todo custo é gerar receita.

RICARDO ESTUQUI NUNNES

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

CONTATO@NOBILEMARMO.COM

WWW.ROCHASNAARQUITETURA.COM

Respeite e valorize o seu trabalho.

Despesas são parte do gasto para manter o administrativo e outras áreas que não estão ligadas à produção e não trazem retorno financeiro direto, esses setores recheados de pessoas servem para gerir o funcionamento saudável do todo. Para entendermos por que não geram receita é simples: você pode vender o serviço do seu pessoal do financeiro para algum cliente ou ele serve apenas para seu controle interno? Desta forma, o interesse de toda empresa é guiado por uma constante que se alicerça em reduzir despesas para aumentar o lucro e administrar os custos para obter o maior resultado positivo possível.

CONTROLANDO OS CUSTOS NA PONTA DO LÁPIS

Como vimos anteriormente, os custos irão trazer resultados e são empregados para tal. Sendo assim, só é possível definir a sua margem de lucro quando você domina seus custos, isto se chama precificação. Não há como precificar seu produto corretamente se você não sabe quanto custa sua hora de produção. Não errem copiando o preço do vizinho ou definindo esses dados no achismo. Em meus serviços de consultoria eu sempre ouço a seguinte afirmação quando indago meus alunos: "é porque aqui na região todo mundo cobra esse preço". E eu respondo como uma mãe responderia: "mas você não é todo mundo".

Vá para dentro do chão de fábrica e comece a cronometrar o tempo de todos os processos, sustentado por dois pilares: metro quadrado produzido de acordo com cada tipo de acabamento e classe de material. Por exemplo, vamos supor que levamos 2h para fazer polimento simples reto em 20 m² de soleira de granito.

Tempo: 2h. Metragem: 20 m². Tipo de acabamento: simples reto. Classe do material: granito. O próximo passo é saber quanto custa sua hora de produção. Você deve pegar seu custo com salários e impostos sobre colaboradores do chão de fábrica e dividir esse valor pelas horas trabalhadas de um mês.

Fora este levantamento, é preciso fazer o valor da hora máquina e depreciação, podendo ser encontrado com o valor investido nos maquinários e por mais quanto tempo de vida útil eles irão trabalhar, juntamente com o custo investido em manutenção e a depreciação ocasionada pelo uso ou consumo destes bens. Assim você encontrará quanto custa determinada máquina ligada por hora e quanto deve ser separado para reposição deste equipamento no futuro. Tenho certeza que enxergando este marcador, você jamais irá parar sua serra só para cortar uns rodapés bem rapidinho - aquela velha prática de fazer um furo de torneira por R$ 50. É desse jeito que estamos estragando nosso próprio mercado. Por favor, tenhamos mais amor por nós mesmos.

Além destes pontos, a quantidade de insumos que é aplicada sobre cada item ou serviço concluído deve ser controlada em forma de porcentagem sobre receita total e também como valor empregado de insumo sobre hora de produção funcionando.

Estes são apenas alguns dos pontos importantes na hora de cuidar dos números de uma marmoraria. Se isto está parecendo um tanto quanto confuso, eu te garanto que quando ficar claro muitas coisas irão mudar dentro da sua empresa, e os resultados serão satisfatórios.

Por isso deixe de lado a base numérica do "mercado" e entenda que não serve receita de bolo. Cada empresa possui seus custos e despesas e entrega por conta do seu serviço e investimento em matéria prima de qualidade um produto final com características únicas, assim sendo tem seu valor, que é incomparável por ser único e inquestionável por ser seu. Respeite e valorize o seu trabalho. ■

STONE WOMAN BRASIL

KATIANE PASSOS

FORMADA EM GESTÃO DE EMPRESAS, TREINADORA COMPORTAMENTAL. DIR. EXECUTIVA NORDESTE DIST. DE MÁRMORES. IDEALIZADORA E FUNDADORA DO GRUPO STONE WOMAN BRASIL @STONEWOMANBRASIL

» Há seis meses cerca de 120 mulheres marmoristas encontraram no Whatsapp uma forma de compartilhar conhecimentos e experiências vividas na gestão de suas empresas. O grupo Stone Woman Brasil cresceu e aproximou empresárias do setor de rochas de várias regiões do país, que além de dividir informações sobre o dia a dia das marmorarias, trocam referências sobre os principais fornecedores e pensam juntas formas de aprimorar o trabalho das companhias.

Em meio a um ano atípico, devido a pandemia do coronavírus, as empresárias se organizaram para buscar profissionalização e assumiram o protagonismo de seus negócios, percebendo que podem repensar e mudar as velhas estruturas do ambiente tradicionalmente masculino.

Além das conversas diárias no grupo, as marmoristas também realizam lives, sempre nas primeiras terças-feiras do mês, compartilhando conhecimento e soluções para problemas que vão desde imprevistos técnicos, nos mais variados níveis hierárquicos dentro das empresas, até aspectos mais complexos da gestão.

Em 2020 as participantes do Stone Woman Brasil também se articularam para participar de atividades fora do 'ambiente virtual' e marcaram presença em eventos em vários estados do país.

Fortalecidas e conscientes de seus papéis dentro das empresas, as marmoristas querem evoluir ainda mais e planejam a criação de manuais sobre a rotina da indústria, aperfeiçoamento da apresentação dos materiais vendidos aos arquitetos, além de estarem sempre atentas sobre novidades e diversificação de produtos.

A ideia, que nasceu de forma despretensiosa, tornou-se referência para um grupo que enxergou força onde se via fragilidade e, aos poucos, promove uma nova forma de vivenciar o setor de rochas. ■

> ***O grupo Stone Woman Brasil cresceu e aproximou empresárias do setor de rochas de várias regiões do país***

FREEPIK

REXFORT
Stone

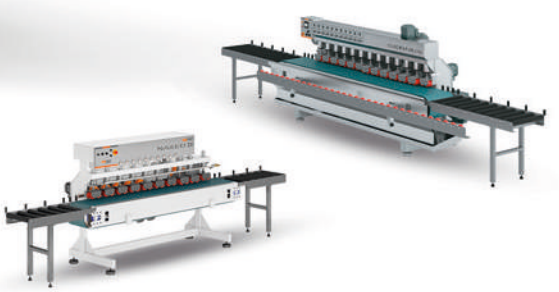
UM MUNDO DE
CONHECIMENTO
AO SEU ALCANCE!

ACESSE AGORA!

1 - TRABALHA NA VERTICAL
2 - PRENSORES PNEUMÁTICOS
3 - CABEÇOTE BLINDADO

UNDER

ACESSÍVEL E COM QUALIDADE IMBATÍVEL.



ENTRE EM CONTATO CONOSCO
E CONHEÇA NOSSAS DEMAIS LINHAS

A Under é a porta de entrada para quem sonha em ter uma Rexfort!

Desde 2008, a Rexfort atua no segmento de rochas ornamentais no ***Brasil e no exterior***, tornando-se ***especialista em polibordas***. Sua qualidade e inovação agora estão agregados à ***Under***, uma máquina de preço acessível e que atende às necessidades de arquitetura, com qualidade e eficiência.

Nos siga nas redes sociais | REXFORTmaquinas /rexfortmaquinas @rexfort_stone in REXFORT | STONE +55 54 9 9933-9777 **www.rexfort.com.br**

MÁQUINAS: CAPACIDADE TECNOLÓGICA & INOVATIVIDADE

» O ambiente competitivo organizacional apresenta uma grande velocidade de transformação. As pressões competitivas se intensificaram e a mudança do ambiente é uma constante natural em tudo. A sobrevivência e o crescimento dependem, entre outros fatores, da capacidade que as empresas possuem de inovar, de se diferenciar de seus concorrentes e da percepção em relação às demandas e mudanças que ocorrem em seu meio interno e externo.

Ao observar o cenário globalizado, há movimentos que buscam ligar as tecnologias de informação ao meio industrial, sendo realizadas em países como Alemanha, Franca, Estados Unidos e Espanha. Tais movimentos surgiram do conceito da indústria 4.0 que nasceu com o objetivo de fortalecer a competitividade do setor de manufatura na Alemanha, através da convergência entre a produção industrial e as tecnologias de informação. No Brasil, o tema indústria 4.0 vem ganhando força através de feiras especializadas em segmentos industriais. Esta tendência utiliza tecnologias como automação industrial, conectividade contínua e robótica inteligente, que visam melhorar a produtividade dos sistemas industriais de fabricação.

A capacidade para o desenvolvimento de novos produtos torna-se cada vez mais necessária, este é um processo de negócio cada vez mais crítico devido a internacionalização dos mercados, sendo considerado um processo complexo que exige da organização, aquisições e domínio de novas tecnologias.

O tema novo produto fundamentalmente pode ser entendido como uma nova oferta que será comercializada por uma empresa que compreende desde pequenas modificações, quase ou completamente imperceptíveis aos usuários, até os produtos realmente novos, ditos radicais. Seu desenvolvimento pode ser baseado no aproveitamento do potencial tecnológico que a empresa possui e/ou na busca da exploração de novas oportunidades no mercado atual e em novos mercados.

Empresas que possuem interesse em adotar uma inovação mais cedo que as outras, aliando um processo de aprendizagem que favoreça participar e apoiar novas ideias, possuem certo grau de capacidade de gerar inovações. Entende-se inovatividade como um recurso que a empresa possui de gerar novos conhecimentos, advindos da aspiração de mudança e na busca por se diferen-

> ***Cada empresa possui sua própria jornada no caminho de seu aumento de capacidade tecnológica, mas a necessidade de automação dos processos é comum a todos.***

ciar da concorrência. Cujos resultados objetivam a sobrevivência da empresa e/ou gerar incrementos positivos no desempenho da mesma.

