

REVISTA

# ROCHAS

DE  
QUALIDADE

Brazilian Stones



**ROCHA EM FOCO »**

*Black Eagle  
San Pellegrino*

**RÓCHAS IN DESIGN »**

*CASACOR SC  
1ª Mostra Signature*

**MERCADO »**

*Novas presidências do Sindirochas e Centrorochas*



**ITINGA**  
MINING GROUP



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

Access our catalog by QR Code.  
*Conheça nossos produtos acessando o QR Code.*

# ITINGA MINING GROUP

---

*Original, natural and magnificent as it should be.*

*Original, natural e magnifico como deve ser.*



TYPHOON BORDEAUX

# NAVAGIO

*granite*

Natural beauty that surprises.

*Beleza natural que surpreende.*

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

**ITINGA**  
MINERAÇÃO

# ISTAMBUL

*granite*

Versatility is your strongest characteristic.

*Versatilidade é a sua característica mais forte.*

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

**ITINGA**  
MINERAÇÃO

# BAHAMAS

*granite*

A stone with a classic natural beauty.

*Uma rocha com uma beleza natural  
clássica e leve.*

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

**ITINGA**  
MINERAÇÃO

# ZURICH

*granite*

A granite with imposing characteristics.

*Um granito de características imponentes.*

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

**ITINGA**  
MINERAÇÃO



**EDITORIAL** » *Editorial*

10 O melhor está por vir...

**ROCHAS IN DESIGN** »

*Stones in design*

18 Hotel Colline de France

30 Leticia Finamore

40 Casacor Santa Catarina

54 1ª Mostra Vitoria

Stone Signature

68 Fabio Morozini

80 Resinagem

**MARMORARIA & DESIGN**

» *Stone fabricator & design*

90 Silvagran

**ROCHA EM FOCO** »

*Stone in focus*

100 Black Eagle

102 San Pellegrino

**ESPAÇO DO MARMORISTA**

» *Space marbled*

104 10 mitos sobre arquitetura e marmoraria

106 Stone Woman Brasil

**EXPEDIENTE**

Edição 280 • Setembro/Octubre 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

Mariana Cicilioti

EQUIPE DE JORNALISMO

Aline Diniz, Laisa Rasseli  
C2 Comunicação

RESPONSÁVEL PELO MARKETING & CONTEÚDO

Cintia Miguel • cintia@revistarochas.com.br

MARKETING

Emily Figueiredo • emily@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

Olivia Tirello • Eleana Patta Flain •  
Paulo Flório Giafarov • Eloisa Frasca •  
Carlos Rubens A. Alencar •  
Ana Cristina Magalhães



**NOSSA CAPA** » *Our Cover*  
**AMBIENTE VEREDAS**  
**AUTORIA DESIGN, CASACOR SC,**  
**PROJETO ARQUITETA NATÁLIA**  
**XAVIER - MÁRMORE CALACATTA**

**EMPRESA EM FOCO** »

*Company in focus*

108 Grupo Guidoni

**MERCADO** » *Market*

116 Pemagran

118 Zucchi

120 Entrevista: Ed Martins André

124 Entrevista: Silvia de Tommaso

**ARTIGO** » *Article*

126 Panorama do transporte  
de cargas – contêiner

128 Novo Governo – Velha insegurança

130 A política nacional de pagamentos  
por serviços ambientais (PNPSA):  
o que temos de novo?

131 **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

# O MELHOR ESTÁ POR VIR...

» Com uma visão setorial histórica e baseada na Parábola “A Casa edificada na Rocha”, acredito que o setor de rochas naturais esteja apontando para o caminho certo.

Nos últimos 15 anos, o setor passou por uma transformação quase absoluta, saindo da condição de parque industrial sucateado para líder mundial de tecnologia, celeiro de inovações e processos. Período de investimentos incessantes que tornaram o Brasil referência de capacidade, qualidade e competitividade.

A união empresarial tem se validado pelo CENTRO-ROCHAS, que é a única entidade nacional formada por empresários e entidades, com uma legislação moderna que dá voz aos seus integrantes de forma igualitária. Uma das entregas que provam essa união empresarial é a conquista em cadeia do SINDIROCHAS, que em março conquistou a exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS/ Cofins e em agosto a conquistou a redução do IPI de 5% para 1%, pleito empresarial iniciado em 1997 – Vale ressaltar que a redução da tributação do IPI para 1% não é um presente ou subsídio fiscal, e sim uma igualdade fiscal com setores concorrentes.

Visto que a revolução industrial já ocorreu é a hora de acelerar a revolução comercial e técnica do setor. Algumas empresas já saíram na frente e se enquadraram em um novo perfil de fábrica boutique, preparadas para receber seus clientes com excelência. A revolução comercial é cíclica, os investimentos de marketing em múltiplos canais é infinito em busca do sucesso com destaque em pontos que fazem a diferença no todo, como o relacionamento, o serviço e a entrega. “Relacionamento, é o elo de confiança que o dinheiro não compra”.

Lembrando que por mais que os revestimentos sintéticos, concorrentes das rochas naturais, sejam inferiores, eles se vendem muito bem por terem um marketing forte.

As feiras e eventos de arquitetura estão voltando gradativamente, junto com a expectativa de como serão as feiras setoriais e como devemos gerar demanda dos produtos que não são bem vendidos, oferecendo “o mesmo por mais valor”.

Acreditamos que a resposta está no fortalecimento dos marmoristas, que são os prestadores de serviço transformadores finais da rocha natural, que realizam a leitura minimalista dos projetos e matéria prima junto aos arquitetos e consumidores finais, levando de forma ramificada e multiplicativa o conhecimento



e a imagem do setor. Mas para isso é preciso investir em materiais técnicos, imagens dos produtos, cursos de especialização, troca de conhecimento entre os marmoristas, entre muitas outras ações, subsidiadas por fornecedores de matéria prima e insumos.

Um marco para as ações de troca de experiências e geração de conhecimento, foi realizado pelo lançamento do livro “VALOR COMPARTILHADO” de Sílvia Tommaso, que para a revista Rochas de Qualidade é um símbolo da introdução feminina no setor de rochas e sinônimo de marmoraria competente, livro que deixa clara a mensagem que os marmoristas não são concorrentes e sim parceiros no aprimoramento da lapidação das pedras naturais. – Mensagem que cabe para toda a cadeia produtiva.

Para nós da revista ROCHAS DE QUALIDADE, o momento é muito especial, por podermos oferecer 280 edições em 54 anos de informação, promoção, parcerias e incontáveis ações para o setor de rochas naturais, através dos mais avançados canais e tecnologias de ponta, com credibilidade, valor e tradição.

Mas o melhor de tudo são os olhos no futuro e o lançamento de novidades em breve.

O céu é o limite, vamos a frente!

*Felipe Vampré de Castro*  
MTB – 4042/ES  
[felipe@revistarochas.com.br](mailto:felipe@revistarochas.com.br)

# STONES

BRAZILIAN

By Revista Rochas

**CONHEÇA AS MELHORES ROCHAS  
NATURAIS BRASILEIRAS E OS  
MELHORES FORNECEDORES.**

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

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



# ACQUA MARINE WHITE

EXTRAÍDO EM PEDREIRA PRÓPRIA NO NORTE DO ESTADO DO ESPÍRITO SANTO, O ACQUA MARINE VÉM GANHANDO CADA VEZ MAIS ESPAÇO NO MERCADO BRASILEIRO POR SUAS CARACTERÍSTICAS NATURAIS E UNIFORMIDADE EM SEU PADRÃO, O QUE TAMBÉM ATUA COMO FORÇA DE CRESCIMENTO NO MERCADO INTERNACIONAL. A MARGIL COMERCIALIZA BLOCOS, CHAPAS E MATERIAIS RECORTADOS E ACABADOS SOB MEDIDA.

PEDREIRA  
PRÓPRIA  
CACHOEIRO DE ITAPEMIRIM - ES

© 2019

Desde 1967  
**MARGIL**  
GRANITOS

 MARGILGRANITOS

 MARGILGRANITOS

 WWW.MARGILGRANITOS.COM.BR

# Travertino

A MARGIL IMPORTA BLOCOS DIRETAMENTE DA PEDREIRA E COMERCIALIZA O TRAVERTINO EM CHAPAS ACABADAS E MATERIAL RECORTADO SOB MEDIDA.

• prove



Desde 1987  
**MARGIL**  
GRANITOS



MARGILGRANITOS



MARGILGRANITOS



WWW.MARGILGRANITOS.COM.BR



**Um novo conceito de serraria e polimento.**  
*A new concept in sawmill.*

*Acompanhamento exclusivo para materiais únicos.*  
*Exclusive customer service and materials.*

***Materiais básicos e exóticos, serrados em tear convencional e multifio.***

***Common and exquisite kinds of material, sawed in standard and multi-wire sawing process.***

**SERVIÇOS PRESTADOS:**

- ✓ Polimento
- ✓ Flameamento
- ✓ Acetinagem
- ✓ Telagem
- ✓ Escovação
- ✓ Texturização

**DIFFERENT FINISHES:**

- Polished finish ✓
- Flamed finish ✓
- Silk Finish ✓
- Mosaic Tiles ✓
- Brushed Finish ✓
- Textured Finish ✓



- ☎ +55 28 99921-4049
- ✉ atendimento@nordestemarmores.com.br
- 🌐 www.nordestemarmores.com.br
- 📍 Rod. Gumercino Moura Nunes, s/n  
Loc. São Bento - Village da Luz  
Cachoeiro de Itapemirim-ES



**NORDESTE**

*Há 26 anos trazendo beleza e qualidade para seus projetos.*

*Building beautiful and high-quality projects for 26 years.*

# VITORIA STONE FAIR

THE BRAZILIAN DESIGN & BUSINESS SHOW

O mundo mudou e  
a Vitoria Stone Fair,  
também.

15-18

FEVEREIRO, 2022

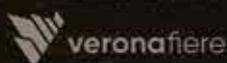
Grande Vitória,  
Espírito Santo, Brasil.

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

REALIZAÇÃO



EMPRESA DO GRUPO



PROMOÇÃO



SINDIROCHAS

EM COOPERAÇÃO

MARMO+MADE

# A NOVIDADE FAZ PARTE DA EVOLUÇÃO

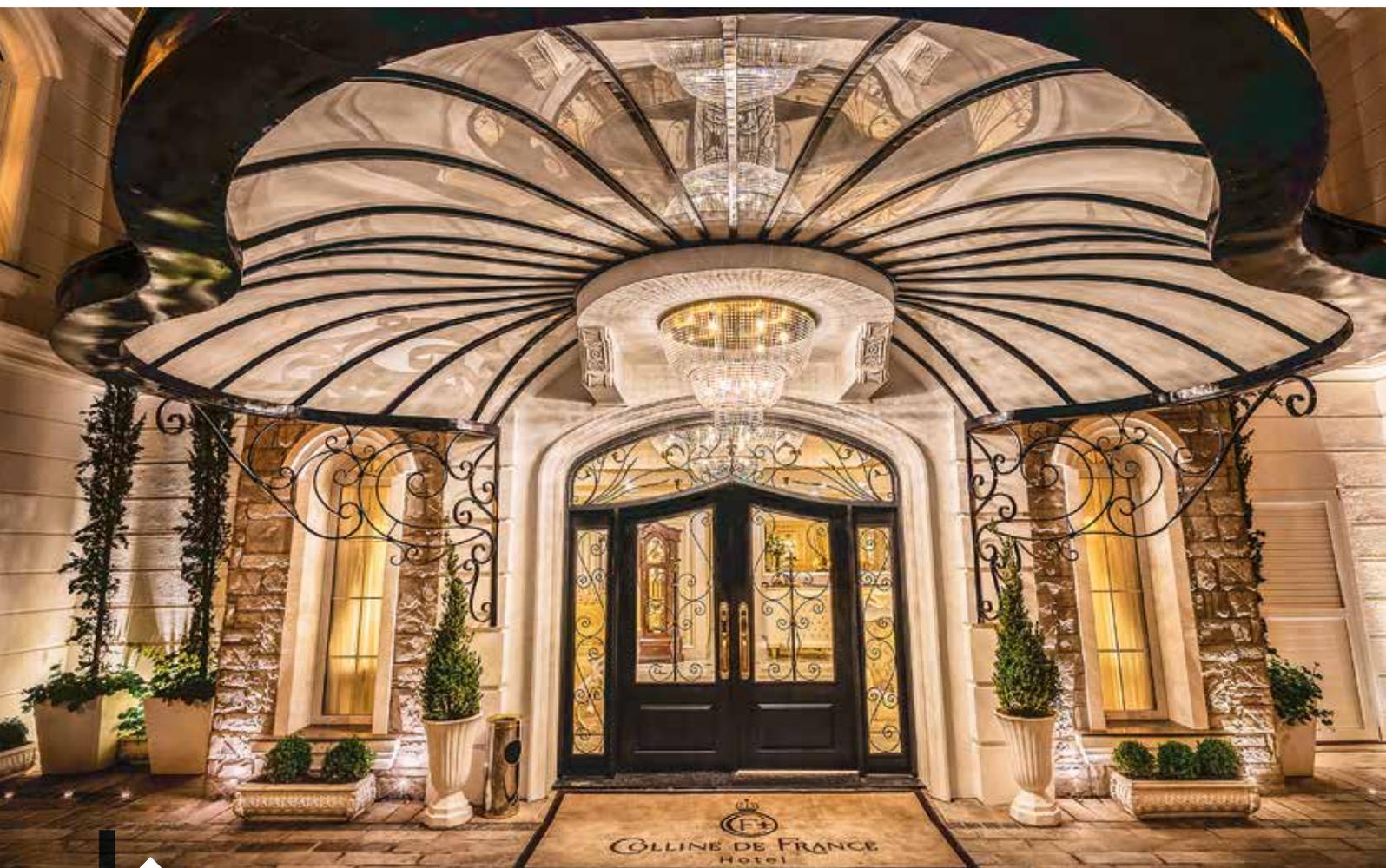


# HOTEL COLLINE DE FRANCE

Designer aposta em rochas exóticas para decoração do hotel eleito o melhor do mundo em 2021

*Designer bets on exotic stones for decoration of hotel voted the best in the world in 2021*

FOTO/PHOTO: FELIPE VALDUGA



ENTRADA PRINCIPAL - HOTEL COLLINE DE FRANCE – PROJETO MOTTIN FAVERO ARQUITETURA  
MAIN ENTRANCE - HOTEL COLLINE DE FRANCE – MOTTIN FAVERO ARCHITECTURE PROJECT

FOTO/PHOTO: FELIPE VALDUGA



**FACHADA DO HOTEL COLLINE DE FRANCE – PROJETO MOTTIN FAVERO ARQUITETURA**  
 FACADE OF HOTEL COLLINE DE FRANCE – MOTTIN FAVERO ARCHITECTURE PROJECT

» Eleito recentemente o Melhor Hotel do Mundo de 2021 no Travellers' Choice Awards, o Hotel Colline de France, localizado em Gramado (RS), é um intimista recanto construído em estilo imperial, inspirado na França. O projeto de interiores, assinado pelo designer Roberto Wazlawick, é marcado pelo luxo e sofisticação característicos do Segundo Império francês e as suítes guardam verdadeiras joias naturais, com diversas rochas de cores e texturas diferentes.

Para executar o projeto, Wazlawick trabalhou em parceria com a arquiteta Danielle Pereira e com a Marmoraria Igrejinha, empresa tradicional da região Sul do Brasil, que forneceu a maioria dos materiais para áreas comuns e quartos.

» Recently voted the Best Hotel in the World 2021 at the Travellers' Choice Awards, the Hotel Colline de France, located in Gramado (RS), is an intimate retreat built in imperial style, inspired by France. The interior project, signed by designer Roberto Wazlawick, is marked by the luxury and sophistication characteristic of the French Second Empire, and the suites hold true natural jewels, with several rocks of different colors and textures.

To execute the project, Wazlawick worked in partnership with the architect Danielle Pereira and Marmoraria Igrejinha, a traditional company in southern Brazil, which supplied most of the materials for common areas and rooms.



**TAMPO DA MESA DA RECEPÇÃO EM MÁRMORE NAPOLEON BORDEAUX**  
RECEPTION TABLE TOP IN NAPOLEON BORDEAUX MARBLE

Cada uma das 34 suítes conta com decoração própria, com paleta de cores inspirada em grandes marcas de luxo. Um dos destaques é a suíte inspirada na Louboutin, mundialmente conhecida pelos sofisticados sapatos de solado vermelho.

O mármore exótico Napoleon Bordeaux, foi a escolha dos profissionais para remeter a cor marcante da grife. A rocha nacional característica pela cor vermelha intensa e veios brancos, foi aplicada na banheira de hidromassagem, lareira e bancada do banheiro.

*Each of the 34 suites has its own decoration, with a color palette inspired by great luxury brands. One of the highlights is the suite inspired by Louboutin, world-renowned for the sophisticated shoes with red soles.*

*The exotic marble Napoleon Bordeaux was the professionals' choice to refer to the brand's striking color. The national stone, characterized by its intense red color and white veins, was applied in the whirlpool bath, fireplace and bathroom countertops.*

**EXPORTAR SUAS ROCHAS É MAIS  
SIMPLES DO QUE VOCÊ IMAGINA.**  
LEVE A BELEZA DA NATUREZA  
BRASILEIRA PARA O MUNDO INTEIRO.



Chegou a hora de tornar a natureza  
brasileira mais valorizada lá fora.

Participe do Projeto It's Natural,  
com adesão gratuita, e conheça novas  
possibilidades de exportação.

**IT'S  
NATURAL**  
BRAZILIAN NATURAL STONE



ACESSE O QR CODE  
E CADASTRE-SE

REALIZAÇÃO:



PROMOÇÃO:





**SUÍTE IMPERIAL – MÁRMORE CARRARA GIÓIA**  
IMPERIAL SUITE – CARRARA GIOIA MARBLE

“Utilizar rochas naturais sempre traz uma beleza ímpar a qualquer projeto e para este hotel elas não poderiam faltar. Nós precisávamos de materiais que deixassem os ambientes nobres e elegantes e as pedras deram esse toque esperado. Cada chapa foi escolhida a dedo e em cada uma delas existe uma história”, destaca o designer de interiores Roberto Wazlawick.

Outra suíte marcante do hotel é inspirada na Tiffany & Co., uma das marcas de jóias mais famosas do mundo. A composição do clássico azul turquesa foi feita com o imponente mármore italiano Carrara Gióia. Áreas comuns da hospedagem como lobby e restaurante também contam com acabamento de rochas naturais únicas e sofisticadas.

*“Using natural stones always brings a unique beauty to any project and for this hotel they could not be missing. We needed materials that would make the environments noble and elegant, and the stones gave the expected touch. Each slab was handpicked and in each one there is a story”, says interior designer Roberto Wazlawick.*

*Another striking suite of the hotel is inspired by Tiffany & Co., one of the most famous jewelry brands in the world. The composition of the classic turquoise blue was made with the imposing Italian Carrara Gióia marble. Common areas of the hotel such as the lobby and restaurant also feature unique and sophisticated natural stone finishes.*



**ROBERTO WAZLAWICK**



Quartzito  
**VEGA BLUE,**  
exclusividade  
Vermont Mineração.



VERMONT MINERAÇÃO

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

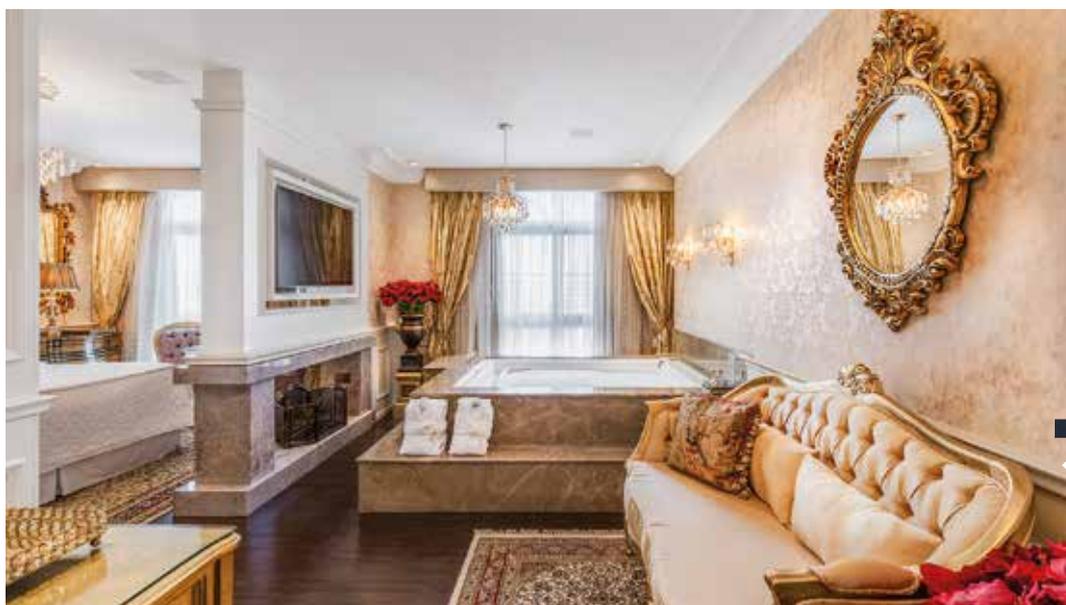
FOTO/PHOTO: LEO CRISTOFOLI



**SUÍTE IMPERIAL  
- LAREIRA E  
BANHEIRA EM  
MÁRMORE NAPOLEON  
BORDEAUX**

IMPERIAL SUITE -  
FIREPLACE AND  
BATH IN NAPOLEON  
BORDEAUX MARBLE

FOTO/PHOTO: FELIPE VALDUGA



**SUÍTE IMPERIAL EM  
MÁRMORE MARROM  
EMPERADOR LIGHT**

IMPERIAL SUITE  
IN LIGHT BROWN  
EMPERADOR MARBLE

“Os proprietários do Colline de France entenderam desde a concepção do projeto que precisávamos da beleza das rochas naturais para valorização dos ambientes. As rochas aplicadas fizeram tanto sucesso que viraram também inspiração para novos clientes. Muitos nos procuram com pedidos como ‘Quero exatamente aquela pedra no meu projeto’”, conta Wazlawick.

*“The owners of the Colline de France understood since the conception of the project that we needed the beauty of natural stone to enhance the ambiance. The applied rocks were so successful that they also became an inspiration for new clients. Many come to us with requests like ‘I want exactly that stone in my project’”, says Wazlawick.*

NATURAL *Connection*



AVOCATUS

UM ELO CRISTALINO DE ENERGIAS NATURAIS

 MAGBAN

FOTO/PHOTO: FELIPE VALDUGA



**BANCADA EM MÁRMORE CARRARA GIÓIA**  
CARRARA GIÓIA MARBLE COUNTERTOP

## HISTÓRICO

Atuando como designer de interiores desde 2005, Roberto Wazlawick conta com um portfólio repleto de projetos residenciais e comerciais, mas revela que tem um caso de amor por projetos de hotelaria, uma paixão que já vem de berço.

“Nasci dentro de um dos primeiros hotéis de Gramado, o Hotel Wazlawick, casarão de propriedade de minha família que é preservado até hoje. Como não poderia deixar de ser, a hotelaria é uma paixão. Além do Colline de France também idealizei o projeto do Hotel Saint Petrius e do premiado Hotel Ritta Höppner, que abriu caminho para diversos empreendimentos”, conta o designer.

## HISTORY

*Working as an interior designer since 2005, Roberto Wazlawick has a portfolio full of residential and commercial projects, but reveals he has a love affair with hotel projects, a passion that comes from the cradle.*

*“I was born inside one of the first hotels in Gramado, the Hotel Wazlawick, a mansion owned by my family that is preserved until today. As it could not be any other way, the hotel business is a passion. Besides the Colline de France, I also idealized the project for the Hotel Saint Petrius and the award-winning Hotel Ritta Höppner, which paved the way for several other projects”, says the designer.*

GABANA

MATRIX 3D

SANTA BLANCA

COPACABANA

MATRIX  
ESCOVADO

PERSA

BEVERLY BLUE



**ORIGIN**  
AUTHENTIC BRAZILIAN STONE

A Santo Antonio orgulhosamente apresenta a linha ORIGIN, uma seleção especial de materiais de jazidas próprias, escolhidos por sua beleza, alto desempenho e qualidade.



**santo antonio**

+55 28 2102 1920 @santoantonio\_stones

FOTO/PHOTO: LEO CRISTOFOLI



**BANCADA EM MÁRMORE NAPOLEON BORDEAUX**  
NAPOLEON BORDEAUX MARBLE COUNTERTOP

Formado no curso de Belas Artes em Barcelona e Direito pela Universidade de Caxias do Sul, Wazlawick conta que além de projetos comerciais, também opta pelas rochas naturais em projetos residenciais, principalmente quando a ideia é valorizar os espaços. “Cada projeto tem sua personalidade e as pedras têm o poder de impressionar. Gosto de fazer o que ainda não existe e fugir do padrão é o que me deixa mais feliz”, finaliza.

## PREMIAÇÃO

Desbancando hospedagens renomadas de diversos países como Suíça, Grécia e Maldivas, o Hotel Colline de France, conquistou o primeiro lugar no ranking que elenca os melhores destinos e empresas do setor.

A escolha foi feita com base na opinião dos usuários do Tripadvisor, site de viagens que fornece informações e conteúdos relacionados ao turismo. Foi a primeira vez que um hotel brasileiro liderou a lista de hotelaria mundial e o único representante do Brasil e da América do Sul na disputa.

*Graduated in Fine Arts in Barcelona and in Law from the University of Caxias do Sul, Wazlawick says that besides commercial projects, he also chooses natural stone in residential projects, especially when the idea is to enhance the spaces. “Each project has its own personality and stones have the power to impress. I like to do what doesn’t exist yet, and escaping from the standard is what makes me happiest”, he concludes.*

## AWARDS

*Outshining renowned hotels in several countries like Switzerland, Greece and Maldives, the Hotel Colline de France, conquered the first place in the ranking that lists the best destinations and companies in the sector.*

*The choice was based on the opinion of Tripadvisor users, a travel website that provides information and content related to tourism. It was the first time that a Brazilian hotel led the world hotel list and the only representative from Brazil and South America in the dispute.*

**EM UMA FRASE****O melhor projeto da sua carreira foi...**

Sem dúvida o Hotel Colline de France. O clássico é desafiador.

**Seu livro de cabeceira é...**

“Do que riem as pessoas inteligentes”, de Manfred Geier e, claro, a Bíblia.

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

Sensibilidade, conforto e, principalmente, o desejo do cliente.

**Uma rocha ornamental...**

Taj Mahal. É um material nobre e lindo, com diversas possibilidades de aplicação, incluindo áreas úmidas.

**Um tipo de acabamento para rochas...**

Acabamento em alto brilho para ambientes internos, com detalhes em bordas meia cana com friso e boleados com rebaixo.

**O que ou quem te inspira?**

Minha inspiração vem de grandes artistas do final do século XIX e início do século XX, com seus detalhes rebuscados e sempre grandiosos.

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

Olhar para o mundo é o mais importante. Estar sempre atento às tendências, desde a Ásia à Europa. Tudo está em movimento constante e entender as mudanças é fundamental para o crescimento intelectual.

**IN ONE SENTENCE****The best project of your career was...**

*without a doubt the Hotel Colline de France. The classic is challenging.*

**Your bedside book is...**

*“What Clever People Laugh At” by Manfred Geier, and of course the Bible.*

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

*Sensibility, comfort, and above all, the client's wishes are indispensable in his projects.*

**An ornamental rock...**

*Taj Mahal. It is a noble and beautiful material, with several application possibilities, including humid areas.*

**One type of stone finish...**

*High-gloss finishing for indoor environments, with details in half-beveled edges with frieze and rounded edges with recess.*

**What or who inspires you?**

*My inspiration comes from the great artists of the late nineteenth and early twentieth centuries, with their far-fetched and always grandiose details.*

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

*Looking at the world is the most important thing. Always be aware of trends, from Asia to Europe. Everything is in constant movement, and understanding change is fundamental to intellectual growth.*

**ROBERTO WAZLAWICK**

Rua João Petry, 283 - Centro - Gramado/RS

✉ [contato@robertowazlawick.com.br](mailto:contato@robertowazlawick.com.br)

@robertowazlawick @daniellefp @wparquituraedesign

# LETICIA FINAMORE



Uma casa pensada para clientes apaixonados por rochas naturais  
*A house designed for clients with a passion for natural stones*



**PISO E DETALHES EM QUARTZITO MONT BLANC FORNECIDO PELA RICHARD GRANITO**

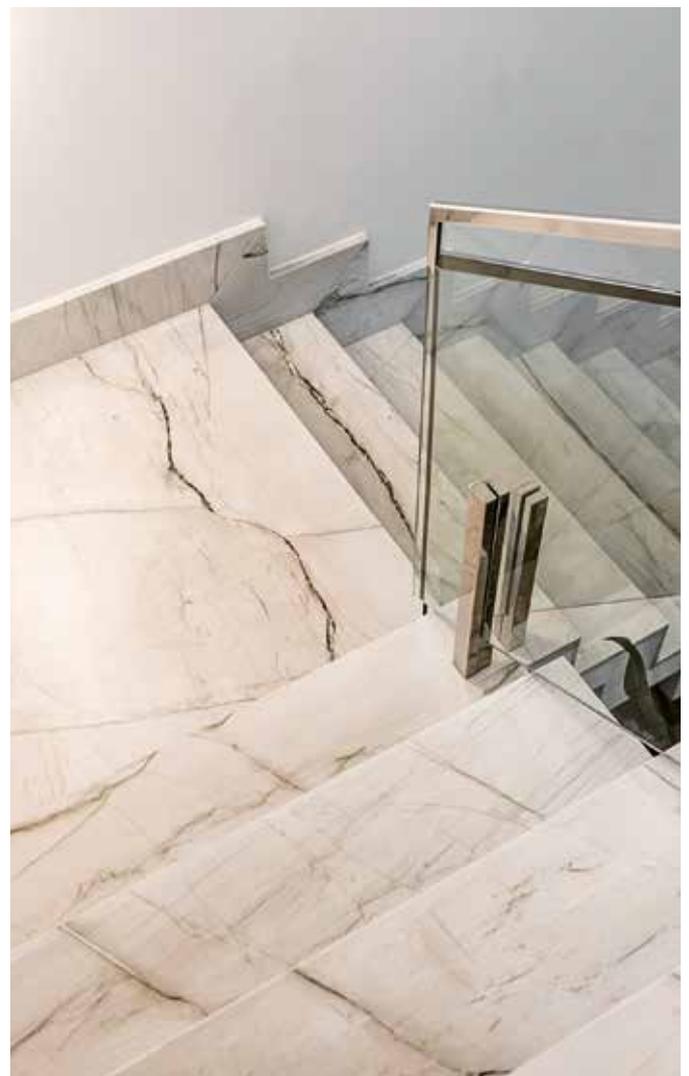
*MONT BLANC QUARTZITE FLOORING AND DETAILS SUPPLIED BY RICHARD GRANITE*

» Um dos desafios que a maioria dos arquitetos lembra na hora de falar sobre especificação de rochas ornamentais em seus projetos é alinhar ao gosto e ao orçamento disponibilizado pelo cliente. Quando o dono da casa é apaixonado por pedras naturais, o desafio é superado e é possível investir em um ambiente com rochas nos seus mais diversos tipos de acabamentos.