A complexidade para geração de novos produtos e da necessidade de domínio de novas tecnologias, reforçada pelo movimento de adoção do conceito de indústria 4.0, se faz necessário que a empresa apresente capacidade tecnológica para tal função.

A capacidade tecnológica está relacionada a habilidades e conhecimentos que possibilitam promover mudanças e desenvolver respostas ao ambiente externo competitivo. Sendo a capacidade da empresa, com base nos conhecimentos acumulados, de desenvolver ações cujo resultado é manter em funcionamento os sistemas atuais e gerar novos produtos e processos.

Há, de forma diversa, uma relação positiva entre o novo produto a inovatividade e a capacidade tecnológica com o desempenho financeiro e de mercado das empresas. Quanto maior for a inovatividade da empresa, os investimentos em capacidade tecnológica e a geração de novos produtos, melhor será o desempenho das empresas (seja ele medido por resultado financeiro ou fatores mercadológicos).

A capacidade tecnológica das empresas está em constante desenvolvimento, sendo uma jornada que deve ser conduzida em direção às tecnologias mais adequadas ao momento da empresa e ao mercado que a empresa está ou deseja se inserir. As escolhas das máquinas e equipamentos e o grau tecnológico que eles irão possuir embarcados deve estar alinhada ao produto que é almejado. O caminho da implementação da automação dos processos produtivos da cadeia de transformação de rocha ornamental, está em andamento no Brasil e no mundo em larga escala.

Cada empresa possui sua própria jornada no caminho de seu aumento de capacidade tecnológica, mas a necessidade de automação dos processos é comum a todos. Os impactos deste caminho são, entre outros, redução de custo, velocidade de entrega e qualidade constante. Indiferente do momento e da etapa da jornada, conhecer tecnologias e suas possibilidades é indispensável. ■

Referências: Recommendations for implementing the strategic initiative INDUSTRIE 4.0, 2013. / Visual computing as a key enabling technology for industrie 4.0 and industrial internet. 2015. / Radical production innovation capability: Literature review, synthesis, and illustrative research propositions. 2014./Innovation strategies, process and product innovations and growth: Firm-level evidence from Brazil, 2012.

MÁRCIO J. MIGLIAVACCA

CEO & FOUNDER - REXFORT - ENGENHEIRO MECÂNICO E MESTRE EM ESTRATÉGIA DE PRODUÇÃO PELA UCS - UNIVERSIDADE DE CAXIAS DO SUL

MARCIO@REXFORT.COM.BR

WWW.REXFORT.COM.BR

A ANM E AS PERSPECTIVAS DA GESTÃO MINERAL PARA 2021

VICTOR ATHAYDE SILVA

Advogado, sócio diretor das áreas de Direito Ambiental, Minerário e Administrativo do escritório David & Athayde Advogados (da.adv.br – victor@da.adv.br), especialista em Direito Público e professor de pós-graduação em Direito Minerário, Presidente da Câmara Técnica para Assuntos Jurídicos do Conselho Estadual de Meio Ambiente do ES (CONSEMA).

O ano de 2020 será inesquecível, deixará marcas duradouras em todos nós. A pandemia é, sem a menor sombra de dúvidas, um marco histórico. Mas aqui o espaço é para falar de outro turning point que testemunhamos em 2020: a mudança de cultura na gestão do bem mineral pela Agência Nacional de Mineração (ANM).

O Plano de Lavra, lançado em maio de 2020, foi uma amostra da nova governança da gestão mineral brasileira. A especificação pública de metas para a regulação foi satisfatoriamente atendida e tivemos muitas novidades do ponto de vista regulatório.

Alguns exemplos foram as Resoluções ANM nºs 37/2020 (sobre Guias de Utilização (GU) e 49/2020 (sobre áreas máximas de rochas ornamentais para os regimes de autorização/concessão), que ainda devem demandar entregas em 2021.

Sobre a Res. ANM nº 37/2020, publicada em junho passado, embora tenha trazido algumas novidades importantes, o fato é que sua operacionalização está comprometida, pois as equipes técnicas de algumas das Regionais da ANM questionam a aplicação de várias de suas previsões, o que exigirá das superintendências e Diretoria Colegiada da ANM, no limite, uma resposta definitiva em 2021.

Em relação à Res. ANM nº 49/2020, publicada em novembro passado, já havíamos previsto aqui na Revista Rochas de Qualidade (edição nº 273, p. 123) que deveria haver medida que deixasse claro: a inserção de rochas ornamentais, como passível de aproveitamento pelo Regime de Especial de Licenciamento, não poderia significar o limite de cinquenta hectares para requerimentos em outros regimes (autorização e concessão).

O entendimento contrário a esse (que o limite de 50 ha seria para todos os regimes) foi suscitado pela ANM em algumas ocasiões, mas foi completamente sanado por essa resolução. Para 2021, veremos se minerador de rochas ornamentais optará pelo Regime de Licenciamento, essa nova possibilidade.

Há ainda a perspectiva dos desdobramentos da Res. ANM nº 50/2020 (suspensão de prazos materiais e processuais por conta da COVID), diante do atual cenário de incerteza, é crível que seja reavaliada e que prazos voltem a ter seu congelamento.

Por fim, outro fato digno de nota, e que se mostra como outro ponto de inflexão, é a reestruturação programada da ANM, que foi demonstrada em evento virtual no dia 10 de dezembro de 2020.

Na oportunidade, ficou evidente que essa alteração de estrutura, prevista de forma otimista para janeiro de 2021, visa garantir a eficiência da gestão dos recursos minerais. Essa, por sua vez, pode ser entendida, por exemplo, com a redução do tempo de espera das análises técnicas e, principalmente, com mecanismos que visem a uniformidade de entendimentos quanto à aplicação da legislação e regulamentação mineral, o que sem dúvida, proporciona maior segurança jurídica.

Essa ANM 4.0 é um dos principais eixos do planejamento estratégico da atual gestão e, ainda que os recursos financeiros e humanos estejam escassos, foi garantida a mantença da presença física das 25 unidades da ANM por todo Brasil.

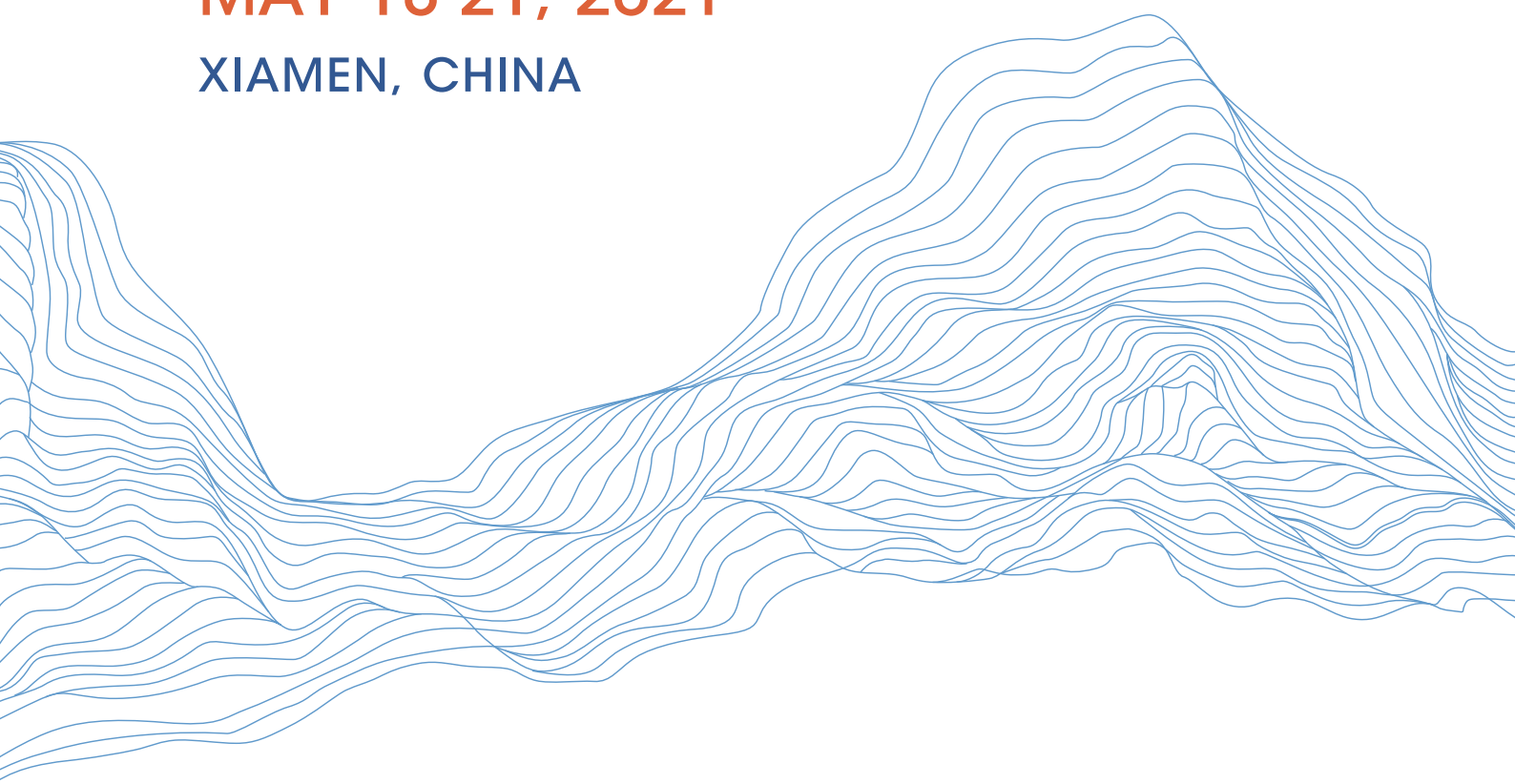
O ano de 2021 vem trazendo, talvez como nossa geração jamais sentiu, muitas esperanças, oxalá com boas novas para a vida de todos nós e para a gestão da mineração no Brasil. ■

Stone
XIAMEN FAIR

UNITING. INSPIRING. REVIVING.

MAY 18-21, 2021

XIAMEN, CHINA



GET UPDATED ON

CHINA XIAMEN INTERNATIONAL STONE FAIR

+86-592-5959616 info@stonefair.org.cn www.stonefair.org.cn

UM ANO NOVO CHEIO DE ESPERANÇA PARA A MINERAÇÃO

» O ano de 2021 começa cheio de esperança e com a expectativa de ser um ano melhor que o anterior, que preferimos nem citar mais o número. O ano que passou foi repleto de perdas do ponto de vista pessoal para muitas famílias (incluindo a nossa), que perderam entes queridos pela Covid-19, causas naturais e acidentes de trabalho.

No ano de 2020, pelo menos 15 pessoas perderam a vida em acidentes de trabalho na atividade de extração mineral no país. Este alerta deve ficar gravado em nossos leitores e pessoas que se beneficiam da beleza das rochas ornamentais e do uso de outros minérios para lembrar que devemos nos preocupar com todos os envolvidos na cadeia produtiva e fazer a nossa parte na cobrança de indicadores sociais na mineração.

Apesar da pandemia, o setor de rochas apresenta indicativos que fechará o ano de 2020 com um saldo positivo em relação a 2019. Isto pode ser considerado um bom sinal, pois em abril e maio de 2020 chegou-se a estimar um "tombo" de até 20%. De acordo com dados da ANM, o estado do Espírito Santo fechou oito minas de rochas de revestimento de 2019 para 2020, uma redução de 2,61%, permanecendo com 288 minas ativas.

Estima-se que até 20% dos títulos de lavra no estado sejam Guias de Utilização, demonstrando a importância desta modalidade para o setor. Uma das "novidades" do ano de 2020 foi a possibilidade do ingresso de processo de rochas de revestimento através do regime de licenciamento. Em 2020, vinte e oito (28) processos ingressaram com este tipo de requerimento e cinco (5) já obtiveram o título da ANM. Em dezembro de 2020 no Brasil, para rochas de revestimento, já existiam 81 registros de licença, 442 portarias de lavra e uma estimativa de 251 guias de utilização.

Os desafios de 2021 começaram no dia 1º de janeiro com o reinício da contagem de prazos da ANM. Em lives, os diretores da ANM apontam que quase 12.000 processos foram movimentados no ano que passou e utilizaram as prerrogativas das prorrogações de prazo. Outro desafio importante é a implantação das medidas requeridas através do Despacho CONFAZ 76/2020 que publicou o ajuste SINIEF 31/2020 que determina que as notas fiscais de rochas de revestimento sejam acompanhadas do número do processo ANM e do número do título de lavra.

> ***O ano de 2021 começa cheio de esperança e com a expectativa de ser um ano melhor que o anterior***

A inscrição do número do processo ANM nas notas físicas é um dos muitos pontos de avanço na parceria entre ANM e Receita Federal. Outro desafio será o levantamento de dados para o RAL 2021 que já deverá ser analisado de forma conjunta entre a ANM e a Receita Federal do Brasil. As empresas devem buscar, cada vez mais, técnicos habilitados, qualificados e experientes para a elaboração deste importante relatório, também conhecido como a "declaração de imposto de renda da mineração".

Os trabalhos institucionais do setor também serão pesados para 2021. Está na programação da ANM a implantação do Certificado Brasileiro de Recursos e Reservas, que alterará a forma de apresentação dos relatórios de pesquisa. Este item da pauta está sendo conduzido pelas empresas de mineração de metálicos e com isto o nível de exigência será muito maior do que o praticado atualmente. A pauta prossegue com a regulamentação do novo sistema da ANM para as substâncias minerais que promete unificar diferentes designações técnicas de rochas para facilitar o acesso aos dados dos diferentes setores produtivos. Este projeto é a semente da implantação de uma ANM 100% digital com os processos tramitando sem papel, somente com formulário e dados geográficos.

O último item da pauta principal é a troca de dois (2) dos cinco (5) diretores da ANM. Os dois diretores que poderão ser substituídos têm uma grande ligação com o setor de rochas de revestimento e vem fazendo um importante trabalho no sentido de desburocratizar a ANM e limpar a pauta regulatória. A permanência destas duas pessoas fará com que ocorra a manutenção dos projetos internos da ANM e evite mais uma ruptura neste momento de transição/implantação da ANM. Enfim, há sempre esperança em dias melhores....365 novos dias, 365 novas chances... Seja bem-vindo, 2021! ■

ANNA CHRISTINA ROSSATO

IGOR PLEIN BOLZAN

Engenheiros de Minas
Rossmit Engenharia Ltda.
Consultoria em Mineração
e Meio Ambiente.
Fone: (27) 33251780
Instagram: @rossmit_engenharia
E-mail: rossmit@rossmit.com.br
Site: www.rossmit.com.br

CARACTERIZAÇÃO TECNOLÓGICA É A BASE DA VALORIZAÇÃO DA PEDRA NATURAL

CARLOS RUBENS A. ALENCAR
Geólogo MsC em Geodinâmica e Recursos Minerais
Coordenador da CEE-187 - ABNT

»O esforço que o setor das rochas ornamentais brasileiro vem realizando na busca de aumentar a sinergia com os profissionais de arquitetura e design é bastante elogiável. Neste aspecto, ressalto a importância de trabalhos pioneiros como o de Ana Iamaguti (2000) e, mais recentemente, de Risale Neves (2012), que tiveram como foco o "uso das rochas na arquitetura".

Certamente que neste diapasão não podemos deixar de ressaltar a contribuição de Farjalat, Caruso, Frazão, Helena Frascá, Professor Artur, Paraguassú, Clóvis Gonzati, Francisco Holanda, entre outros que edificaram e lutaram pela existência dos laboratórios de análises de materiais. Além de profissionais como Eleno, Chiodi e Alencar, que têm publicações importantes sobre os cuidados inerentes e orientativos sobre as especificações de produtos naturais.

Os ensaios de caracterização tecnológica - Petrografia, Índices Físicos, Compressão, Flexão, Desgaste e Dilatação - são o núcleo central e, portanto, a base para a especificação, a aplicação, o uso e a manutenção dos produtos naturais. Somente com a avaliação dos seus resultados e as orientações contidas na normalização, podemos ter a especificação adequada e a minimização das eventuais patologias.

Os tais índices de qualidade é que permitirão, ainda, termos as definições sobre os critérios de assentamento, rejunte, as impermeabilizações necessárias, tamanhos e espessuras possíveis em fachadas ventiladas, pisos elevados, etc.

Presentemente na ABNT, a sua comissão de estudos especiais-CE-187, que tem participação efetiva dos produtores nacionais e dos principais técnicos do setor, desenvolvem a revisão, criação e o aperfeiçoamento das normas nacionais e ainda articulam e participam das plenárias internacionais ISO/TC 327 e ISO/TC 328, que irão tratar da normalização internacional dos produtos naturais e artificiais.

O setor construiu um arcabouço que possibilita avançarmos com consistência, sendo assim, é muito importante enfatizarmos a importância dos ensaios de caracterização tecnológica como o elemento central da especificação adequada. Devemos valorizar o conhecimento adquirido e, na busca de incrementarmos a parceria com os profissionais de arquitetura e design, é muito importante os municiarmos com as informações corretas e que atuem no sentido da valorização das pedras naturais.

Deve ainda ser enfatizado que os referidos ensaios de caracterização tecnológica, que correspondem e seriam "o exame de sangue", são determinantes para orientar o setor produtivo sobre as rochas que devem ser priorizadas na pesquisa e na lavra, pois é muito importante produzirmos as rochas que irão valorizar o nosso produto. ■

ANM PRORROGA PRAZO DOS TÍTULOS MINERÁRIOS E DA GUIA DE UTILIZAÇÃO

LIDIANE BAHIENSE GUIO
Advocacia minerária
(28) 99918-7057
lidianeguio@gmail.com

Desde o último dia 20 de março, por força da Resolução 28/2020, os prazos materiais e processuais dos mineradores estavam suspensos, o que foi mantido até, pelo menos, o último dia 31 de dezembro.

Mas apenas com o advento da Resolução 46/2020, a Agência Nacional de Mineração (ANM) prorrogou os prazos de validade dos títulos minerários e da guia de utilização. Contudo, a norma precisou ser retificada em virtude de erros materiais identificados, conforme informado pela própria agência.

Do teor do texto é possível concluir que a citada resolução é superficial e confusa. E, embora tenha consolidado o entendimento da prorrogação dos prazos de títulos e guias, não demonstrou efetivamente como isso ocorreria na prática.