Esse foi o caso de uma residência no bairro Ilha do Frade, em Vitória (ES), que teve todo o detalhamento e especificação de arquitetura de interiores feito pela arquiteta capixaba Leticia Finamore. Ela conta que, com intervenções necessárias, foi possível alcançar o melhor resultado final em mais esse projeto.

» *One of the challenges that most architects remember when talking about the specification of ornamental rocks in their projects is to align it with the client's taste and budget. When the owner of the house is passionate about natural stone, the challenge is overcome and it is possible to invest in an environment with stone in its various types of finishes.*

*This was the case for a residence on Frade Island in Vitória (ES), which had all the details and specifications of the interior architecture done by the architect Leticia Finamore. She says that, with the necessary interventions, it was possible to reach the best final result in this project.*



FOTO/PHOTO: CAMILA BAPTISTIN



ARQUITETA LETICIA FINAMORE

“A ideia era traduzir um conceito único e funcional aliado a estética, dando personalidade e imponência com os materiais. O ponto alto foi a escolha das pedras como o quartzito Mont Blanc, que, em diferentes acabamentos, proporcionou o efeito esperado”, explicou Leticia ao falar sobre o projeto.

Foram utilizados mais de 170 metros quadrados de pedras em diferentes acabamentos, incluindo bancadas de lavabo, cozinha, varanda gourmet e área de serviço. “Logo na entrada da casa há um desnível e tiramos partido desse detalhe para definição dos acabamentos. O quartzito Mont Blanc escovado foi escolhido como balizador para alertar o desnível de forma elegante, e o material se estende até a sala com acabamento polido”, ressaltou a arquiteta.

*“The idea was to translate a unique and functional concept allied to aesthetics, giving personality and magnificence with the materials. The highlight was the choice of stones such as Mont Blanc quartzite, which, in different finishes, provided the expected effect”, Leticia explained when talking about the project.*

*More than 170 square meters of stone were used in different finishes, including countertops in the bathroom, kitchen, gourmet balcony, and service area. “Right at the entrance of the house there is an unevenness and we took advantage of this detail to define the finishes. The Mont Blanc brushed quartzite was chosen as a beacon to alert the unevenness in an elegant way, and the material extends to the living room with a polished finish,” said the architect.*

FOTO/PHOTO: CAMILA SANTOS



**PISO, BANCADAS E DETALHES EM QUARTZITO MONT BLANC FORNECIDO PELA RICHARD GRANITO**  
 MONT BLANC QUARTZITE FLOORING AND  
 DETAILS SUPPLIED BY RICHARD GRANITE

OWN QUARRY

# EXTREME WHITE



**CALVI**  
GRANITOS



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

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



Apoio:



FOTOS/PHOTOS: CAMILA SANTOS

**PISO, BANCADAS E DETALHES EM QUARTZITO MONT BLANC FORNECIDO PELA RICHARD GRANITO**  
 MONT BLANC QUARTZITE FLOORING AND DETAILS SUPPLIED BY RICHARD GRANITE

Já na área gourmet, para uma proposta mais descolada, os acabamentos escolhidos foram o escovado e o levigado. “Esse é um material claro, que compõe bem com outros tipos de materiais e que traz uma sofisticação ao espaço. Utilizamos o mesmo quartzito, com diversos acabamentos, em vários ambientes”, explicou Leticia.

*In the gourmet area, for a more funky proposal, the chosen finishings were brushed and levigated. “This is a clear material, which blends well with other types of materials and brings sophistication to the space. We used the same quartzite, with different finishes, in several environments”, Leticia explained.*



# Calacatta Lotus



MÁRMORE DOLOMÍTICO PR GRUPO PARANÁ

Fundo com tons suaves de rosa e veios cheios de movimento.

REVESTIMENTO DA MESA E DA PAREDE EM MÁRMORE CALACATTA LÓTUS PR  
ARQUITETOS: PAULO GUIZZO E VALBER BATISTOTTI | EXECUÇÃO: REVEST PEDRAS

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

**PR** GRUPO  
PARANÁ

FOTOS/PHOTOS: CAMILA SANTOS



**MÁRMORE CREMA AURORA ESCOVADO**  
BRUSHED AURORA CREMA MARBLE

A arquiteta ressalta, ainda, que a pedra natural é um elemento fundamental em seus projetos. “Seja para bancada, piso, escada, mobiliário ou peças decorativas, as rochas trazem irreverência, conceito, glamour e personalidade. A escolha se faz sempre pelo budget do cliente, pelo efeito que ele quer causar e pela composição e harmonia com os outros materiais presentes nos projetos”, pontuou.

*The architect also points out that natural stone is a fundamental element in her projects. “Whether for countertops, flooring, stairs, furniture, or decorative pieces, stone brings irreverence, concept, glamour, and personality. The choice is always made according to the client’s budget, the effect he wants to cause, and the composition and harmony with the other materials present in the projects”, he pointed out.*





*Um novo conceito*  
UM NOVO  
SHOWROOM



AV. NOVE DE  
JULHO 3624,  
TORRE DGN 360,  
11º ANDAR,  
CEP: 014016-000





Entre seus materiais preferidos, o eleito é o quartzito – pela dureza, resistência e beleza. “São mais únicos e nos permitem mais possibilidades de composição, tanto com outras pedras como com outros materiais que utilizamos em nossos projetos. Um material que eu adoro é o Cristalino, uma rocha nobre e que é possível de trabalhar com iluminação”, finalizou. ■

*Among his favorite materials, the one he chooses is quartzite - for its hardness, resistance, and beauty. “They are more unique and allow us more possibilities for composition, both with other stones and with other materials we use in our projects. One material I love is Cristalino, a noble rock that is possible to work with lighting,” she concluded. ■*



FOTO/PHOTO: CAMILA SANTOS

## LETICIA FINAMORE

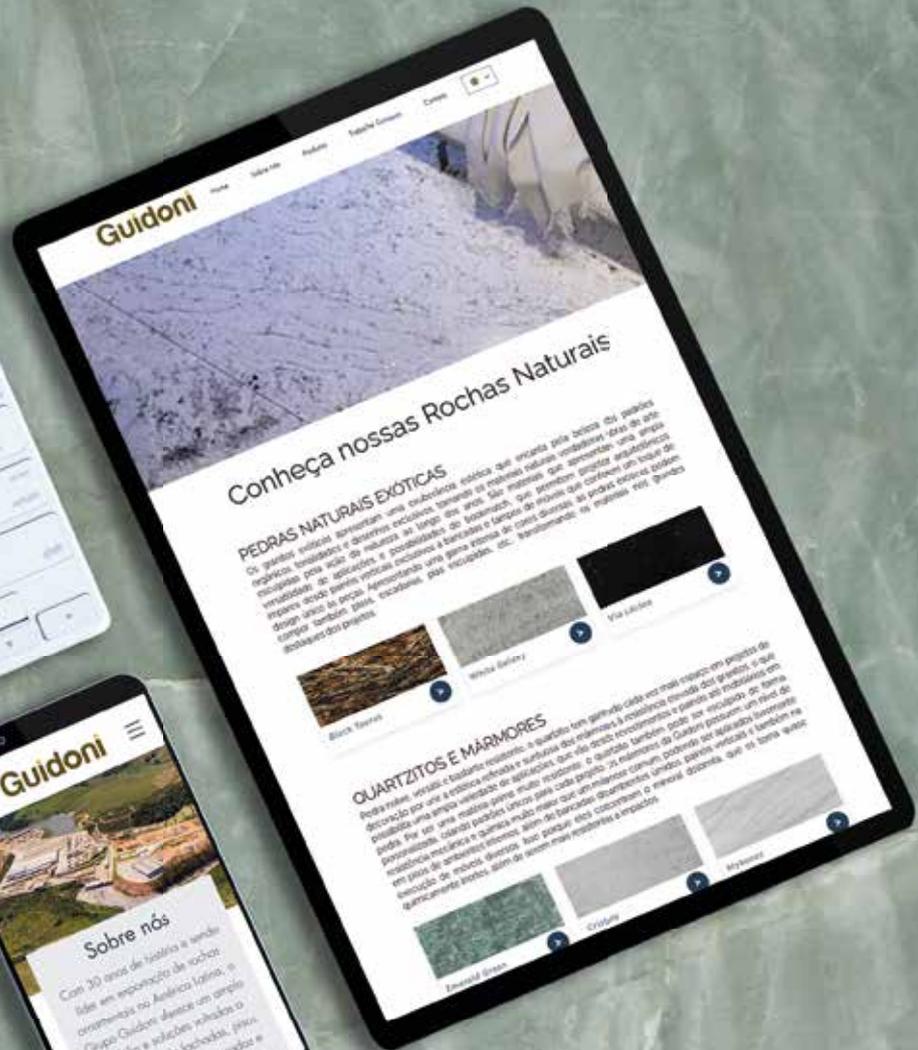
Rua Maria de Lourdes Payares  
Labuto, 350 - Mata da Praia,  
Vitória (ES)

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

✉ [leticia@leticiafinamore.com.br](mailto:leticia@leticiafinamore.com.br)

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

Quartzito **Emerald Versace**



OS SITES DA **GUIDONI** E **TOPZSTONE** ESTÃO DE CARA NOVA! MAIS DINÂMICO, RÁPIDO, MODERNO E COMPLETO. ADAPTÁVEL PARA TODAS AS PLATAFORMAS E CONTA COM PORTFÓLIO ATUALIZADO, NOVAS SOLUÇÕES E PRODUTOS GUIDONI. **ACESSE E CONFIRA AS NOVIDADES:**

**TOPZSTONE**  
www.topzstone.com



**Guidoni**  
www.guidoni.com.br



# CASACOR SANTA CATARINA

Mostra reúne 21 projetos em novo  
hub de negócios e entretenimento

*Mostra brings together 21 projects in a  
new business and entertainment hub*



» A Casa Original: esse foi o ponto de partida proposto pela organização da CASACOR Santa Catarina 2021 para que os arquitetos participantes projetassem seus ambientes na mostra. Foram 21 ambientes, criados por arquitetos veteranos e estreantes, que vieram de cidades com Joinville, Blumenau, Balneário Camboriú, Criciúma, Itajaí e Florianópolis para participar da mostra.

Após um longo período marcado pelas incertezas por conta da pandemia, a organização bateu o martelo e realizou a mostra entre os meses de julho e agosto. “Corremos atrás para nos adequarmos às necessidades e cuidados especiais que o momento pede. Estávamos preparados para novos desafios e garantimos a todos uma mostra segura”, ressaltou a diretora Francis Bernardo.

Opalco desta edição foi o Espaço +UM, empreendimento localizado em Florianópolis e que teve sua inauguração durante a abertura da exposição, prometendo transformar a região com um novo hub de negócios e entretenimento. Seguindo a tendência de outras regiões, a mostra também aconteceu em formato híbrido e teve sua versão virtual, com tour completo pelos ambientes.

Já para aqueles que optaram por conhecer as novidades pessoalmente, a CASACOR SC entrou no calendário oficial de eventos do município como uma mostra segura. Isso porque a organização firmou uma parceria com a Secretaria Municipal de Turismo, Tecnologia e Desenvolvimento Econômico de Florianópolis para garantir a visitação segura.

Mais do que uma vitrine para a arte dos profissionais envolvidos na criação dos projetos, a CASACOR - uma referência no mercado da arquitetura, design e paisagismo - potencializa a geração de negócios para as marcas patrocinadoras e parceiras na concretização desta exposição, que busca inovar e se reinventar a cada ano.

Confira alguns ambientes com rochas naturais na CASACOR Santa Catarina 2021.

### **AMBIENTE MEU.CORAÇÃO. QUEIMA – JEFERSON BRANCO**

O ambiente projetado pelo arquiteto Jeferson Branco foi um manifesto a favor das rochas ornamentais brasileiras. Para ele, o Brasil precisa valorizar ainda mais suas riquezas e belezas naturais, aplicando em projetos locais as rochas que são majoritariamente exportadas.

» *The Original House: this was the starting point proposed by the organization of CASACOR Santa Catarina 2021 for the participating architects to design their environments in the show. There were 21 environments created by veteran and newcomer architects who came from cities such as Joinville, Blumenau, Balneário Camboriú, Criciúma, Itajaí, and Florianópolis to participate in the show.*

*After a long period marked by uncertainties because of the pandemic, the organization hit the hammer and held the show between the months of July and August. “We were prepared for the new challenges and we guaranteed that we would be able to take on new challenges. We were prepared for new challenges and guaranteed everyone a safe show,” said director Francis Bernardo.*

*The stage for this edition was Espaço +UM, a development located in Florianópolis and that had its inauguration during the opening of the exhibition, promising to transform the region with a new business and entertainment hub. Following the trend of other regions, the show also took place in a hybrid format and had its virtual version, with a complete tour of the environments.*

*For those who chose to see the new features in person, CASACOR SC entered the city’s official calendar of events as a safe show. This is because the organization signed a partnership with the Municipal Department of Tourism, Technology, and Economic Development of Florianópolis to ensure safe visitation.*

*More than a showcase for the art of the professionals involved in the creation of the projects, CASACOR - a reference in the architecture, design, and landscaping market - potentiates the generation of business for the sponsoring and partner brands in the realization of this exhibition, which seeks to innovate and reinvent itself every year.*

*Check out some environments with natural rocks at CASACOR Santa Catarina 2021.*

### **MEU.CORAÇÃO.QUEIMA – JEFERSON BRANCO**

*The environment designed by architect Jeferson Branco was a manifesto in favor of Brazilian ornamental stones. For him, Brazil needs to value even more its natural riches and beauties, applying in local projects the rocks that are mostly exported.*

FOTO/PHOTO: LIO SIMAS



**MEU CORAÇÃO QUEIMA - QUARTZITO COCADABLU FORNECIDO PELA DIMARMO**  
 MEU CORAÇÃO QUEIMA - COCADABLU QUARTZITE SUPPLIED BY DIMARMO

Partindo dessa premissa, o arquiteto projetou uma bancada em quartzito Cocadablú, além de lançar a Coleção Pangea – feita de peças com tampos de pedras nacionais, incluindo o Cocadablú e a Red Fire.

*Based on this premise, the architect designed a countertop in Cocadablú quartzite, and launched the Pangea Collection - made of pieces with tops made of Brazilian stones, including Cocadablú and Red Fire.*

FOTO/PHOTO: RODRIGO MARINI



**ESPAÇO PLURAL - BRANCO MICHELANGELO NUVOLATO**  
 ESPAÇO PLURAL - WHITE MICHELANGELO NUVOLATO

## ESPAÇO PLURAL – BETO GEBARA E MARILA FILÁRTIGA

Como o próprio nome diz, o Espaço Plural trouxe múltiplas atividades, mas totalmente contextualizadas ao momento. Projetado pelos arquitetos Beto Gebara e Marila Filártiga, o espaço abrigou um bistrô e uma choperia em ambiente amplo, com composições como a bancada em mármore Michelangelo Nuvolato.