Sendo assim, a ANM publicou a Resolução 50/2020, em 27/11/2020, que, dentre outras medidas, prorrogou o prazo de validade dos alvarás de pesquisa, dos registros de licença, das portarias de permissão de lavra garimpeira e das guias de utilização.

Dispôs expressamente que a prorrogação se daria pelo período máximo de até 288 dias e indicou a metodologia de cálculo para identificação do efetivo prazo que deverá ser acrescido em cada caso, considerando dois marcos principais: a) a data de vencimento; e/ou, b) a data da outorga do título ou guia de utilização.

Na primeira hipótese, que abrange títulos e guias vencidos entre 20/03/2020 e 01/01/2021, o minerador deve identificar a data do vencimento do seu título ou guia; calcular quantos dias transcorreram entre o seu vencimento e a data de 01/01/2021; e, por fim, subtrair esse número do prazo de 288 dias. Dessa forma, descobrirá quantos dias obterá de prorrogação.

Na segunda hipótese, que versa sobre os títulos concedidos no mesmo período, é necessário detectar a data da publicação do título ou guia; em seguida, verificar quantos dias transcorreram entre a data da publicação e o dia 01/01/2021; e, por fim, subtrair dos 288 dias de prazo. O resultado será seu prazo de prorrogação.

Os títulos e guias de utilização que ainda irão vencer a partir de 01/01/2021 terão direito a fruir da integralidade do prazo de prorrogação: 288 dias. Todos esses prazos de prorrogação terão sua contagem iniciada apenas a partir da data 02/01/2020, após findada a suspensão de prazos estabelecia pela Resolução 28/2020.

Até o presente momento, não há nenhuma informação sobre uma nova prorrogação da suspensão por parte da ANM. Por fim, vale destacar que os títulos vencidos até 19/03/2020 e os outorgados a partir de 02/01/2021 não serão beneficiados pela citada prorrogação. Igualmente, não serão prorrogados os prazos a que o minerador renunciar, por simples peticionamento no processo minerário.

A prorrogação do prazo de validade dos títulos minerário e da guia de utilização constitui medida essencial para garantir que o minerador efetivamente se valha do direito de pesquisa ou lavra concedido e, em muitos casos, não exercido em virtude da pandemia do Covid-19.

No entanto, é evidente que a medida causará impactos significativos ao longo do tempo, que exigirá cautela do minerador e dos profissionais que atuam com a gestão de processos minerários, a fim de evitar a perda de prazos, como o do pedido de prorrogação da guia de utilização e do pagamento da Taxa Anual por Hectare, por exemplo. ■

COMPRE E VENDA MÁQUINAS, EQUIPAMENTOS E INSUMOS!

Tudo em um só lugar!

WWW.GUIAROCHAS.COM.BR

DANIEL E FELIPE VAMPRÉ DE CASTRO

Diretores da Revista Rochas

Do impresso ao digital, da mineração à arquitetura

Nesta primeira edição de 2021, os editores da Revista Rochas de Qualidade, Felipe e Daniel Vampré, fazem um balanço dos desafios de 2020, destacando o posicionamento da principal publicação do setor de rochas ornamentais do Brasil e do mundo, as dificuldades encontradas em um mundo de pandemia e os investimentos feitos para continuarem na vanguarda.

Eles aproveitam e falam das perspectivas para 2021, o planejamento 2020/21 tem como base o projeto "da mineração à arquitetura" - que tem o objetivo de divulgar as rochas naturais brasileiras em todo o mundo. Confira.

UM ANO DE DESAFIO PARA TODOS OS SEGMENTOS ECONÔMICOS NO MUNDO. QUAIS FORAM OS DESAFIOS EM 2020 E OS APRENDIZADOS NA CONSTRUÇÃO E DISTRIBUIÇÃO DOS PRODUTOS DA EMPRESA?

Felipe Vampré: Começamos o ano absolutamente planejados e otimistas. Nosso maior desafio foi absorver as dores dos nossos clientes, diante do *lockdown* gerado pela Covid-19 no mercado comprador, e realizando a edição maio/junho de 2020 somente nas plataformas digitais para não gerar custos aos anunciantes e honrar nosso compromisso com o setor.

Daniel Vampré: Importante ressaltar que, mesmo diante das adversidades, conseguimos dar continuidade ao nosso trabalho de divulgação das rochas ornamentais junto ao setor e aos especificadores de materiais, garantindo também retorno do investimento de marketing feito pelos nossos clientes.

A TECNOLOGIA FOI UMA FORTE ALIADA PARA O SETOR DE ROCHAS ORNAMENTAIS NESTE ANO. COMO ISSO AUXILIOU O TRABALHO DE VOCÊS?

Felipe Vampré: A revista já vem há mais de uma década presente nas principais mídias digitais, sempre focada nos profissionais especificadores e compradores de rochas, em especial os marmoristas e arquitetos. Neste momento auxiliou porque, além de termos os 10.000 exemplares impressos com distribuição altamente segmentada, crescemos cinco vezes no número de downloads da revista digital, chegando ao montante de 27.000 downloads, podendo oferecer muito mais para nossos clientes e para o setor de rochas sem alteração de custo.

DANIEL VAMPRÉ DE CASTRO

FELIPE VAMPRÉ DE CASTRO

Daniel Vampré: É claro que a Revista Rochas, que já vinha investindo no mundo virtual, não ficou parada. Investimos em tecnologia, criamos um departamento de marketing digital para a ampliação de divulgação da publicação, reformulamos o nosso site com conteúdos dinâmicos e atualizações frequentes. Olhamos com mais atenção ainda os nossos produtos Brazilian Stones e Guia Rochas.

INICIAMOS UM NOVO ANO E PERGUNTO: QUAIS SÃO OS PROJETOS PREVISTOS PARA 2021?

Felipe Vampré: Nosso projeto é fazer da revista impressa o veículo mais completo para todas as necessidades do setor, focada no público mais tradicional e exigente, que gosta do manuseio e do impacto visual da revista, e dar continuidade com a revista digital, absolutamente linkada com os clientes e produtos, através do app e ferramentas como o www.revistarochas.com.br, www.brazilianstones.com,br e o www.guiarochas.com.br .

Daniel Vampré: Exatamente isso que meu irmão disse: somos impresso e somos digitais. A junção de todas essas ferramentas versáteis nos tornam hoje a principal referência em marketing do setor de rochas ornamentais do Brasil e do mundo. Vamos inovar ainda mais, criar conteúdos exclusivos e servir de inspiração para o segmento e toda a sua cadeia com nosso projeto "Da mineração à arquitetura".

NOVIDADES NO BRAZILIAN STONES E GUIA ROCHAS? PLANEJAM O LANÇAMENTO DE NOVOS PRODUTOS?

Felipe Vampré: Sim, temos planejada a expansão da forma de lançamento dos portais, através de investimentos e parcerias que já temos formadas em quatro continentes.

A REVISTA PASSOU POR UMA TRANSFORMAÇÃO NA LINHA GRÁFICA E EDITORIAL. ESSE MOVIMENTO VISA TRAZER MAIS PROXIMIDADE COM OUTROS PÚBLICOS DO SETOR?

Felipe Vampré: A Revista Rochas tem orgulho pela sua transformação constante. Há 54 anos saímos de uma pequena revista preto e branco, de papel amarelado e cunho setorial, e hoje estamos com o melhor material gráfico do país, apresentando o setor para profissionais da construção civil e marmoristas. O projeto gráfico passou por modificações para se tornar atual e a cada edição conseguimos adicionar mais conteúdos relevantes e visualmente ricos.

Daniel Vampré: Acho que, como em qualquer empresa, qualquer negócio, nós, da Revista Rochas, queremos sempre entregar um produto cada vez melhor para o nosso consumidor. Para o próximo ano criamos novas editorias e formatos dentro da revista impressa junto ao nosso projeto "Da mineração à arquitetura". Nos últimos anos há um movimento mais próximo de todos os integrantes da cadeia do setor de rochas e acompanhamos de perto. E, claro, isso reflete na nossa publicação.

QUAL É O SEU MAIOR ORGULHO DESSA TRAJETÓRIA?

Felipe Vampré: Meu maior orgulho é poder, dentro do nosso perfil, dar continuidade ao trabalho do nosso pai Emanuel Mateus de Castro, termos um relacionamento extremamente estreito com todas as fases do setor, da mineração ao consumidor final, podendo entender as dores e gerar soluções.

Daniel Vampré: Definitivamente replicar o trabalho do nosso pai é o nosso maior orgulho. Ele construiu tudo isso e tentamos seguir em frente, lembrando sempre dos seus valores: integridade, honestidade, transparência e muito profissionalismo.

O QUE ESPERAM DE 2021?

Felipe Vampré: Diante da forçosa transformação em 2020, esperamos que em 2021 o setor de rochas tenha evoluído nas áreas de capital humano e marketing, entendendo que a revista não é feita somente para indústria, mas para os consumidores de pedra natural e toda sua cadeia produtiva e, principalmente, para os que não conhecem o produto, dessa forma expandindo diariamente o mercado. Em contrapartida que eles se aproximem desse canal de marketing e informação que é a união do setor e que eles analisem o custo benefício do investimento, para que cheguemos mais longe.

Daniel Vampré: Espero que seja um ano menos "difícil", tanto do ponto de vista da saúde, social e econômico. Que possamos passar por todos os desafios e continuar entregando aquilo que acreditamos: produtos e serviços de qualidade e exclusivos para todos os empresários e consumidores. ■

PAULO FLÓRIO GIAFAROV

Engenheiro e fundador da DGG Stones

Desmitificando as rochas no mundo

» Quais são as rochas ornamentais brasileiras mais aceitas no mercado mundial? Existem tendências ou preferências de cada país? Como as empresas podem ampliar suas vendas? Em entrevista exclusiva para a **Revista Rochas de Qualidade**, o engenheiro e fundador da DGG Stones, Paulo Flório Giafarov, explica de forma didática e conceituada o mercado de rochas ornamentais brasileiras no mundo.

E finaliza com um alerta importante:

> ***Claro que alguns países acabam utilizando-se de materiais brasileiros em vários projetos de destaque, mas na maioria das vezes adquirindo o material acabado de empresas europeias. Com uma maior estruturação do nosso parque fabril, essa tendência deve diminuir e as nossas empresas poderão colocar os seus produtos acabados nos mercados consumidores sem intermediários***

QUAIS SÃO OS MATERIAIS MAIS DEMANDADOS POR PAÍSES, NO QUE DIZ RESPEITO A COR?

Não existe uma distinção clara de países versus cores. Existem algumas tendências que mudam de tempos em tempos. Essa tendência varia em função do dinamismo da arquitetura de cada país. Não devemos esquecer que a arquitetura leva em conta o gosto pessoal do idealizador do projeto, o arquiteto, o qual está sempre aberto a descobrir, conhecer e especificar novos materiais.

O mercado asiático sempre demandou cores mais sóbrias tais como o preto, marrom, vermelho e cinza. Todavia, de 15 anos para cá, primeiramente houve uma abertura para os amarelos e mais recentemente para materiais mais diferenciados como os exóticos e semipreciosos.

Quando falamos em mercado americano, sabemos que, de certa forma, é quem dita a moda. Hoje a coqueluche são os mármores brancos e os quartzitos off white, beges e cinzas, mas já teve um movimento por amarelos e exóticos e, mais ainda no passado, cores como o verde e preto.

Se pensarmos em termos do mercado árabe temos uma predominância dos mármores coloridos, principalmente os italianos, com predominância de materiais bege, mas não esquecendo dos mármores complementares para os revestimentos da cor bege, tais como: vermelhos, pretos, verdes, cinzas, amarelos, brancos, etc.

Já a Europa é um caso à parte, uma vez que os países mais ao norte adotam cores mais sérias, talvez devido ao clima frio predominante em boa parte do ano, ao passo que os países ao sul adotam cores mais suaves, visto que o clima é mais ameno. No norte da Europa, a utilização de cores como o vermelho, cinza e preto é de certa forma esperada. No sul, ocorre uma mistura de tendências que leva à utilização de cores mais leves, como branca, bege, terracota, etc.

HÁ UM TIPO DE ACABAMENTO PREFERIDO POR PAÍS?

A arquitetura minimalista de Philippe Starck, que projetou desde o Hotel Península em Hong Kong até o Hotel Fasano no Rio de Janeiro, trouxe um novo conceito aos revestimentos em geral. O brilhante e muito reflexivo foi deixado de lado e acabamentos como o fosco, acetinado e escovado ganharam lugar de destaque. Essa tendência é vista até hoje em grande parte dos projetos ao redor do mundo.

Claramente alguns países ou regiões não abrem mão da sua cultura e tradição. Um exemplo claro desta afirmação são os países árabes mais tradicionais onde o brilho excessivo e inserções de materiais precisos nas rochas são de certa forma mandatórios nos projetos em geral.

Devemos também lembrar que a cada dia, devido às restrições legais quanto a coeficientes de abrasão, os acabamentos mais demandados para as áreas externas são aqueles que oferecem menos riscos aos usuários. Acabamentos flameado, jateado, apicoado, etc são, via de regra, os mais especificados.

COMO É FEITA A APLICAÇÃO? FACHADA, USO INTERNO, APLICAÇÕES PONTUAIS, ETC.

Mais frequentemente os países vêm adotando a prática de seguir as normas técnicas vigentes em cada um deles e/ou no continente onde estão localizados. Fachadas são instaladas através de sistemas metálicos, com ou sem vedação de juntas, mas como toda segurança necessária. Pisos são assentados em substratos devidamente projetados para receber as cargas que estarão atuando sobre eles, sendo assentados com argamassas especialmente desenvolvidas para rochas ornamentais. Paredes internas podem ser instaladas com sistema metálico ou argamassado dependendo do pé direito da edificação.

O ponto central e importante a se destacar reside no aumento da demanda dos consumidores por serviços de alta qualidade, duráveis e em conformidade com as boas normas técnicas vigentes. Essa situação trouxe uma necessidade de uma nova mentalidade nas empresas que prestam tais serviços, as quais estão profissionalizando frequentemente as suas equipes, com o objetivo de prestar serviços mais adequados e requeridos no mercado atual e globalizado.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS MERCADOS CONSUMIDORES DAS ROCHAS BRASILEIRAS, QUAIS SÃO OS MATERIAIS E OS ACABAMENTOS. VOCÊ PONTUOU, POR EXEMPLO, QUE NO MARROCOS, A DEMANDA É DE ROCHAS PARA A EXECUÇÃO DE PALÁCIOS, ENQUANTO QUE NA CHINA É DIFERENTE.

Em termos gerais podemos pontual três grandes mercados para as rochas brasileiras: Estados Unidos, Europa e Ásia. No primeiro, temos um altíssimo consumo de chapas, com os mármores e quartzitos liderando as paradas de sucesso. A Europa, ou mais especificamente a Itália e a Espanha, aparece como os maiores importadores de blocos e dependendo do material podem comprar chapas. Já a Ásia vem representada pela China, que compra regularmente blocos das empresas brasileiras e mais recentemente passou a importar chapas de alguns materiais. Claro que alguns países acabam utilizando-se de materiais brasileiros em vários projetos de destaque, mas na maioria das vezes adquirindo o material acabado de empresas europeias. Com uma maior estruturação do nosso parque fabril, essa tendência deve diminuir e as nossas empresas poderão colocar os seus produtos acabados nos mercados consumidores sem intermediários. ■

GONÇALO PENA MACHADO

Diretor comercial da Magban

“Estamos confiantes que 2021 será mais estável”

» 2020 foi um ano que o setor de rochas ornamentais precisou literalmente se reinventar e se conectar. Com algumas turbulências no início da pandemia da covid-19, em março de 2020, o empresariado conseguiu dar a volta por cima e comemorar o fechamento de vendas do ano, principalmente no mercado interno.

Há quase 30 anos no segmento, o diretor comercial da Magban, Gonçalo Pena Machado, faz um breve panorama de como foi essa reviravolta e se diz otimista com este ano. “Vamos manter o foco no que está planejado, mas sempre sendo consciente e sensato para que, mesmo diante de alguma mudança brusca na economia mundial, conseguirmos manter o crescimento sustentável”.

2020 FOI UM ANO ATÍPICO EM TODO O MUNDO COM REFLEXOS EM TODOS OS SETORES ECONÔMICOS. E NÃO FOI DIFERENTE PARA O DE ROCHAS ORNAMENTAIS. QUAIS FORAM OS IMPACTOS DA PANDEMIA DA COVID-19 PARA O SEGMENTO?

Realmente 2020 foi um ano atípico para o mundo e acredito que todos os segmentos sofreram impactos expressivos (negativos e positivos). Ao refletir sobre o que aconteceu e acontece na Magban e também em empresas que temos um relacionamento mais próximo, percebemos que no primeiro momento a retração foi geral, tanto no mercado internacional como nacional. Com cidades e comércios fechados, houve uma insegurança com reflexo na postergação de projetos e compras canceladas, por exemplo.

SOBRE A MAGBAN

- Fundação: 1986
- Funcionários: 305 colaboradores
- Diferencial: Sempre focados nas tendências do mercado, como atender melhor o nosso cliente e inserindo constantemente novos materiais (próprios e de terceiros) com controle (qualidade, custo e volume de produção) em nossa linha.
- Principais materiais: Alpinus, Avocatus, White Shadow, Kozmus, Meteorus, Platinus, Blue Moon, além dos quazrtzitos lançamentos de 2020: Green Canyon, Candelarius, White Candelarius e Zimbrus.
- Regiões de Atuação: todo o Brasil, América do Norte (Estados Unidos e Canadá), principais países da América Latina, Europa, Oriente Médio e Ásia.

Em um segundo momento, parte do segmento começou a agir proativamente para evitar uma paralisação completa de sua produção e, consequentemente, de seu faturamento. Diretores, gerentes e colaboradores se aproximaram mais dos seus clientes, fornecedores e parceiros comerciais via videoconferência, telefones, o que atualmente tem gerado um ambiente mais transparente e seguro, trazendo mais estabilidade aos negócios.

Assim depois do terceiro mês de pandemia no Brasil, houve um aumento de demanda por rochas ornamentais. Os clientes começaram a investir em negócios mais seguros, como imóveis. Muitos pararam de viajar e houve um aumento expressivo em vendas de materiais para reformas.

QUAIS FORAM AS LIÇÕES APRENDIDAS EM TERMOS DE NEGÓCIOS PARA O SETOR?