## ESPAÇO PLURAL – BETO GEBARA E MARILA FILÁRTIGA

*As the name says, the Plural Space brought multiple activities, but totally contextualized to the moment. Designed by architects Beto Gebara and Marila Filártiga, the space has a bistro and a beer bar in a spacious environment, with compositions such as the Michelangelo Nuvolato marble countertop.*

# Anthracite

 **Own** Quarry

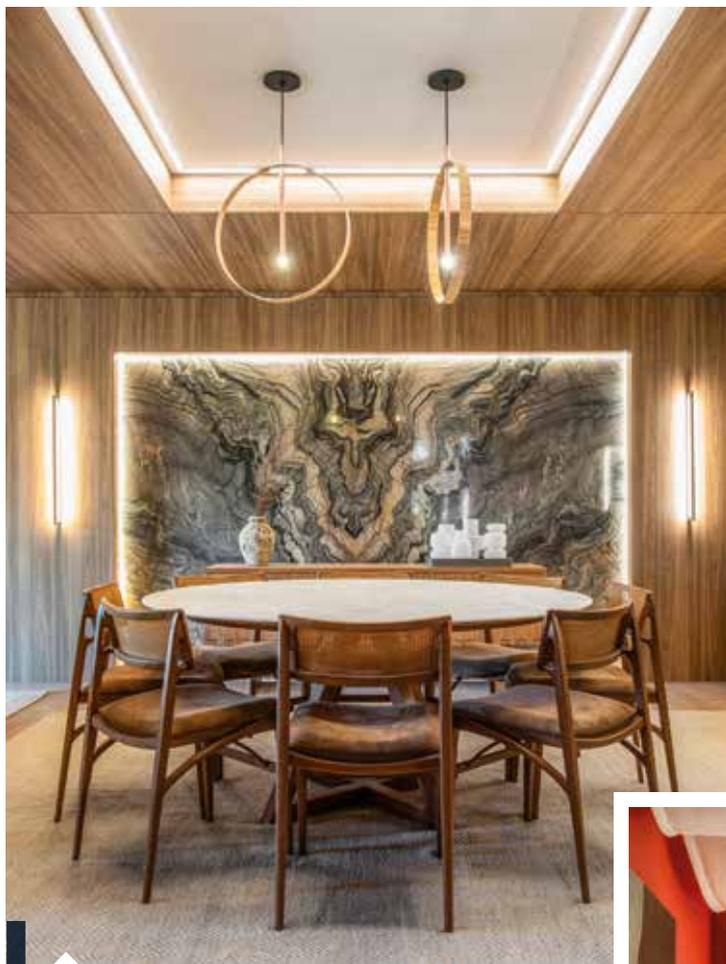
**SLABS:** +55 31 99941 5777 | +55 28 3511 8522  
comercial-es@grupofelix.com.br

**BLOCKS:** +55 31 99580 7707 | +55 38 3845 7070  
comercial@grupofelix.com.br



**GRANDUVALE**  
MINERAÇÃO

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



**VEREDAS AUTORIA DESIGN - QUARTZITO BLUE  
EXPLOSION FORNECIDO PELA PEDRAS KRAISCH**  
VEREDAS AUTORIA DESIGN - QUARTZITE BLUE  
EXPLOSION SUPPLIED BY STONES KRAISCH

## **VEREDAS AUTORIA DESIGN – NATÁLIA XAVIER**

*Designed by the architect Natália Xavier, the living and dining room Veredas, with 70 m<sup>2</sup>, pays homage to one of the greatest works of national literature: Grande Sertão Veredas. The association is present in the color of the paint Grandes Sertões, in the pieces signed by Brazilian designers and in the use of natural rocks such as the Blue Explosion quartzite - in a breathtaking panel behind the dining table - and the Calacatta marble - in a niche illuminated with wood.*

**VEREDAS AUTORIA - MÁRMORE CALACATTA**  
VEREDAS AUTORIA - MÁRMORE CALACATTA

## **VEREDAS AUTORIA DESIGN – NATÁLIA XAVIER**

Projetada pela arquiteta Natália Xavier, a sala de estar e jantar Veredas, com 70 m<sup>2</sup>, faz uma homenagem a uma das maiores obras da literatura nacional: Grande Sertão Veredas. A associação está presente na cor da tinta Grandes Sertões, nas peças assinadas por designers brasileiros e no uso de rochas naturais como o quartzito Blue Explosion – em um painel de tirar o fôlego atrás da mesa de jantar – e do mármore Calacatta – em um nicho iluminado com madeira.



# EXPLOSION **BLUE**



CONFIRA NOSSAS JAZIDAS E A  
LINHA COMPLETA DE MATERIAIS

[ROCHABAHIAMINERACAO.COM.BR](http://ROCHABAHIAMINERACAO.COM.BR)

+55 77 3471-2340



  
**ROCHA BAHIA**  
MINERAÇÃO



**LOFT 2021 - GRANITO AVOCATUS NA BANCADA**  
 LOFT 2021 - AVOCATUS GRANITE ON THE BENCH

### LOFT 2021 – FERNANDA EICKE

Projetado pela arquiteta Fernanda Eicke, o Loft 2021 surgiu com a proposta de firmar aquilo que é sempre destacado em seus projetos: conforto, funcionalidade e atemporalidade. Composto por um estar, cozinha gourmet, dormitório com office integrado, sala de banho e área externa, o ambiente ganhou uma bancada na cozinha em granito Avocatus, que trouxe elegância ao espaço.

### LOFT 2021 – FERNANDA EICKE

*Designed by architect Fernanda Eicke, the Loft 2021 emerged with the proposal to establish what is always highlighted in her projects: comfort, functionality, and timelessness. Composed of a living room, gourmet kitchen, bedroom with integrated office, bathroom, and outdoor area, the environment gained a countertop in the kitchen in Avocatus granite, which brought elegance to the space.*

Das melhores  
pedreiras do mundo,  
diretamente para seus  
clientes e projetos.



Agende a sua visita ou solicite atendimento digital:

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

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

**M** **VMSTONE**  
Revestindo com estilo

### CAMADAS BRASILEIRAS – JULIANA PIPPI

No tempo dos significados, significâncias, sensibilização dos sentidos, do sentir, o Living Camadas Brasileiras, de autoria da arquiteta Juliana Pippi, é um ambiente movimento, de criações e fabricações do mundo que é visto, tocado e praticado. “A minha inspiração foi a profundidade brasileira”, disse ela. Por isso, o reflexo deste Brasil aparece em muitas composições, texturas, materiais e cores para possibilitar múltiplas sensações naqueles que adentrarem no espaço. O lavabo é marcado por uma parede de quartzito Bronzite, uma pedra natural que tem ferro em sua composição, responsável pela sua alta dureza – um convite ao toque para recarregar as energias.

### CAMADAS BRASILEIRAS – JULIANA PIPPI

*In the time of meanings, significances, sensitization of senses, feeling, the Brazilian Layers Living, designed by the architect Juliana Pippi, is an environment of movement, creations and fabrications of the world that is seen, touched and practiced. “My inspiration was the Brazilian depth,” she said. Therefore, the reflection of this Brazil appears in many compositions, textures, materials and colors to enable multiple sensations in those who enter the space. The bathroom is marked by a wall of Bronzite quartzite, a natural stone that has iron in its composition, responsible for its high hardness - an invitation to touch to recharge your energy.*



FOTO/PHOTO: MARCO ANTONIO

**CAMADAS BRASILEIRAS - QUARTZITO BRONZITE VINTAGE FORNECIDO PELA PEDECRIL**

CAMADAS BRASILEIRAS - VINTAGE BRONZE QUARTZITE SUPPLIED BY PEDECRIL

**Pemagran**

# VICTORIA

HIGH GRANITO

PERSONALIDADE  
& SOFISTICAÇÃO.





**CASA DE AROMAS - TOTENS EM MÁRMORE CARRARA E FUNDO DO ESPAÇO EM MARMORITE COM RETALHOS DE CARRARA**  
 CASA DE AROMAS - TOTEMS IN CARRARA MARBLE AND SPACE BACKGROUND IN MARBLE WITH CARRARA PATCHES

## CASA DE AROMAS – LEANDRO SUMAR

Em um ambiente monocromático onde não se distinguem cores e estilos, é notável a harmonia entre os elementos usados. Na Casa de Aromas, o objetivo é despertar e instigar sensações, sejam visuais ou olfativas, através das fragrâncias. A estrutura metálica aparente vai ao encontro dos acabamentos sofisticados. As molduras em gesso e as pedras brutas naturais, como mármore Carrara e Marmorite com retalhos de banco Carrara, completam o cenário.

## CASA DE AROMAS – LEANDRO SUMAR

*In a monochromatic environment where colors and styles are not distinguished, the harmony between the elements used is remarkable. At Casa de Aromas, the objective is to awaken and instigate sensations, both visual and olfactory, through fragrances. The apparent metallic structure meets the sophisticated finishings. The plaster moldings and the natural raw stones, such as Carrara marble and Marmorite with Carrara bench pieces, complete the scenario.*





NUAGE  
COLLECTION

NUAGE  
MAJESTIC

OWN QUARRY QUARTZITE

FOTO/PHOTO: LIO SIMAS



LOFT NATURALLE - MÁRMORE BLACK WHITE SCANDALUS FORNECIDO PELA ORNAMENTTO SUPERFÍCIES  
 LOFT NATURALLE - BLACK WHITE SCANDALUS MARBLE SUPPLIED BY ORNAMENTTO SURFACES

## LOFT NATURALLE – MICHAEL ZANGHELINI

O Loft Naturalle, de Michael Zanghelini, faz um resgate à ancestralidade. Para dar significado a esta volta às origens, elementos naturais como o mármore, madeira e couro ganham destaque numa composição com peças de design, objetos de valor afetivo e obras de arte. Na cozinha, o ponto alto ficou para a mesa, com um tronco de madeira sustentando o mármore Black White Scandalus – mesmo material utilizado no nicho de uma bancada lateral.

## LOFT NATURALLE – MICHAEL ZANGHELINI

*The Loft Naturalle, by Michael Zanghelini, rescues ancestry. To give meaning to this return to the origins, natural elements such as marble, wood, and leather are highlighted in a composition with design pieces, objects of affective value, and works of art. In the kitchen, the highlight was the table, with a wooden trunk supporting the Black White Scandalus marble – the same material used in the niche of a side table.*

## AGENDA CASACOR 2021\*

CASACOR Goiás – 28/08 a 12/10  
 CASACOR Paraná – 05/09 a 17/10  
 CASACOR Minas Gerais – 14/09 a 31/10  
 CASACOR Mato Grosso do Sul – 17/09 a 31/10  
 CASACOR São Paulo – 21/09 a 15/11  
 CASACOR Ribeirão Preto – 21/09 a 07/11  
 CASACOR Rio Grande do Sul – 24/09 a 07/11

CASACOR Espírito Santo – 06/10 a 28/11  
 CASACOR Brasília – 27/10 a 05/12  
 CASACOR Ceará – 26/10 a 05/12  
 CASACOR Rio Grande do Norte – 27/10 a 30/11  
 CASACOR Pernambuco – 28/10 a 05/12  
 \*As datas podem sofrer alterações. Mais informações: [www.casacor.com.br](http://www.casacor.com.br).

**PRECIOSO. NATURAL. EXÓTICO.**  
DESCUBRA ESSA POTÊNCIA.



NOSSOS  
MATERIAIS



**TOURMALINE  
QUARTZ EXTRA**

VENDA EM BLOCO

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



**MGA**

QUALIDADE POR EXCELENÇA

---

# 1ª MOSTRA VITÓRIA STONE SIGNATURE

## Peças de design feitas com pedras naturais brasileiras

*Pieces made with Brazilian natural stones*

---

» O Grupo Vitória Stone recebeu no último mês de julho arquitetos, designers e fornecedores para o lançamento da 1ª Mostra Vitoria Stone Signature, exposição que busca valorizar o mercado de rochas nacionais, com projetos de móveis exclusivos em pedras naturais.

O evento foi só o começo de um projeto que a cada ano terá duas edições temáticas, com 10 participantes em cada etapa, criando peças autorais produzidas com rochas brasileiras. Os produtos lançados terão numeração de fabricação própria e serão comercializados em várias lojas conceito no Brasil, no exterior e também em meios digitais.

Nesta primeira edição, participaram grandes nomes da arquitetura e design como Leo Shehtman, Duda Porto, Fellipe Medas, Melanie Schmid, Patricia Ieno, Sophia Abraham, Vera Rebello, Isabela Govel e Sandro Mussi.

Entre as peças apresentadas, estão lareiras, aparadores, bandejas, mesas, e até um espelho cheio de personalidade. As rochas protagonistas das obras foram os quartzitos Calacatta Lux, Iceberg Black, White Lux, Nuage Premium, Cobalt, Black Mamba, além dos granitos Diamond Red e Pitaya, mármore Glacier e o cristal Cristallo Iceberg.

» *The Vitória Stone Group received last July architects, designers and suppliers for the launch of the 1st Mostra Vitoria Stone Signature, an exhibition that aims to value the national stone market, with exclusive furniture projects in natural stone.*

*The event was just the beginning of a project that will have two thematic editions each year, with 10 participants at each stage, creating their own pieces produced with Brazilian stones. The products launched will have their own production numbers and will be commercialized in several concept stores in Brazil and abroad, as well as in digital media.*

*In this first edition, big names in architecture and design participated, such as Leo Shehtman, Duda Porto, Fellipe Medas, Melanie Schmid, Patricia Ieno, Sophia Abraham, Vera Rebello, Isabela Govel, and Sandro Mussi.*

*Among the pieces presented are fireplaces, sideboards, trays, tables, and even a mirror full of personality. The main stones used were the quartzite Calacatta Lux, Iceberg Black, White Lux, Nuage Premium, Cobalt, Black Mamba, besides Diamond Red and Pitaya granites, Glacier marble and Cristallo Iceberg crystal.*

Para Ricardo Verzola, diretor executivo do Grupo Vitoria Stone, a repercussão do evento foi muito positiva e os arquitetos ficaram encantados com os resultados finais das peças. Segundo o diretor, a ideia é aproveitar as próximas edições da mostra para divulgar ainda mais o setor de rochas e, quem sabe, abrir caminhos para novas oportunidades de negócio no futuro, fortalecendo a parceria com arquitetos e designers.

“A mostra é uma oportunidade de exibir a pedra exótica nacional, que os próprios brasileiros não conhecem, em várias aplicações, texturas e formas diferentes. É uma forma que temos também de estreitar os laços com profissionais da arquitetura e design, apresentando as pedras que a gente trabalha e mostrando que elas podem agregar valor e serem combinadas com diversos materiais, enriquecendo projetos sofisticados”, afirmou.

### VISITA AOS BASTIDORES

Durante a primeira edição da exposição, os arquitetos e designers convidados fizeram um tour guiado pela indústria e puderam conhecer um pouco mais dos processos de beneficiamento de rochas ornamentais, além do showroom, com todos os materiais comercializados pela empresa.