Difícil responder por um setor inteiro, mas o que vimos claramente é que precisamos ter equilíbrio, mesmo em horas tão turbulentas. Temos que manter a calma, focar em coisas factíveis e sensatas e deixar as ansiedades subjetivas de lado. Precisamos cuidar sempre de "todas as saúdes": física, financeira, mental e espiritual.

MUITO SE FALOU EM TECNOLOGIA E CONECTIVIDADE. ACREDITA QUE, COMERCIALMENTE FALANDO, A PANDEMIA TROUXE UMA ACELERAÇÃO NA VENDA PARA O MERCADO EXTERNO NO SEGMENTO?

Sim, tivemos que acelerar o processo de comunicação com ênfase em relacionamento comercial. Isto gerou resultados positivos no mercado nacional e de forma mais expressiva no mercado internacional.

Na sua opinião, o cancelamento de grandes eventos internacionais e nacionais trouxe impactos negativos nas vendas? Como o setor reverteu essa situação?

O impacto maior causado foi no que diz a socialização, ou seja, as feiras internacionais têm muita importância na aproximação das empresas, profissionais e afins envolvidos no setor de rochas ornamentais. Os eventos sempre proporcionam grandes encontros que, em seguida, geram grandes negócios e relacionamentos profissionais. O que vimos, como falado anteriormente, foi um aumento expressivo de demanda mundial, o que nos faz repensar mais sobre como se apresentar nas feiras e como extrair algo mais dinâmico e positivo das mesmas.

E AS VENDAS NO MERCADO INTERNO? PESQUISAS E ESTUDOS APONTARAM UM AUMENTO EM REFORMAS E PROJETOS RESIDENCIAIS NESTE PERÍODO. ISSO REFLETIU NAS EMPRESAS BRASILEIRAS E CAPIXABAS?

Sim, temos acompanhado o mercado interno de perto. Já percebia uma evolução crescente no mercado interno e no terceiro mês da pandemia o consumidor brasileiro voltou a investir em reformas e novos projetos com a finalidade de lhe gerar mais conforto e segurança no seu ambiente familiar.

QUAIS SÃO AS PERSPECTIVAS PARA 2021? QUAIS SERÃO OS PRINCIPAIS DESAFIOS, NA SUA OPINIÃO?

Estamos trabalhando confiante que teremos um 2021 mais estável. Claro que dependemos de muitas coisas que não estão em nosso controle, como a confirmação da vacina contra a Covid19, reforma fiscal (Brasil) e etc. Vejo os maiores desafios com fatores que estão fora do nosso controle: a instabilidade política (nacional e internacional), desaceleração de algumas economias mundiais (Europa, Ásia e América do Norte).

Vamos manter o foco no que está planejado, mas sempre sendo consciente e sensato para que, mesmo diante de alguma mudança brusca na economia mundial, conseguirmos manter o crescimento sustentável. ■

SOBRE GONÇALO PENA MACHADO

- Idade: 49
- Sua história com a Magban: Comecei em 1993/1994 na área financeira, depois fui me aventurar no departamento comercial, onde estou até hoje
- Formação: Administração de Empresas - MBA (Comércio Exterior e Negócios Internacionais)
- Seu material preferido: uma combinação de Alpinus com Avocatus
- Hobby: Tênis

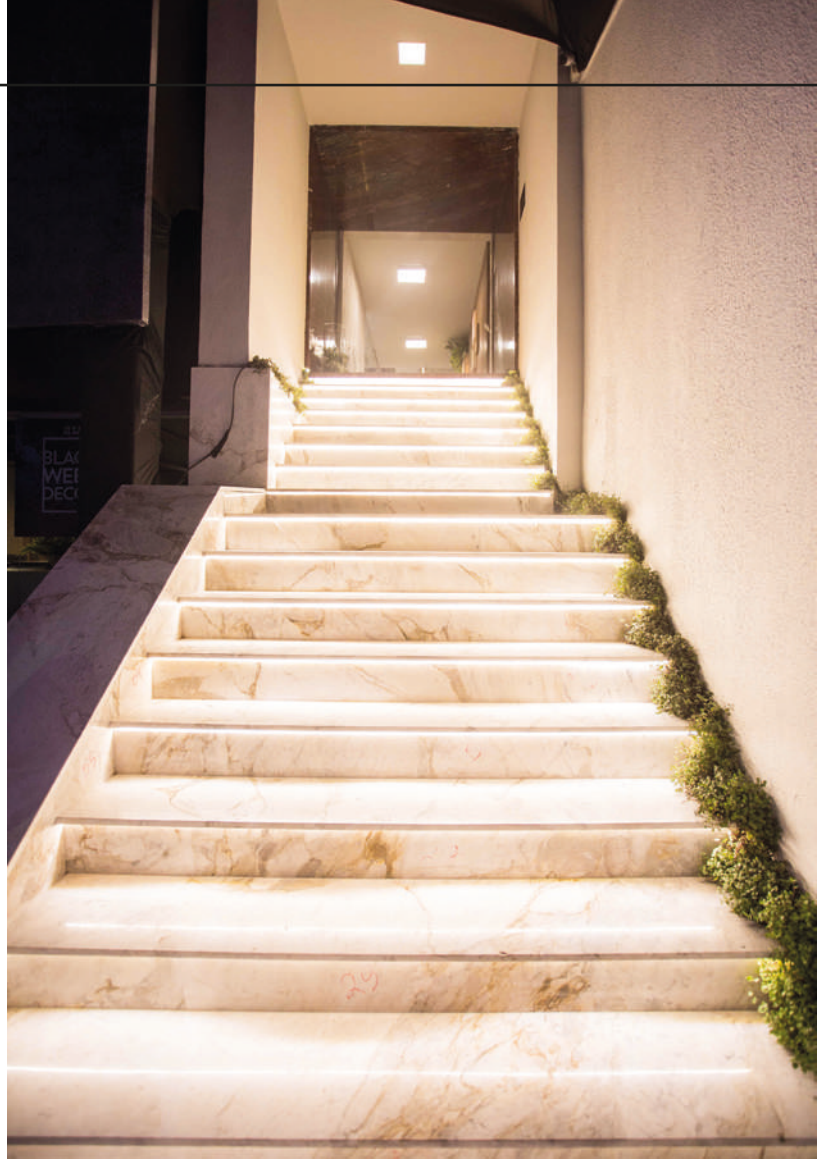
Salvador recebe primeira edição da Stone Week Brasil

» Para encerrar o ano de 2020 com retomada e chave de ouro para o setor de rochas ornamentais, Salvador (BA) recebeu a primeira edição da Stone Week Brasil no último mês de novembro. Em sua estreia, a mostra já se tornou referência em inovação no país e apresentou inúmeras possibilidades de aplicação das rochas naturais em ambientes assinados por um time seleto de profissionais.

Além de exposição de diversas possibilidades com rochas, a mostra também foi palco de muito compartilhamento de conteúdo e contou com palestras de grandes nomes como o marmorista Ricardo Estuqui Nunnes e o arquiteto Rodrigo Ohtake. Participaram e apoiaram o evento empresas como a Qualitá Sul, Granos, Romário Stones, PR Grupo Paraná e Michelangelo.

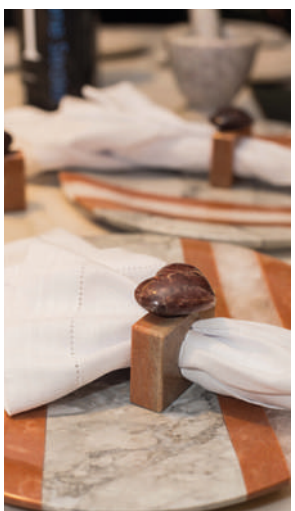
Arquitetos e decoradores puderam conhecer um pouco mais sobre as rochas naturais brasileiras, suas características e aplicações. Além disso, os profissionais Mila Saraiva, Dinah Lins, Edilza Suzart, Vitor Martins, o escritório 2A – com Ana Claudia e Ana Pauta Nonato – e Marcelo Prado trouxeram para os visitantes exemplos de projetos autorais com criatividade e técnica apurada.

Outro ponto alto da mostra foram as novidades em mármores, granitos e quartzitos apresentadas ao público, incluindo as rochas Nuvolato, Vermelho Napoleon Bordeaux, Macchia Oro, Monte Cristo, Pietra Fina, Alba Pietra, Exclusive White, Kouros e Perla Santana. ■



PR
GRUPO
PARANÁ

LARANJA
TANGERINA
BISTRÔ
DRINKS



ANM aprova resolução que diferencia limites de áreas para os regimes de Autorização, Concessão e Licenciamento

A Diretoria Colegiada da Agência Nacional de Mineração (ANM) aprovou, no mês de novembro, uma resolução que põe fim a questão sobre os limites das áreas máximas de rochas ornamentais a serem requeridas nos Regimes de Autorização, Concessão e Licenciamento, reflexo da publicação da Lei n° 13.975, de 07 de janeiro de 2020.

O assunto foi arduamente tratado pelo Sindirochas e Centrorochas, em atuações diretas e também com o apoio do Conselho de Mineração da CNI e dos Deputados Federais Evair de Melo e Da Vitória, junto aos órgãos envolvidos – ANM, Secretaria de Geologia, Mineração e Transformação Mineral e Ministério das Minas e Energia.