A convite da Vitoria Stone a Revista Rochas participou da cobertura do evento. Confira as peças apresentadas e os profissionais convidados:

*For Ricardo Verzola, executive director of the Vitoria Stone Group, the repercussion of the event was very positive and the architects were delighted with the final results of the pieces. According to the director, the idea is to take advantage of the next editions of the show to promote the stone sector even more and, who knows, open new business opportunities in the future, strengthening the partnership with architects and designers.*

*“The show is an opportunity to showcase the exotic national stone, which the Brazilians themselves don’t know, in several applications, textures, and different shapes. It is also a way for us to strengthen ties with architecture and design professionals, presenting the stones we work with and showing that they can add value and be combined with various materials, enriching sophisticated projects”, he stated.*

### VISITING THE BACKSTAGE

*During the first edition of the exhibition, the invited architects and designers took a guided tour of the industry and were able to learn a little more about the processing of ornamental rocks, besides the showroom, with all the materials marketed by the company.*

*Invited by Vitoria Stone, Rochas Magazine participated in covering the event. Check out the pieces presented and the invited professionals:*



**MESAS ARENA - LEO SHEHTMAN**

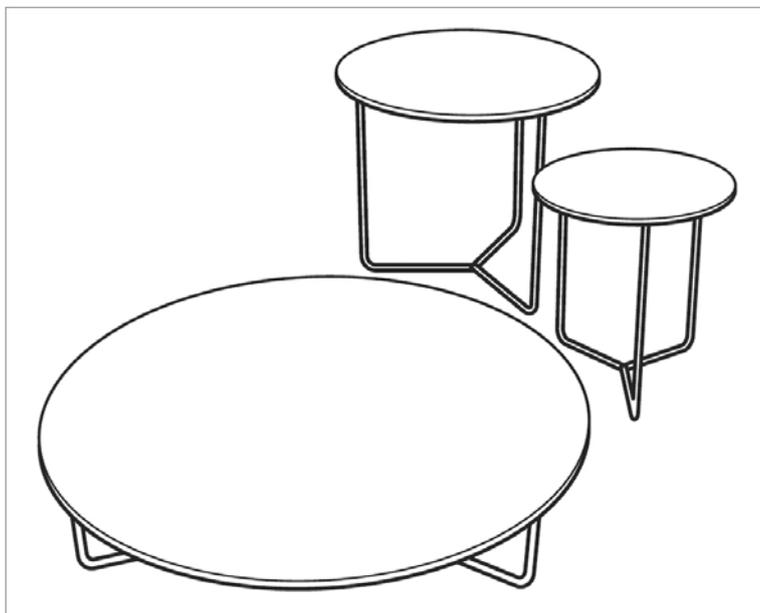
Segundo o arquiteto e designer Leo Shehtman, as mesas Arenas, criadas para a mostra, refletem os novos tempos, onde temos que conciliar o design, a tecnologia e a praticidade.

A proposta é que elas sejam usadas para compor diferentes ambientes. O quartzito Black Mamba foi a opção do profissional para levar ainda mais beleza às peças.

**MESAS ARENA - LEO SHEHTMAN**

*According to architect and designer Leo Shehtman, the Arenas tables, created for the show, reflect the new times, where we have to reconcile design, technology, and practicality.*

*The proposal is that they can be used to compose different environments. The Black Mamba quartzite was the professional's choice to bring even more beauty to the pieces.*





# NOVA ESPESSURA NOVAS POSSIBILIDADES

PT

Lançamos a nova tecnologia que permite a produção de chapas de rochas naturais em 1.2cm. Agora é possível instalar as belas rochas naturais da Zucchi em ambientes como elevadores, paredes inteiras, backsplashes gigantes e até mesmo em barcos.

Confira os principais diferenciais da espessura de 1.2cm

- Novas possibilidades de aplicação
- Chapas mais finas e leves
- Maior facilidade de manuseio e transporte
- Mais facilidade para corte do que espessuras padrão
- Mais flexibilidade de aplicação

Welcome to the #ZUCCHIWAY



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

  
**ZUCCHI**  
LUXURY STONES

## NEW THICKNESS NEW POSSIBILITIES

EN

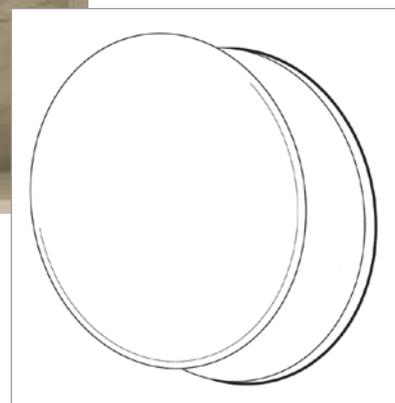
We have launched the Zucchi newest technology, which allows the production of 1.2cm natural stone slabs.

Now you can install Zucchi's beautiful natural stones in ambiances such as elevators, entire walls, giant backsplashes, and even boats.

Check out the main advantages of the 1.2cm thickness

- New application possibilities
- Thinner and lighter slabs
- Greater ease of handling and transport
- Easier to cut than standard thicknesses
- More application flexibility





### **ESPELHO ECLIPSE - SOPHIA ABRAHAM**

A peça elaborada por Sophia Abraham explora o máximo da translucidez da pedra Iceberg para criar o efeito lúdico que remete a um eclipse lunar.

Os veios da pedra fazem referência à topografia da lua e, além da beleza e função básica de refletir a peça, a refração da pedra traz, com elegância, a luz frontal ideal para o espelho.

### **ESPELHO ECLIPSE - SOPHIA ABRAHAM**

*The piece designed by Sophia Abraham explores the maximum translucency of the Iceberg stone to create a playful effect that is reminiscent of a lunar eclipse.*

*The veins of the stone make reference to the topography of the moon and, besides the beauty and basic function of reflecting the piece, the refraction of the stone brings, with elegance, the ideal frontal light to the mirror.*

A ARTE DE SER ÚNICA.



Luxo e inovação, arte e tecnologia, produtos nobres e serviços primorosos. Atendemos em todo o Brasil, imprimindo nossa assinatura em projetos que são verdadeiras obras de arte. [ariosteacom.br](http://ariosteacom.br) [galleriadellapietra.com.br](http://galleriadellapietra.com.br)

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

**FUGA COFFEE TABLE - ISABELA GOBEL E SANDRO MUSSI**

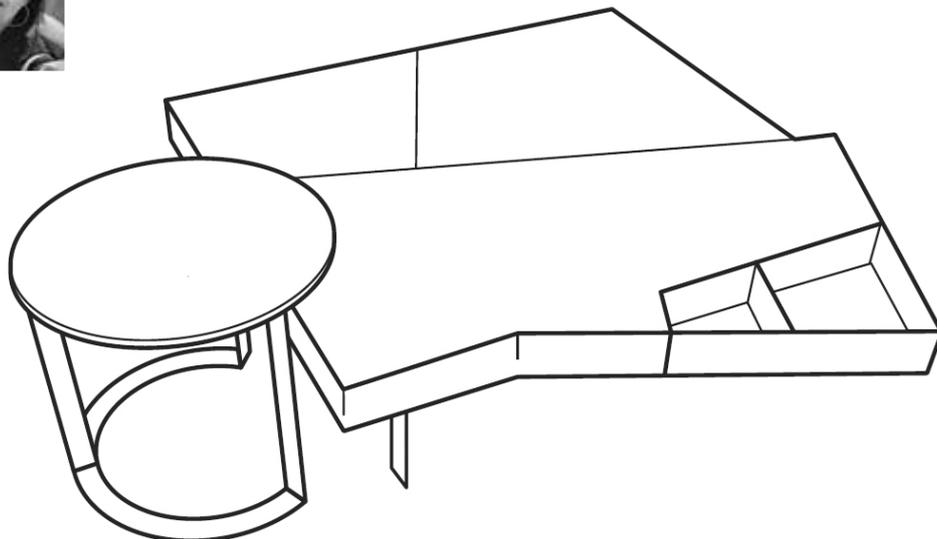
O projeto elaborado por Isabela Gobel e Sandro Mussi buscou surpreender com a desconstrução do peso dos materiais, fazendo parecer que a mesa estivesse flutuando.

O mosaico de veios, resultado dos apoios verticais, pontuam diversas direções. Os nichos ao canto, e a bandeja circular completam a composição produzida com o mármore Glacier e o granito Diamond Red.

**FUGA COFFEE TABLE - ISABELA GOBEL E SANDRO MUSSI**

*The project developed by Isabela Gobel and Sandro Mussi sought to surprise with the deconstruction of the weight of the materials, making it look like the table was floating.*

*The mosaic of veins, the result of vertical supports, punctuate various directions. The niches in the corner and the circular tray complete the composition produced with Glacier marble and Diamond Red granite.*





PITAYA  
GRANITO

Da **natureza** pra fazer  
parte da sua **vida!**







 spsurfaces  stonepalace.com.br Your dream, our way.

ASCALE  
BY TAU

LAPITEC  
NATURALLY ITALIAN

TOPZSTONE  
by Splendore

GTENAXO

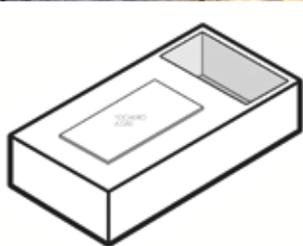
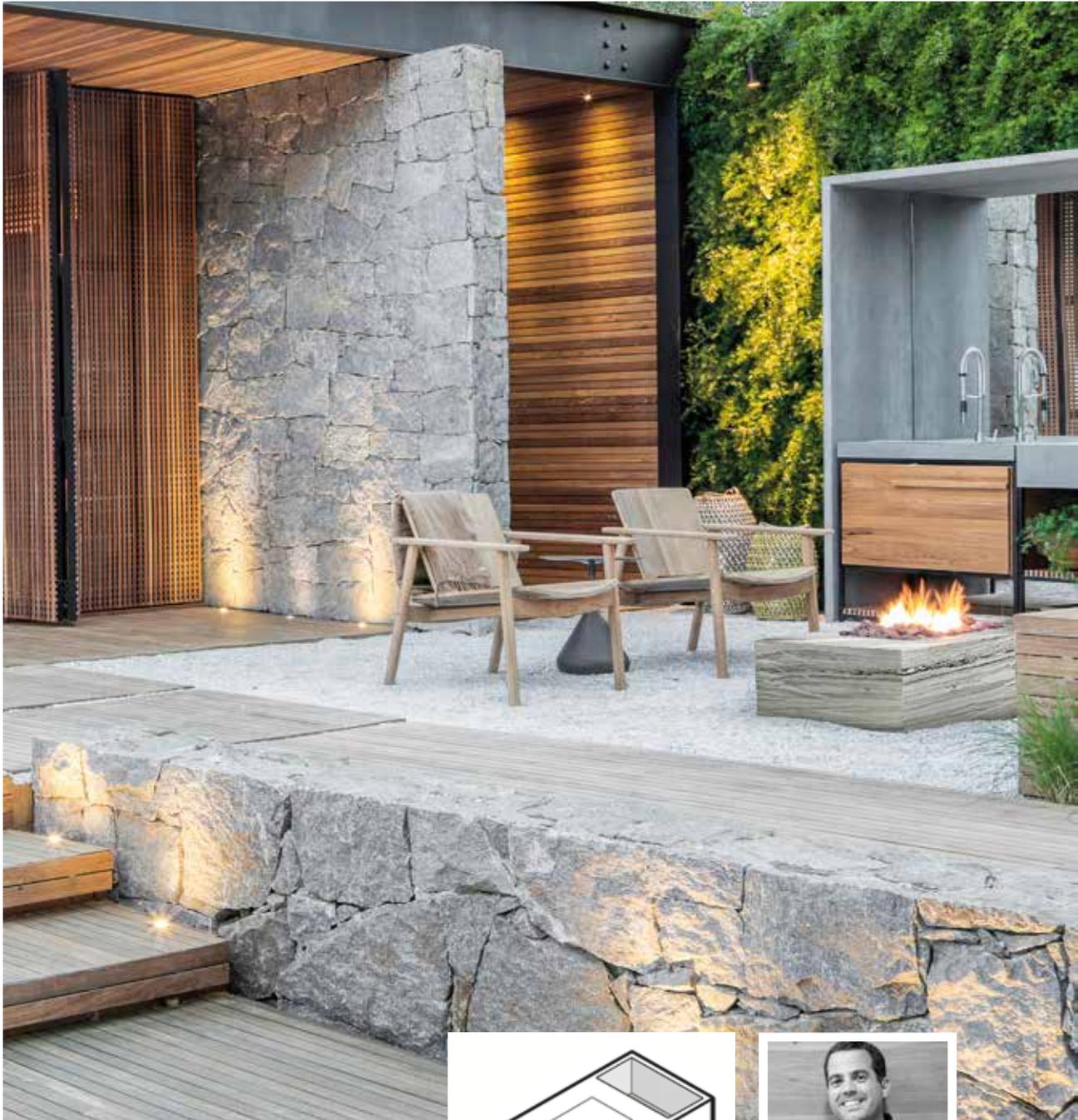

**STONE PALACE**  
SURFACES

**DUDA PORTO - TOCHEIRO LITE**

Tocheiro Lite é uma elegante lareira em pedra que combina o sofisticado com rústico. Os veios dos quartzitos Nuage Premium e Cobalt foram os escolhidos pelo arquiteto Duda Porto para criar um efeito singular, tornando cada peça única e exclusiva.

**DUDA PORTO - TOCHEIRO LITE**

*Tocheiro Lite is an elegant stone fireplace that combines the sophisticated with the rustic. The veins of Nuage Premium and Cobalt quartzite were chosen by the architect Duda Porto to create a unique effect, making each piece unique and exclusive.*





# VENOM

OWN QUARRY

Venom é um granito que apresenta cores atemporais possui alta resistência à temperatura e arranhões, podendo ser aplicado em qualquer ambiente.

Venom is a granite that has timeless cores, has high resistance to temperature and scratches, and can be applied in any environment.



Venda disponível  
em blocos e chapas  
Sale available in  
blocks and plates



Jazida Própria  
Own Quarry

**Jacigua**  
MARMÍLA & GRANITO

@jacigua\_  
www.jacigua.com.br  
gerencia@jacigua.com.br

**MESA MAÇÁ DO ÉDEN - MELANIE SCHMID**

As mesas centrais Maçãs do Éden, planejadas pela arquiteta e designer Melanie Schmid, trazem duas maçãs mordidas, com duas opções de altura: 20cm e 30cm, que podem ser usadas juntas ou individualmente. As peças podem exercer funções de apoio para salas e varandas.

Os tons de cinza, neutros e contemporâneos, foram as escolhas da profissional. Para o primeiro tampo, o eleito foi o quartzito Nuage Premium e para o segundo, o granito Pitaya. Os pés da mesa acompanham a volumetria do desenho da maçã e foram idealizados em freijó, madeira que realça os tons de cinza da parte superior da mesa.

**MESA MAÇÁ DO ÉDEN - MELANIE SCHMID**

*The central tables Eden's Apples, planned by architect and designer Melanie Schmid, bring two bitten apples, with two height options: 20cm and 30cm, that can be used together or individually. The pieces can serve as support functions for living rooms and balconies.*

*The gray tones, neutral and contemporary, were the professional's choices. For the first top, Nuage Premium quartzite was chosen, and for the second, Pitaya granite. The table's feet follow the apple's volumetric design and were made of freijó, a wood that enhances the gray tones of the table's upper part.*



Agora você, marmorista, pode atender seu cliente com mais conforto e excelência, em nossos novos espaços STA Rochas.



Rua Jacuna, 267 • Vila Guilherme  
CEP 02068-010 • São Paulo SP  
Tels.: 11 **2251-2499** | **2089-1507**

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

*Distribuidor Autorizado no Brasil*

**TECHLAM® TOP**  
by LEVANTINA

**N·BLE**  
PORCELAIN

made in USA

### BANDEJA ONE - PATRÍCIA IENO

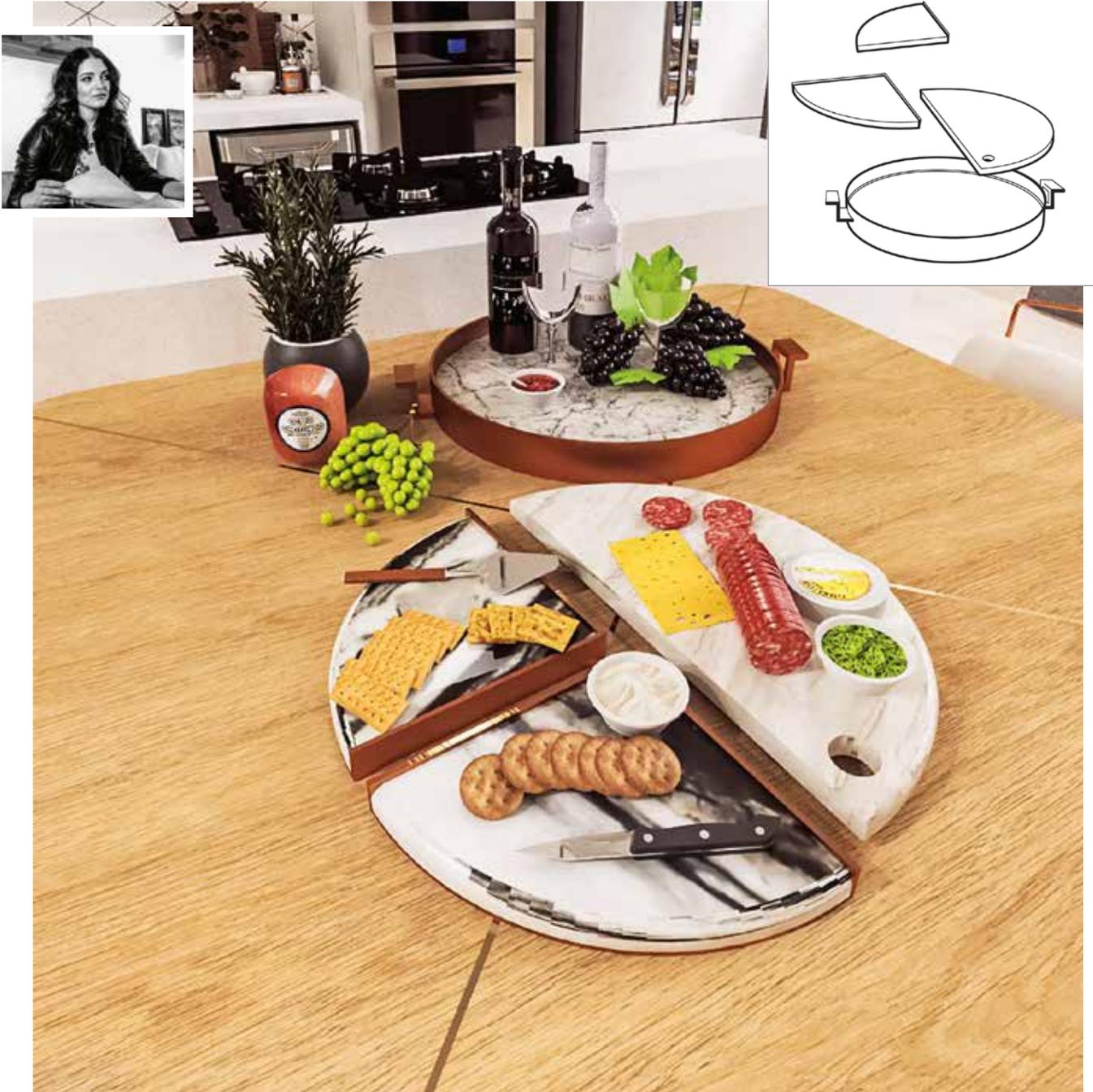
Uma bandeja multifuncional que se adapta às suas necessidades. Essa é a proposta da peça criada pela arquiteta e designer Patrícia Ieno. O objeto pode ser usado como artigo de decoração, tábua de corte ou de frios, ideal para compor uma mesa posta.

A união das três rochas nacionais – mármore Glacier, quartzito White Lux e quartzito Iceberg Black – torna a peça uma obra de arte atemporal e exclusiva.

### BANDEJA ONE - PATRÍCIA IENO

*A multifunctional tray that adapts to your needs. This is the proposal of the piece created by architect and designer Patrícia Ieno. The object can be used as a decoration item, cutting board or cold cuts board, ideal to compose a set table.*

*The union of three national stones – Glacier marble, White Lux quartzite, and Iceberg Black quartzite – makes the piece a timeless and exclusive work of art.*



A L B A

P I E T R A

*Dolomitic Marble*

# BE CREATIVE

\* A stone for all stages.  
*Uma pedra para todas as fases.*



#### Qualitá Vitória

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

#### Qualitá São Paulo

Av. Tomás Antônio Guerino, nº250  
Itaquaquecetuba|SP • Brasil - CEP: 08575-060  
+55 11 4640-4500  
mercadointerno@grupoqualita.com.br



@qualitagroup  
qualitagroup.com



Access our catalog  
by QR Code.

Conheça toda a nossa  
linha pelo QR code.

Z E U S

Quartzite

BE

VERSATILE

A stone for all inspirations. \*

*Uma pedra para todas as inspirações.*

T E X A S

B R O W N

Granite

BE  
VIBRANT

A stone for all moods.

*Uma pedra para todos os humores.*

T Y P H O O N

B O R D E A U X

*Granite*

BE  
ELEGANT

A stone for all styles.

*Uma pedra para todos os estilos.*

## GERIBAR - FELLIPE MEDAS

A peça Geribar é formada a partir de elementos naturais, por meio da junção da madeira clara com pedras nobres. O quartzito branco White Lux foi a escolha para levar leveza e versatilidade ao mobiliário.

Segundo Fellipe Medas, a inspiração do nome da peça se deve à praia de Geribá, uma das mais famosas praias do balneário de Búzios, no Rio de Janeiro, marcada pela areia clara, lisa e intocada.

## GERIBAR - FELLIPE MEDAS

*The Geribar piece is formed from natural elements, by joining light wood with noble stones. The white quartzite White Lux was the choice to bring lightness and versatility to the furniture.*

*According to Fellipe Medas, the inspiration for the name of the piece is due to Geribá beach, one of the most famous beaches in the resort of Búzios, in Rio de Janeiro, marked by its clear, smooth and untouched sand.*



## APARADOR RIPAS - VERA REBELLO

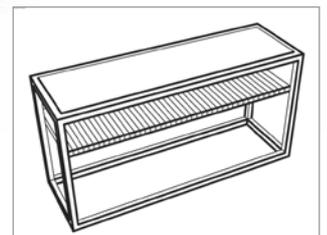
A ideia da arquiteta Vera Rebello para a mostra foi criar uma peça versátil, que pode se encaixar em vários ambientes da casa. Pensando nessas diretrizes, a profissional elaborou o Aparador Ripas, construído com uma base de madeira e tampo no quartzito Calacatta Lux.

O contraste da pedra nobre com a madeira faz toda a diferença e dá charme ao objeto exclusivo.

## APARADOR RIPAS - VERA REBELLO

*Architect Vera Rebello's idea for the show was to create a versatile piece, which can fit into various environments of the house. Thinking about these guidelines, the professional created the Sideboard Ripas, built with a wooden base and top in Calacatta Lux quartzite.*

*The contrast of the noble stone with the wood makes all the difference and gives charm to the exclusive object.*



### VITORIA STONE GROUP

Rua Atalydes Moreira de Souza, s/n Lotes 11/12 - Civit I, Serra (ES)

www.vitoriastone.com +55 27 3038-9366 @vitoriastonegroup

# FABIO MOROZINI

Rochas naturais em projetos  
ao redor do mundo

*Natural stones in projects  
all around the world*

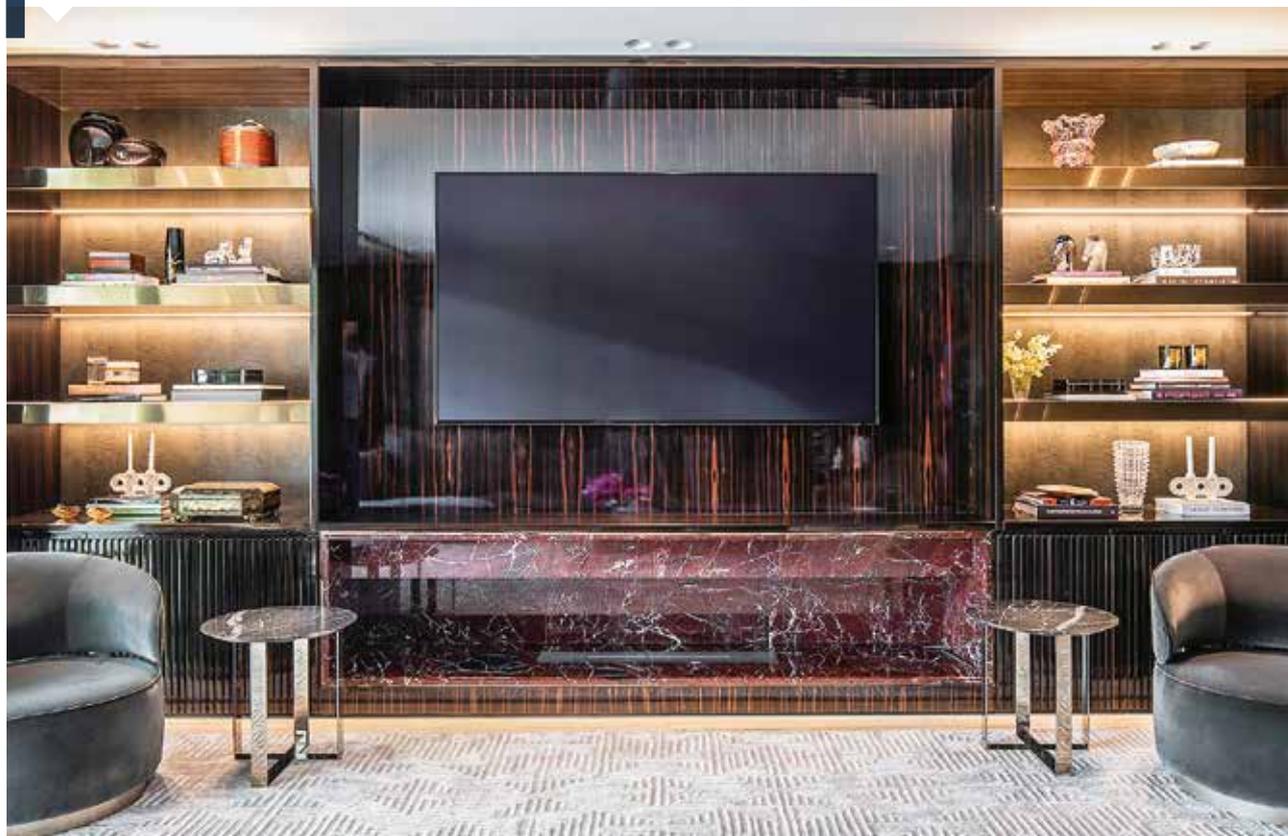


FOTO/PHOTO: DIVULGAÇÃO

» Um verdadeiro apaixonado pela sua profissão e pela aplicação das rochas ornamentais em projetos de arquitetura e interiores: essa pode ser a definição inicial para falar sobre o arquiteto Fabio Morozini. Com 26 anos de experiência à frente de um dos escritórios mais renomados e exclusivos de São Paulo (SP) e do país, Morozini começou focado em paisagismo, em 1995, e de lá para cá já entregou mais de 400 projetos dentro e fora do país.

» A true lover of his profession and the application of ornamental stones in architecture and interior design: this could be the initial definition to talk about architect Fabio Morozini. With 26 years of experience at the head of one of the most renowned and exclusive offices in São Paulo (SP) and in the country, Morozini started focusing on landscaping in 1995, and since then has delivered more than 400 projects in Brazil and abroad.

MÁRMORE ROSSO LEPANTO FORNECIDO PELA PÉROLA MÁRMORES  
ROSSO LEPANTO MARBLE SUPPLIED BY PEARL MARBLES



FOTO/PHOTO: RAPHAEL BRIEST

FOTO/PHOTO: RAPHAEL BRIEST



**MÁRMORE ROSSO LEPANTO FORNECIDO  
PELA PÉROLA MÁRMORES**

ROSSO LEPANTO MARBLE SUPPLIED  
BY PEARL MARBLES

Além do escritório em São Paulo, o arquiteto também é sócio do Studio H.M, que tem filiais nos Estados Unidos, atendendo também ao México, em parceria com Christina Hamoui. Com isso, Morozini leva seus projetos personalizados e sua paixão pelas rochas ornamentais para além das fronteiras do Brasil.

Nesta entrevista exclusiva para a Revista Rochas de Qualidade, Morozini conta um pouco sobre como começou na profissão, explica suas preferências em projetos de arquitetura e destaca o uso de rochas ornamentais: elas aparecem em todas as suas obras, desde pequenos apartamentos até coberturas e casas.

*Besides the office in São Paulo, the architect is also a partner in Studio H.M., which has branches in the United States, and also in Mexico, in partnership with Christina Hamoui. With this, Morozini takes his personalized projects and his passion for ornamental rocks beyond the borders of Brazil.*

*In this exclusive interview for the magazine Rochas de Qualidade, Morozini tells us a little about how he started in his profession, explains his preferences in architectural projects and highlights the use of ornamental rocks: they appear in all his works, from small apartments to penthouses and houses.*

**MÁRMORE NERO MARQUINA FORNECIDO PELA POTENZA MÁRMORES**  
NERO MARQUINA MARBLE SUPPLIED BY POTENZA MARBLES



FOTO/PHOTO: RAPHAEL BRIEST

FOTOS/PHOTOS: RAPHAEL BRIEST



**MÁRMORE NERO MARQUINA FORNECIDO PELA PÉROLA MÁRMORES**  
 NERO MARQUINA MARBLE SUPPLIED BY PEARL MARBLES

**IN THE WORLD OF ORNAMENTAL STONES, WHAT IS THE TYPE OF MATERIAL YOU MOST LIKE TO WORK WITH? WHY?**

*I like them all, each material dictates its use, so I don't tend to have a preference. But I can say that a good Brazilian granite, with differentiated finishings, is an amazing material. I also love noble marbles, such as Calacattas, Nero Marquina, Nero Portoro, Rosso Lepanto, and Gris Armani. All my projects have something in marble, either pieces or entire spaces.*

**NO UNIVERSO DAS ROCHAS ORNAMENTAIS, QUAL É O TIPO DE MATERIAL QUE VOCÊ MAIS GOSTA DE TRABALHAR? POR QUE?**

Eu gosto de todos, cada material dita o seu uso, então não costumo ter uma preferência. Mas posso dizer que um bom granito brasileiro, com acabamentos diferenciados, é um material incrível. Também adoro os mármore nobres, como os Calacattas, os Nero Marquina, os Nero Portoro, os Rosso Lepanto e os Gris Armani. Todos os meus projetos têm alguma coisa em mármore, sejam peças ou espaços inteiros.