Foram realizados reuniões e encaminhamento de documentação e pareceres jurídicos, demonstrando que a Lei nº 6.567/1978 (alterada pela Lei nº 13.975/2020) criará uma alternativa de regime para o setor e não uma obrigatoriedade, que restringiria o tamanho das áreas requeridas sob o regime de autorização e concessão. Em uma dessas ações, as entidades, juntamente com o empresário José Geraldo Guidoni estiveram, na companhia do Dep. Evair de Melo, em audiência como Ministro de Minas e Energia, Bento Albuquerque e com o Secretário de Geologia, Mineração e Transformação Mineral, Alexandre Vidigal.

WEBINAR

Todo o trabalho desempenhado pelo setor de rochas ornamentais em busca da adequação a Lei n° 13.975, de 07 de janeiro de 2020 que culminou com a publicação da Resolução nº 49/2020, de 13/11/2020, foi elogiado pela diretora da Agência Nacional de Mineração (ANM), Débora Toci, na webinar realizada pelo Centrorochas e Sindirochas para tratar sobre a conquista obtida pelo segmento que foi publicada no Diário Oficial da União esta semana. "O trabalho de vocês foi incansável, lutaram até o fim pelo que acreditavam e deu certo. Esse processo de interação entre o setor e a agência é muito importante", frisou Débora.

Conduzido pelas principais lideranças do setor de rochas ornamentais brasileiro e com participação ativa da Agência Nacional de Mineração (ANM), através dos seus diretores Débora Toci e Tasso Mendonça, e do geólogo Luís Mauro, a live abordou, ainda, sobre os entraves nos processos regulatórios, os desafios internos enfrentados pela agência e os trabalhos que a diretoria colegiada vem desenvolvendo e que deverão dar mais celeridade ao sistema. ■

Macroex comemora 15 anos no setor de importação e exportação

Referência como uma das principais parceiras do setor de rochas ornamentais para importação de equipamentos, peças, insumos e produtos para revenda, a Macroex comemora 15 anos de história em 2021. A empresa estruturou uma operação que, através de uma solução tributária, leva aos clientes retorno financeiro e vantagens na importação de equipamentos.

"Neste ano de comemoração, estamos consolidando investimentos em uma nova sede, que dobrará nossa área física, reforçará nosso time de Macroferas e aumentará os investimentos em tecnologia. Estamos muito confiantes no crescimento do setor e queremos estar cada vez mais preparados para isso", pontuou Aurelio Pretti, proprietário da empresa. ■

PR Grupo Paraná participa da primeira Mostra Stone Week

» No último mês de novembro, foi realizada em Salvador (BA) a primeira Mostra Stone Week e o PR Grupo Paraná marcou presença no evento. Promovido pela Marmoraria Granart Pedras, o objetivo da mostra foi trazer a um público seleto a ascensão das rochas brasileiras e apresentar possibilidades inovadoras com pedras naturais na decoração e composição dos ambientes.

O evento contou com a mostra de ambientes exclusivos criados por arquitetos selecionados. O PR Grupo teve seus materiais expostos em dois ambientes: uma cozinha projetada pela arquiteta Dinah Lins, feita em Macchia Oro PR, e um hall de entrada, feito em Nácar PR com a tecnologia exclusiva do Grupo, a Pietrafina.

Também foram promovidas diversas palestras e debates, onde o PR Grupo fez sua participação abordando o tema sobre mármore dolomítico, apresentado pelo Engenheiro de Minas, Vinícius Lopes, que tratou sobre tecnicidade das pedras extraídas das jazidas do Grupo, bem como a projeção nos ambientes. ■

DIAMAX

PARA MATERIAIS E TRABALHOS NOBRES, INSUMOS DE QUALIDADE!

Marmorista, seu trabalho e dedicação transformam rochas em objetos funcionais e de alto valor para seu cliente. Valorize seu trabalho e sua matéria prima utilizando insumos que facilitam e aprimoram sua atividade.

A Diamax, em seus 28 anos de história, oferece inovações e soluções em produtos para sua marmoraria.

Diamax Importadora e Distribuidora Ltda. Porto Alegre - RS
Fone: (51) 3022-7775 | WhatsApp: (51) 9 8125-9636 | www.diamax.com.br

Maioria no setor de rochas capixaba não sente mais impactos causados pela pandemia

» Os números de 2020 do setor de rochas ornamentais ainda não foram divulgados, mas o segmento no Espírito Santo comemora a recuperação registrada até o final do ano passado. Em consulta realizada pelo Centro Brasileiro dos Exportadores de Rochas Ornamentais (Centrorochas) e Sindicato das Indústrias de Rochas Ornamentais, Cal e Calcários do Estado do Espírito Santo (Sindirochas), entre os dias 03 e 08 de dezembro, 86% das empresas participantes informaram que não sentem mais os impactos da crise sanitária mundial causada pela Covid-19 ou, quando ainda registram, o fazem em baixa escala.

O levantamento também apontou que, para 71% das empresas exportadoras, novembro de 2020 registrou crescimento em relação ao mesmo mês do ano passado. A percepção apontada pelos empresários na consulta foi confirmada no fechamento das exportações brasileiras e capixabas em novembro, quando o setor somou faturamento nacional 36,7% maior do que o registrado no mesmo mês do ano anterior e alta de 36,2% entre as exportações capixabas, na mesma base de comparação. Até agora o segmento enviou para o exterior cerca de US$ 900 milhões, desse montante, US$ 740 milhões correspondem as exportações capixabas. O arranjo de rochas corresponde a 10% do PIB do Espírito Santo, o Estado é o maior produtor e exportador do segmento no país.

O setor também registrou crescimento no mercado interno. Para as empresas que atuam ao mesmo tempo nos mercados interno e externo, 75% indicaram novembro de 2020 melhor do que novembro de 2019. Apenas 13% das empresas participantes apontaram estabilidade nos dois mercados. Entre aquelas que hoje atuam apenas no mercado interno, 72% indicaram interesse em expandir os negócios para o mercado internacional.

A pesquisa apontou ainda a expectativa para dezembro deste ano. Entre todas as empresas participantes que atuam no mercado interno, incluindo aquelas que atuam nos dois mercados, 53% apresentam expectativas de crescimento para este mês em relação a dezembro de 2019. Já entre aquelas que atuam no mercado externo, 43% esperam crescimento, na mesma base de comparação. Ainda neste comparativo, a estabilidade foi apontada por 33% com atuação no mercado interno e 29% entre aquelas com foco no mercado externo.

SETOR PREVÊ CONTRATAÇÓES

Na pesquisa, 46% das indústrias informaram que realizaram admissões em novembro. Para dezembro, 43% indicaram a intenção de contratar pessoal e 11% indicaram a expectativa de novas contratações ainda no primeiro bimestre de 2021. ■

Foto cedida pela Mineração Marianelli

Cobral prepara novidades para 2021

E-commerce oficial, ampliação do mercado internacional e implementação da linha Home são alguns dos projetos para o ano

» A Cobral Abrasivos está preparando novidades para 2021 para se consolidar cada vez mais em seu segmento e facilitar o acesso e a compra de seus produtos. Entre os projetos, está o lançamento do seu e-commerce oficial e a extensão de sua atuação, visando ampliar participação no mercado internacional.

Outra novidade é a implementação da linha Cobral Home, trazendo os líquidos em embalagens menores para o uso doméstico, atendendo milhões de brasileiros em suas necessidades diárias em casa, principalmente por se tratar de produtos de fácil aplicação. Assim, os líquidos que têm feito sucesso entre grandes empresas, também estarão mais acessíveis para os consumidores finais.

Referência no mercado nacional de tijolinhos para levigamento, polimento e lustro de chapas de mármores, granitos e outras superfícies de pedras, a Cobral conta também com uma linha completa de líquidos para proteção, correção e manutenção das pedras, como Bordalux, Revit, Impercob e Nero Brill. ■

COBRAL

Juntos **superamos** as **dificuldades** de **2020**

Continuamos à sua **disposição** para fazer um **2021 melhor**

Contamos com você!

11 **4736-8888** 28 **3518-6333** 27 **3300-6664**
contato@cobral.com.br www.**cobral**.com.br
@**cobral**abrasivos | @**cobral**abrasivos | **cobral**abrasivos

Vitoria Stone Fair não será realizada em 2021

» Em recente comunicado enviado à imprensa e aos participantes envolvidos no evento, a organização da Vitoria Stone Fair cancelou a edição de 2021 e confirmou a data de 2022: a feira internacional de rochas ornamentais vai acontecer entre os dias 15 e 18 de fevereiro de 2022.

Confira o comunicado na íntegra:

COMUNICADO IMPORTANTE | VITORIA STONE FAIR

Visando zelar pela saúde e bem-estar de todos os envolvidos direta e indiretamente com o evento, como expositores, patrocinadores, visitantes e fornecedores, comunicamos a decisão de não realizar a Vitoria Stone Fair 2021, confirmando a próxima edição da feira para o período de 15 a 18 de fevereiro de 2022.

A *Vitoria Stone Fair* é um dos momentos mais importantes no calendário mundial do setor de rochas ornamentais. Para o Brasil, a feira mais tradicional; uma ferramenta que aproxima o mundo inteiro da variedade e beleza dos nossos materiais. Para o Espírito Santo, um evento que impacta muito além do nosso próprio mercado, sendo um acontecimento de extrema importância para a economia local, através de todos os serviços e setores que movimenta.

Mesmo com a flexibilização do isolamento social e com novos protocolos e regras para a realização de eventos, entendemos que a grandeza e a importância da Vitoria Stone Fair demandam a entrega de uma feira onde possamos nos sentir 100% seguros - para conversar, interagir, participar de reuniões, fechar negócios e celebrar a beleza e exuberância dos materiais naturais e, infelizmente, acreditamos que, devido às circunstâncias presentes, fevereiro de 2021 é uma data muito próxima para a realização de um evento de grande porte.