RAFFAELLO

DONATELLO

**BRASIGRAN'S EXCLUSIVE DOLOMITIC MARBLES**  
*JUST NATURAL STONE*

EM SEUS PROJETOS, VEMOS O USO DE ROCHAS ORNAMENTAIS EM AMBIENTES DIVERSIFICADOS. DE ONDE VÊM SUAS INSPIRAÇÕES? COMO FAZ A ESCOLHA DAS ROCHAS ORNAMENTAIS PARA SEUS PROJETOS?

Essa é uma pergunta difícil, mas acredito que, em termos de inspiração, o que me faz diferente é que eu pesquiso muito e leio muitas revistas. Tenho um hábito - que pode ser considerado antigo - de parar nas bancas ao redor do mundo e comprar revistas. Acredito que a principal pesquisa é a leitura, pegar uma revista na mão e ler é muito diferente de passar na tela do celular ou do computador, buscando inspirações apenas em redes sociais.

IN YOUR PROJECTS, WE SEE THE USE OF ORNAMENTAL STONE IN DIVERSE ENVIRONMENTS. WHERE DO YOUR INSPIRATIONS COME FROM? HOW DO YOU CHOOSE THE ORNAMENTAL ROCKS FOR YOUR PROJECTS?

*This is a difficult question, but I believe that, in terms of inspiration, what makes me different is that I research a lot and read many magazines. I have a habit - which can be considered old - of stopping at newsstands around the world and buying magazines. I believe that the main research is reading, taking a magazine in hand and reading is very different from spending it on a cell phone or computer screen, looking for inspiration only on social networks.*



FOTOS/PHOTOS: RAPHAEL BRIEST

**MÁRMORE NERO MARQUINA FORNECIDO  
PELA MARMORARIA VIVACE**  
NERO MARQUINA MARBLE SUPPLIED BY VIVACE MARBLE

**MÁRMORE NERO MARQUINA FORNECIDO  
PELA POTENZA MÁRMORES**  
NERO MARQUINA MARBLE SUPPLIED BY POTENZA MARBLES



Sebastian Blue

Available in



Block



Slab



Cut to size



FOLLOW US  
MOCAMARLIMESTONE



[mocamar@mocamar.com.pt](mailto:mocamar@mocamar.com.pt) | [www.mocamar.com.pt](http://www.mocamar.com.pt) | Portugal



**MÁRMORE CALACATTA ORO FORNECIDO PELA PÉROLA MÁRMORES**  
 CALACATTA ORO MARBLE SUPPLIED BY PEARL MARBLES

Em relação às escolhas de rochas, são sempre definidas de acordo com o projeto, alinhando ao estilo do cliente e suas preferências. Para apartamentos sofisticados em São Paulo, por exemplo, costumamos utilizar mármore nos pisos, mármore naturais em 100% das paredes dos banheiros, com bancadas de lavabos em ônix ou mármore diferenciados. Já para uma casa de campo, utilizo um granito em um acabamento diferenciado para todos os pi-

sos, subo ele para as paredes dos banheiros, utilizo ele nas áreas gourmet e na sauna. Utilizamos também para as casas de campo, os mármore Traver-tino Silver e Travertino Romano Bruto.

Gosto muito de escolher as chapas das pedras que usarei nos meus projetos. Todas as marmorarias que eu trabalho já conhecem minhas preferências em casamentos de veios. Manchas e imperfeições não podem estar presentes.

*As for the stone choices, they are always defined according to the project, aligning with the client's style and preferences. For sophisticated apartments in São Paulo, for example, we usually use marble in the floors, natural marble in 100% of the walls of the bathrooms, with onyx countertops or differentiated marbles in the washbasins. For a country house, I use a granite in a differentiated finishing for all the floors, I use it on the walls of the bathrooms, I use it in the gourmet areas and in the sauna. For country houses, we also use Travertino Silver and Travertino Romano Raw marbles.*

*I really like to choose the slabs of the stones I will use in my projects. All the marble shops I work with already know my preferences in matching veins. Stains and imperfections must not be present.*



NEW  
RELEASE

OWN QUARRY

GRANSENA QUALITY · GRANSENA QUALITY



# LUXICA



High Resistance



Easy to Clean



High Durability



Heat Resistant



Scan QR Code  
for more info.

High  
Quality  
Quartzite

 gransena\_

 +55 33 99962-2757

 **GRANSENA**

33 años



**BANCADA EM ÔNIX WHITE FORNECIDO PELA POTENZA MÁRMORES**  
 WHITE ONYX BENCH SUPPLIED BY POTENZA MARBLES

**QUAIS PROJETOS COM ROCHAS ORNAMENTAIS ESTÃO NO TOPO DE SUAS OBRAS? COMO FOI O PROCESSO DE ESCOLHA E ESPECIFICAÇÃO?**

Todos eles: eu utilizo pedra ornamental em todos os meus projetos, desde o menor apartamento até as grandes coberturas e casas. Por fatores que incluem praticidade, nobreza e beleza dos materiais naturais, então acabo aplicando em todos os ambientes, desde os mais usuais como cozinhas, lavabos e banheiros, até tetos de banheiros e saunas, interior de piscinas, além de detalhes de arquitetura e decoração como lareiras, bancadas de lavabos, tampos de mesas e ilhas de closet, em ônix e mármore.

No processo de especificação, somos muito rigorosos e cuidadosos para que o acabamento seja impecável. Eu tenho um padrão que precisa ser seguido por todos os fornecedores do escritório, somos muito exigentes com acabamento, transporte, instalação, polimento, enfim, com todo o processo.



**MÁRMORE BRANCO PARANÁ FORNECIDO PELA MARMORARIA VIVACE**  
 PARANÁ WHITE MARBLE SUPPLIED BY VIVACE MARBLE

**WHICH PROJECTS WITH ORNAMENTAL STONES ARE AT THE TOP OF YOUR WORKS? HOW WAS THE PROCESS OF CHOICE AND SPECIFICATION?**

*All of them: I use ornamental stone in all my projects, from the smallest apartment to large penthouses and houses. For factors that include practicality, nobility, and beauty of natural materials, then I end up applying them in all environments, from the most usual ones such as kitchens, washbasins, and bathrooms, to bathroom and sauna ceilings, swimming pool interiors, as well as architectural and decorative details such as fireplaces, washbasin countertops, table tops, and dressing room islands, in onyx and marble.*

*In the specification process, we are very rigorous and careful so that the finish is impeccable. I have a standard that must be followed by all the suppliers in the office, we are very demanding with the finishing, transportation, installation, polishing, in short, with the whole process.*

# A FORÇA DE UM INTERLAM ESTÁ NOS DETALHES.

ULTRACOMPACTO, RESISTENTE,  
DURÁVEL, VERSÁTIL, LINDO  
E ÚNICO. SUA EXPERIÊNCIA  
EM ALTA PERFORMANCE.



DISTRIBUIÇÃO  
EXCLUSIVA PELA  
**CAJUGRAM**



**interlam**<sup>®</sup>  
LAMINADOS CAJUGRAM

CALACATA ORO E VOLAKAS

[www.cajugram.com.br](http://www.cajugram.com.br) •   @cajugrambr

## EM UMA FRASE



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

uma cobertura no início da minha carreira, que tinha 2 mil metros quadrados e foi concluída em 2007.

### Seu livro de cabeceira é...

milhões (risos). Sempre estão os que contam a história da família Cartier; como melhorar o atendimento a clientes pela Mercedes Benz; The Cult of the family, além de diversas revistas de arquitetura e decoração.

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

primazia na execução de absolutamente todos os detalhes.

### Uma rocha ornamental...

todas as naturais, que são únicas e para serem admiradas.

### Um tipo de acabamento para rochas...

todos.

### O que ou quem te inspira?

A vida me inspira. O dia a dia me inspira.

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

Insista na profissão e naquilo que você gosta, e ultrapasse os desafios – que existem em qualquer profissão.

## IN ONE SENTENCE

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

a penthouse early in my career, which was 2,000 square feet and was completed in 2007.

### Your bedside book is...

millions (laughs). There are always those that tell the story of the Cartier family; how to improve customer service by Mercedes Benz; The Cult of the family, besides several architectural and decoration magazines.

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

primacy in the execution of absolutely every detail.

### An ornamental stone...

all natural ones, which are unique and to be admired.

### One type of finishing for stones...

all of them.

### Who or what inspires you?

Life inspires me. Everyday life inspires me.

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

Insist on the profession and what you love, and overcome the challenges - which exist in any profession.



**FABIO MOROZINI**

Rua Vergueiro, 1.353, 18º andar, sala 1.803. Torre Norte São Paulo – São Paulo (SP)

São Paulo: (11) 2537-2996

Miami – FL – USA: +1 305 904-9474

<http://fabiomorozini.com.br/>

 @fabiomorozini

 [projeto@fabiomorozini.com.br](mailto:projeto@fabiomorozini.com.br)

 Fabio Morozini



## Linha ZERO - Muito mais, por menos



Pietra di Luna

Pietra di Osso

Pietra di Piombo

Just White

Avorio

Barro

Cement

Perla

Neolith® Linha ZERO, uma seleção de modelos de sucesso dos últimos tempos, compostas de padrões estéticos e texturas elegantes e sofisticadas, contemporâneas e cosmopolitas.

Neolith® Linha ZERO valoriza o seu projeto, e seu cliente tem muito mais, por menos.

Muito mais por proporcionar altos índices de performance e qualidade, oferecendo longevidade ao produto em seu projeto e garantia de fábrica.

E muito menos, pois esta seleção de modelos está com preços reduzidos.

Importador e distribuidor exclusivo no Brasil

**Alicante**  
desde 1995



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

# RESINAGEM

## Cuidados que garantem a beleza e a durabilidade secular das rochas naturais

*Care that ensures the beauty and the secular durability of natural stones*

» Assim como as pessoas mantêm uma rotina de skincare para prolongar a beleza e saúde da pele e para retardar o envelhecimento, ou como é feito com as frutas, joias e até automóveis, que passam por um processo de enceramento/cuidado, para ficarem mais atrativos aos olhos dos clientes, as rochas ornamentais passam por uma série de tratamentos para se manterem belas e resistentes por mais tempo.

Quem vive o dia a dia do setor sabe que o processo de resinagem é fundamental para a melhoria da qualidade das rochas, mas a importância das resinas vai muito além.

Segundo Alex Raupp, administrador da Adria Brasil, a aplicação de resinas atua em duas principais vertentes: embelezamento e estruturação. “O processo de resinagem é fundamental para a resistência das chapas, pois ao banhar a rocha no produto, todas as microfissuras e trincas são preenchidas, tornando o material ainda mais sólido. Por outro lado, a resina também é ideal para intensificar cores, deixar a rocha mais homogênea e extrair o melhor possível da beleza natural da pedra, que está ali e só precisa ser colocada a mostra”.

Quem compartilha sua opinião é José Roberto Bazilio, da Tenax do Brasil. O profissional lembra que as resinas podem estar presentes desde as pedreiras até o acabamento final das rochas e que são fundamentais para agregar valor e elevar o patamar dos materiais brutos, para verdadeiras joias.

“Além do uso em chapas, que são de extrema importância, também vemos a utilização dos produtos nas pedreiras. Isso ocorre com rochas que possuem índice elevado de perda, por conta de trincas e fissuras, e se faz necessário o envelopamento com resinas. É impressionante a qualidade que se alcançou no processamento dos materiais brasileiros com essa tecnologia”, afirma José Roberto.

» *Just as people maintain a skincare routine to prolong the beauty and health of their skin and to delay aging, or as is done with fruit, jewelry, and even automobiles, which go through a waxing/care process to become more attractive to customers' eyes, ornamental rocks go through a series of treatments to remain beautiful and resistant for longer.*

*Who lives the day to day of the sector knows that the resin process is fundamental for the improvement of the quality of the stones, but the importance of resins goes far beyond.*

*According to Alex Raupp, administrator of Adria Brasil, the application of resins acts in two main ways: embellishment and structuring. “The resin process is fundamental for the slabs' resistance, because when the rock is bathed in the product, all the micro-fissures and cracks are filled, making the material even more solid. On the other hand, the resin is also ideal to intensify colors, make the rock more homogeneous, and extract the best from the natural beauty of the stone, which is there and just needs to be shown”.*

*José Roberto Bazilio, from Tenax do Brasil, shares his opinion. The professional reminds us that resins can be present from the quarries to the final finishing of the stones and that they are fundamental to add value and raise the level of the raw materials to true jewels.*

*“Besides the use in slabs, which are extremely important, we also see the use of products in quarries. This occurs with rocks that have a high rate of loss, due to cracks and fissures, and it becomes necessary to coat them with resins. It is impressive the quality that has been achieved in the processing of Brazilian materials with this technology,” says José Roberto.*

Após a chegada das resinas de poliéster e as de base epóxi no mercado nacional no início dos anos 1990, através da Tenax do Brasil, um mundo de possibilidades se abriu para o setor. Mármore e granitos que antes não eram aproveitados, por não terem beneficiamento viável, passaram a ser explorados, expandindo a forma de marmoristas e arquitetos trabalharem com rochas exóticas e super-exóticas.

“Lembro de alguns de nossos clientes que tinham pedreiras de materiais com muito feldspato e mica, e no polimento acabavam trincando e abrindo. Após a chegada das novas resinas, principalmente as de epóxi, eles conseguiram aproveitar os materiais que antes não eram utilizados e expandir ainda mais sua gama de produtos”, pontua Alex Raupp.

As resinas de base epóxi também abriram caminho para o mercado internacional, que passou a valorizar os materiais produzidos no Brasil. “Sem as resinas, principalmente as de base epóxi, a maioria das rochas não teriam vida no mercado. A resina é o insumo de maior agregação de valor e viabilidade comercial. Ela colocou o Brasil na rota do mundo das rochas ornamentais acabadas e viabilizou centenas de tipos de materiais com valor agregado superior, gerando mais empregos e mais riqueza”, afirma José Roberto.



ÁREA DE BENEFICIAMENTO SANTO ANTONIO  
SANTO ANTONIO PROCESSING AREA

*After the arrival of polyester and epoxy resins in the national market in the early 1990's, through Tenax do Brasil, a world of possibilities opened up for the sector. Marble and granite that were not used before, for not having a viable processing, started to be explored, expanding the way of marble artists and architects to work with exotic and super-exotic rocks.*

*"I remember some of our clients who had quarried materials with a lot of feldspar and mica, and when polishing they ended up cracking and splitting. After the arrival of the new resins, especially the epoxy ones, they were able to take advantage of materials*

*that were not used before and expand their product range even more", Alex Raupp points out.*

*The epoxy-based resins also opened the way for the international market, which began to value the materials produced in Brazil. "Without the resins, especially the epoxy-based ones, most of the rocks would not have a life in the market. The resin is the raw material with the highest aggregate value and commercial viability. It put Brazil on the route of the world of finished ornamental rocks and made hundreds of types of materials with higher added value feasible, generating more jobs and more wealth", says José Roberto.*



ÁREA DE BENEFICIAMENTO GRUPO QUALITÁ  
QUALITÁ GROUP PROCESSING AREA

“A resina foi aquele passo que o mercado precisava para entrar numa nova era, senão ainda estaríamos presos comercializando produtos básicos”, completa Alex.

Atualmente no Brasil as principais resinas utilizadas no setor de rochas ornamentais são as de base epóxi e poliéster, sendo a última pouquíssima usada. “Existem outros produtos chegando, mas o mercado dominante mesmo é a resina epóxi, por efeito de custo e qualitativo. Os produtos que a gente fabrica hoje são infinitamente mais avançados e desenvolvidos exclusivamente para rochas naturais, nem se compara ao que a gente tinha disponível no mercado há cinco anos”, conta Alex.