Ainda estamos passando por um período de adaptação, criando alternativas e encontrando caminhos dentro do 'novo normal'. Nos últimos meses, enquanto a ciência têm se desdobrado na busca de uma solução para a pandemia que nos assola, nós, assim como outros milhares de profissionais e empresas, estivemos trabalhando sem cessar em prol do setor de rochas, desenvolvendo novos projetos e formas de suprir a suspensão temporária das feiras!

Em meio à adversidade, surgiu o *Stone Summit*, um projeto que atua conectando oportunidades através da geração de conteúdo de valor, encontros digitais e inteligência de mercado! Junto com ele, acompanhamos o despertar do setor para uma nova realidade, onde a união, a troca de conhecimento e a valorização de parcerias são chave para continuar crescendo, prosperando e construindo um futuro ainda mais brilhante para o mercado brasileiro de rochas ornamentais.

Em 2021, já temos um encontro marcado com a *Cachoeiro Stone Fair*, de 24 a 27 de agosto. Mas, além das feiras, continuaremos trabalhando para oferecer soluções e projetos que contribuam com a retomada das relações comerciais, humanas e sociais. Para o ano que vem, trabalharemos novas ações estratégicas de fomento aos negócios, buscando atuar como uma plataforma de impulsionamento para o setor brasileiro de rochas. Conecte-se às nossas redes sociais e canais de comunicação para não perder nenhuma novidade! ■

Gramarcal comemora 35 anos de história

» Referência e tradição no ramo de beneficiamento e distribuição de mármores, granitos, limestones, ônix, compactstones e na linha Infinity, a Gramarcal está celebrando seus 35 anos de história. Nos últimos anos, a empresa inovou tanto nas instalações de parque industrial como nas unidades de distribuição, sempre com o objetivo de atender o mercado brasileiro e internacional.

No Brasil, a Gramarcal conta com unidades distribuidoras em Curitiba (PR) e Florianópolis (SC), além de parques industriais em Cachoeiro de Itapemirim (ES), Colombo (PR) e Barra de São Francisco (ES). Nos Estados Unidos, são duas unidades distribuidoras: uma em Atlanta (GA) e a outra em Columbia (SC).

Atualmente, a empresa conta com 400 itens que compõem sua coleção de materiais, com rochas vindo de quase todos os estados brasileiros e também de países como Espanha, Itália, Grécia, Portugal e Turquia. ■

ELANTAS

Elantas s.r.l.
Strada Antolini, 1 - 43044
Collecchio (PR) Italy

Elantas do Brasil
Rua Venezia,10
Cerquilho - Brasil
+55 15 3384-8399

+55 15 981174092
+55 27 999415704

salvador.manno@altana.com

A member of ALTANA

Resina Epoxi,
com proteção UV
Para mármores e granitos

Resinas especialmente desenvolvidas para envelopamento de blocos, restauração, tratamento de superfícies.
Sistemas com baixa viscosidade para garantir a máxima performance e excelente acabamento final

" A natureza cria e nos aperfeiçoamos ! "

Rochativa apoia famílias durante a pandemia

» Com as atividades culturais e esportivas - que ofereciam cerca de 2.300 vagas para crianças e adolescentes – paralisadas por conta da pandemia e do isolamento social, a Associação de Atividades Sociais do Setor de Rochas Ornamentais do Espírito Santo (Rochativa) inovou e abraçou mais uma causa no ano de 2020. A instituição passou a apoiar famílias economicamente impactadas por conta da Covid-19.

A entidade distribuiu cestas básicas, kits de limpeza e higiene, além de dar apoio às necessidades identificadas durante as visitas. Além dos parceiros e padrinhos que já fazem parte do projeto, a Rochativa também contou com o apoio da sociedade. Através de lives e campanhas de empresários, foram distribuídas mais de 2 mil cestas básicas, que atenderam cerca de 300 famílias cadastradas.

DIA DE DOAR

Outra iniciativa da Rochativa em 2020 foi o lançamento da campanha virtual Dia de Doar, que arrecadou cestas básicas e alcançou 500 unidades em dezembro. Mais uma vez, o apoio dos padrinhos, parceiros, empresários e da sociedade foi fundamental para seguir com o projeto. ■

MANUTEC
INDÚSTRIA DE MÁQUINAS

SERRA 45º TAURA

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 – CP 95320-000 – Nova Prata – RS – Brasil
+ 55 54 **3242 3045**
+ 55 54 **3242 5257**
+ 55 54 **9 9124 2600**
facebook.com/manutec-serrareal
toscanluciano
MANUTECSERRA
www.manutec-serra.com.br
manutec@manutec-serra.com.br

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

Santo Antônio apresenta Ardesia a Spacco

Apostando na retomada e nos negócios em 2020, a Santo Antônio apresenta um lançamento para o mercado brasileiro: a Ardesia a Spacco. De acordo com a empresa, o material é inspirado na Pietra di Lavagna – uma ardósia natural usada há 2.500 anos e extraída de pedreiras italianas.

Com superfície compacta e sedosa, a Ardesia a Spacco está disponível em um acabamento tradicional Nero (preto) e um acabamento original Bianco (branco), permitindo novas e refinadas oportunidades para usos internos e externos. ■

ANUNCIANTES

AÇO ART INDÚSTRIA DE MÁQUINAS 111
ÁGATA MÁRMORES TRAVERTINO 57
AKEMI BRASIL 45
ALICANTE MÁRMORES E GRANITOS – NEOLITH 83
ALLIANCE STONE MÁRMORES E GRANITOS 49
BELLINZONI 145
BRASIGRAN GRANITOS 75
BRAZILIAN STONES CATÁLOGO DAS ROCHAS .86-87
CAJUGRAM GRANITOS E MÁRMORES 33
CALVI GRANITOS 27
COBRAL ABRASIVOS 141
COMIL COTAXÉ 63
COSENTINO GROUP 10-11
DAPAZ MARBLES 81
DIAMAX IMPORTADORA E DISTRIBUIDORA LTDA. 139
EHWA DIAMOND IND. CO. LTD. ..... 148 4ª CAPA
ELANTAS DO BRASIL 143
GALLERIA DELLA PIETRA 41
GRANDUVALE MINERAÇÃO 23
GRANOS GRANITOS S/A 51
GRANSENA 31
GUIA ROCHAS 128-129
GUIDONI GROUP 53
INCOSTONE 12-13
ITINGA MINERAÇÃO GROUP 2-3
JACIGUÁ MÁRMORES E GRANITOS 19
MACROEX IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO 107
MAGBAN MÁRMORES E GRANITOS
AQUIDABAN 17
MANUTEC MÁQUINAS 144
MAXIMUS MEGA SLAB
marca registrada RAK CERAMICS 73
CERAMICS 73
METISA – LAMINAS PARA CORTE DE PEDRA 115
MINERAÇÃO MAROTO 95
MINEXCO MÁRMORES IMPORTADOS 93
MOCAMAR 43
OSM MÁQUINAS 147
PEDRINI SPA 103-105
PEMAGRAN GROUP 61
PR GRUPO PARANÁ 69
QUALITÁ GROUP ..... ENTRE PÁGINAS 66-67
QUARTZBLUE QUARTZITOS DO BRASIL 65
REXFORT MÁQUINAS 119
ROCHA BAHIA MINERAÇÃO 97
SANTO ANTONIO GROUP 8-9
SIMEC 113
STA ROCHAS MÁRMORES E GRANITOS 91
STONE PALACE SURFACES 66
TENAX BRASIL 7
THOR GRANITOS 35
VERMONT MINERAÇÃO 99
VITÓRIA STONE GROUP 39
VM STONE 25
XIAMEN STONE FAIR 123

ANUNCIE AQUI!

A maior revista do segmento
de Rochas Ornamentais do Brasil.

comercial@revistarochas.com.br
11 97200.2956 • 27 99979.3195

OSM® THE ART OF ENGINEERING

WWW.OSM.COM.PT

VOCÊ JÁ SABE MAS NÃO CUSTA LEMBRAR:

SE É BOM, É ORIGINAL OSM.

Adquira produtos originais OSM
através de nossos distribuidores oficiais:

GT IMPORTS
WWW.GTIMPORTS.COM.BR

SARZICOMEX
WWW.SARZICOMEX.COM.BR

TECNOLOGIA COREANA

EHWA®

FIO DIAMANTADO PARA TEARES MULTIFIOS

- Equipe e estoque fixo no Brasil
- Velocidade de corte com alto desempenho
- Melhor custo benefício do mercado
- Garantia de rendimento superior
- Perda de material reduzida
- Menor custo operacional

CERTIFICADO

LINHA DE PRODUTOS :

FIO PARA PEDREIRAS

DISCOS DE CORTE SILENCIOSOS

ABRASIVOS FICKERTS

VENDAS:
EHWA DIAMOND IND. CO., LTD.
TEL: + 82 31 370 9300 / FAX: + 82 31 370 9191
salesinfo@ehwadia.co.kr
520-2, Won-dong, Osan-city, Gyeonggi-do,
447-804, Korea
VENDAS BRASIL: Jimmy J. Park
+55 27 99621-8736 / jimmypark@ehwadia.co.kr
www.ehwadia.com / www.zenesistechnology.com