O mercado produtor de insumos está em constante pesquisa e produtos cada vez mais ecológicos estão sendo pensados para solucionar obstáculos no setor. Resinas à base de água, de milho e outros vegetais estão em desenvolvimento em laboratórios na Europa, por exemplo.

*“The resin was that step that the market needed to enter a new era, otherwise we would still be stuck trading basic products,” adds Alex.*

*Currently in Brazil the main resins used in the ornamental stone sector are epoxy and polyester based, the latter being used very little. “There are other products arriving, but the dominant market is the epoxy resin, for cost and quality reasons. The products we manufacture today are infinitely more advanced and developed exclusively for natural stone, not even comparable to what we had available on the market five years ago”, says Alex.*

*The raw material market is in constant research and more and more ecological products are being thought to solve obstacles in the sector. Resins based on water, corn and other vegetables are under development in laboratories in Europe, for example.*



Instagram



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

“Além do processo produtivo ser muito mais limpo do que era antigamente, as matérias-primas usadas também mudaram muito. Com advento de nanotecnologia, solventes a base de produtos menos tóxicos e menos evaporativos, a gente consegue fazer esse processo sem agressividade ao ambiente e ao operador que lida com esses materiais”, conta Alex.

### TELAGEM DE CHAPAS

O processo de resinagem de chapas também inclui a telagem, que consiste na aplicação de uma tela de fibra de vidro na parte que não será polida, para aumentar a resistência à flexão, evitando possíveis quebras ou trincas. Nesta etapa, as chapas passam por um processo de desumidificação e depois é aplicada a resina. “Você faz um revestimento na parte de trás da chapa, com uma resina e uma tela de fibra de vidro, para dar resistência e tornar a chapa anti-estilhaçamento. Esse processo é muito importante para o transporte da rocha, pois ao ser pendurada, e caso aconteça dessa chapa quebrar, ela não vai estilhaçar pois a tela segura as partes unidas mesmo quebrada”, explica Alex Raupp.

*“Besides the production process being much cleaner than it used to be, the raw materials used have also changed a lot. With the advent of nanotechnology, solvents based on less toxic and less evaporative products, we are able to do this process without aggressiveness to the environment and to the operator who deals with these materials”, says Alex.*

### SHEET METAL SHINGLING

*The plate resin process also includes shingling, which consists in applying a fiberglass mesh on the part that will not be polished, to increase the resistance to bending, avoiding possible breaks or cracks. In this stage, the plates go through a dehumidification process and then the resin is applied. “You make a coating on the back of the plate, with a resin and a fiberglass mesh, to provide resistance and make the plate anti-shattering. This process is very important for the transportation of the rock, because when it is hung up, and in case this plate breaks, it will not shatter because the screen holds the parts together even when broken”, explains Alex Raupp.*

PROCESSO DE TELAGEM DA ADRIA / ADRIA SHEET METAL SHINGLING



# BRANCO ALPHA, O PISO DO AEROPORTO MAIS CHARMOSO DO BRASIL.



Realizado pelo escritório de arquitetura Biselli Katchborian, o novo e charmoso Aeroporto de Florianópolis leva também todo desempenho do nosso **Branco Alpha**. Grandes projetos pedem Granos.



## ENVELOPAMENTO DE BLOCOS

Outro processo em que a resinação aparece na indústria é no envelopamento de blocos. Primeiramente, o material precisa estar totalmente limpo para passar por esse procedimento. As empresas utilizam nessa etapa uma massa à base de resina e calcário e envolve o bloco com uma manta de fibra de vidro.

Fábio Lima, da Quality explica que primeiro é aplicada a massa no bloco, depois a manta é envolvida e, posteriormente, é aplicada mais uma camada de massa. Às vezes um bloco precisa de mais de uma camada de manta, isso varia de acordo com o material. Essa massa, após a aplicação fica dura, como se fosse pedra.

Segundo Fábio, geralmente, os blocos com trinca são envelopados. “Depois que ele é serrado, esse processo vai evitar a quebra de chapas ou abertura das trincas. Tem blocos que envelopamos por estética e outros para não quebrar os cantos das chapas, o que pode ser motivo para dar descontos na hora da negociação”, conta.

“O envelopamento é utilizado como uma garantia. Hoje em dia muitas pedreiras vendem os blocos, mas só garante se o cliente envelopar. Serrar o bloco envelopado tem uma chance maior de não ter perda de chapas ou de quebra de blocos, por exemplo” finaliza Fábio.



**BLOCOS COM ENVELOPAMENTO**  
**FEITO PELA QUALITY**  
BLOCKS WITH WRAPPING  
MADE BY QUALITY

## BLOCK ENVELOPING

*Another process in which resin coating appears in the industry is in block wrapping. First of all, the material needs to be completely clean in order to undergo this procedure. At this stage, companies use a resin and lime-based paste and wrap the block with a fiberglass blanket.*

*Fábio Lima, from Quality, explains that first the paste is applied to the block, then the blanket is wrapped and, later, another layer of paste is applied. Sometimes a block needs more than one layer of blanket, this varies according to the material. This putty, after application, becomes hard, as if it were stone.*

*According to Fábio, the blocks with cracks are usually enveloped. “After it is sawn, this process will prevent the plates from breaking or the cracks from opening. There are blocks that we wrap for aesthetics and others to avoid breaking the corners of the slabs, which can be a reason to give discounts at the time of negotiation,” he says.*

*“The enveloping is used as a guarantee. Nowadays many quarries sell the blocks, but they only guarantee it if the client envelops it. Sawing the block with the envelop has a greater chance of not having slabs lost or blocks breaking, for example”, concludes Fábio.*

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

CONHEÇA O ACABAMENTO ESCOVADO QUE REALÇA AS CARACTERÍSTICAS NATURAIS DO MATERIAL



guaranadigital.com



Griss Armani escovado



Travertino Noca escovado



Travertino Romano bruto



Botticcino escovado



SÃO PAULO - SP - BRASIL

AGATAMARMORES.COM.BR

55-11 **5521.3552**

 **99156.4988**

 @agatamarmores

É válido lembrar que para manter a beleza das rochas naturais a longo prazo, após o processo industrial, o consumidor final também pode usar produtos simples, de uso doméstico, como impermeabilizantes específicos para rochas naturais, que vão ajudar na conservação do material.

Com tantas novidades disponíveis no mercado, possibilidades de aplicações não faltam para arquitetos e designers explorarem ainda mais a beleza das rochas naturais em seus projetos.

“Hoje não existe limite para a resina epóxi, a gente consegue ter uma variação para todos os materiais disponíveis. O produto que chega, a gente consegue ter uma resina capaz de melhorá-lo e deixá-lo bem acabado”, conta Alex da Adria.

Por outro lado, segundo os profissionais, ainda falta aproximação do setor de rochas com a arquitetura, principalmente para desmistificar algumas histórias difundidas ao longo dos anos sobre o uso de pedras em determinados espaços.

“Avançamos muito, mas acredito que falta melhorar a comunicação entre nós do setor com o mercado da arquitetura. Falar desse processo de resinagem como estamos fazendo, por exemplo, contribui muito para diluir dúvidas e trazer novas possibilidades para ambos atores”, finaliza José Roberto. ■

*It is worth remembering that to maintain the beauty of natural stone in the long term, after the industrial process, the end consumer can also use simple products for domestic use, such as specific waterproofing products for natural stone, which will help preserve the material.*

*With so many new products available in the market, there are plenty of possibilities for architects and designers to explore the beauty of natural stone in their projects.*

*“Today there is no limit to epoxy resin, we can have a variation for all the materials available. We can have a resin capable of improving and finishing the product”, says Alex from Adria.*

*On the other hand, according to the professionals, there is still a lack of closeness between the stone sector and architecture, mainly to demystify some stories that have been spread over the years about the use of stone in certain spaces.*

*“We have advanced a lot, but I believe that communication between us, from the sector, and the architectural market needs to be improved. Talking about this resin process as we are doing, for example, contributes a lot to dilute doubts and bring new possibilities for both actors”, concludes José Roberto. ■*

FOTO/PHOTO: MAURICIO SABINO



▶ WITH IT, ALL THE  
REST BECOMES A DETAIL



**BONNO**

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



OWN  
QUARRY



HUGE  
VOLUME



CONTINUOUS  
PRODUCTION



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

**ALLIANCE**  
STONE



MESA EM  
QUARTZITO  
TAJ MAHAL  
TABLE IN TAJ  
MAHAL QUARTZITE

## SILVAGRAN: PROJETOS PERSONALIZADOS E PEÇAS DE ALTO PADRÃO

*Silvagrán: customized projects  
and high standard pieces*

**Localizada no bairro do Ipiranga, em São Paulo,  
a marmoraria guarda histórias de tradição  
familiar e ideias de um jovem empreendedor**

*Located in the district of Ipiranga, in São Paulo, the  
marble business holds stories of family tradition  
and the ideas of a young entrepreneur*



**ADRIANO OLIVEIRA,  
FUNDADOR DA  
SILVAGRAN**  
ADRIANO OLIVEIRA,  
FOUNDER OF  
SILVAGRAN

» No mercado desde 2003, a Silvagran Granitos e Mármore foi fundada, em São Paulo, com base na tradição familiar e com a visão de um jovem empreendedor, apaixonado pelo setor, com muita vontade de inovar e investir em tecnologia e mão de obra qualificada.

Fascinado por rochas naturais desde muito novo, Adriano Oliveira, fundador da Silvagran, conta que aos 12 anos começou a se encantar com o setor, ao acompanhar o pai em sua empresa, a Marmoraria Genova, fundada em 1966. Aos 19 anos, Adriano abriu sua primeira fábrica no bairro Ipiranga, em São Paulo, e com muito trabalho a marmoraria se firmou, destacando-se, principalmente, na fabricação de bancadas e peças de alto padrão.

» *In the market since 2003, Silvagran Granites and Marbles was founded in São Paulo, based on family tradition and with the vision of a young entrepreneur, passionate about the sector, with a lot of will to innovate and invest in technology and qualified labor.*

*Fascinated by natural stones since he was very young, Adriano Oliveira, Silvagran's founder, tells that at the age of 12 he began to be fascinated by the sector, when he accompanied his father in his company, Marmoraria Genova, founded in 1966. At the age of 19, Adriano opened his first factory in the Ipiranga neighborhood, in São Paulo, and, with a lot of work, the marble business established itself, standing out, mainly, in the manufacturing of countertops and high standard pieces.*



**TAMPO DE MESA EM MÁRMORE PARANÁ MONTE CRISTO ESCOVADO**  
TAMPO DE MESA EM MÁRMORE PARANÁ MONTE CRISTO ESCOVADO



**BANCADA EM QUARTZITO TAJ MAHAL**  
COUNTERTOP IN TAJ MAHAL QUARTZITE

“Hoje nosso foco está direcionado ao atendimento de arquitetos e clientes finais. Acreditamos que o grande segredo é entender a necessidade do cliente, ter a visão do projeto não só como ‘mais uma obra’ e sim ter a ciência de que estamos participando do sonho daquela pessoa”, pontua Adriano.

Há 18 anos no mercado e atendendo clientes dos mais variados portes, a Silvagran entrega, em média, 60 projetos por mês. Entre as obras de destaque, Adriano lembra o projeto da Igreja Messiânica do Brasil - Solo Sagrado de Guarapiranga, em São Paulo, em 2007, e o mais recente desafio, um ambiente na Casacor São Paulo 2021.

Além do beneficiamento e comercialização de rochas ornamentais, a marmoraria atualmente conta com um diferencial de grande impacto para o setor. Por conta da dificuldade em encontrar mão de obra especializada para realização de projetos na indústria e também para a instalação do produto final, o marmorista teve a ideia de criar uma escola, para capacitar profissionais.

*“Today, our focus is on serving architects and end clients. We believe that the big secret is to understand the client’s needs, to have a vision of the project not just as ‘one more work’, but to be aware that we are participating in that person’s dream”, says Adriano.*

*In the market for 18 years and serving clients of the most varied sizes, Silvagran delivers, on average, 60 projects per month. Among the highlighted projects, Adriano remembers the project for the Messianic Church of Brazil - Sacred Ground of Guarapiranga, in São Paulo, in 2007, and the most recent challenge, an environment in Casacor São Paulo 2021.*

*Besides the processing and commercialization of ornamental stones, the marble business currently has a differential of great impact for the sector. Because of the difficulty in finding specialized labor for projects in the industry and also for the installation of the final product, the marble worker had the idea of creating a school to train professionals.*



**BANCADA EM QUARTZO VR ÁLAMO**  
QUARTZ COUNTERTOP VR POPLAR



**BANCADA EM LÂMINA GREY LIGHT ACABAMENTO MATE**  
LIGHT GRAY VENEER WORKTOP, MATTE FINISH



PRETO  
SÃO  
BENEDITO®

ÚNICO

O Preto São Benedito® é exclusivo das jazidas próprias da Comil Cotaxé®, com o melhor custo-benefício do mercado nacional de granitos pretos.



COMIL®  
COTAXÉ MINERAÇÃO

COMILCOTAXE.COM.BR

f @ COMILCOTAXE

+55 27 3756-7070



**LAREIRA EM QUARTZITO PERLA SANTANA**  
PERLA SANTANA QUARTZITE FIREPLACE

**BANCADA EM MÁRMORE MICHELANGELO NUVOLATO**  
MICHELANGELO NUVOLATO MARBLE COUNTERTOP

“No final do ano passado tiramos do papel o projeto do CT Silvagran - Centro de Treinamento para Marmorarias - e iniciamos os cursos em maio de 2021, com a capacitação para profissionais e principiantes. Montar o curso foi a realização de um sonho, pois estamos ajudando tanto os marmoristas, quanto pessoas que buscam oportunidades de emprego em um setor tão carente de mão de obra qualificada”, explica Adriano.

O empresário também conta que tem investido em tecnologia e marketing digital para avançar vendas e compartilhar conhecimento sobre o setor de rochas. Além de participar de transmissões ao vivo, ele cria conteúdo tirando dúvidas sobre aplicações, durabilidade, diferenças de texturas de materiais e fala sobre os bastidores do dia a dia de uma marmoraria para mais de 30 mil seguidores no Instagram.

*“At the end of last year we got the CT Silvagran project off the drawing board - Training Center for Marble Works - and we will start the courses in May 2021, with training for professionals and beginners. Setting up the course was the realization of a dream, because we are helping both the marble workers and people who are looking for job opportunities in a sector so lacking in qualified labor”, explains Adriano.*

*The entrepreneur also says that he has invested in technology and digital marketing to leverage sales and share knowledge about the stone sector. In addition to participating in live broadcasts, he creates content answering questions about applications, durability, differences in textures of materials and talks about the backstage of the day to day life of a marble workshop for more than 30,000 followers on Instagram.*

# Sua criatividade é o limite.

Your creativity  
is the limit.

**LIBERE SUA IMAGINAÇÃO COM  
O BRANCO SIENA® ORIGINAL.**

*Free your imagination using the Branco Siena® Original white granite.*

**Natural, resistente e inoxidável.**

*Natural, strong and stain resistant.*

Foto: Jonathan Borba para Unsplash

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

[f @/brancosiena](https://www.facebook.com/brancosiena)

BRANCO SIENA® é registrado e exclusivo.  
*BRANCO SIENA® is a registered and exclusive trademark.*

Produto original | Original product



**BRANCO  
SIENA®**



**BANCADA E NICHO EM COVERLAM BIANCO NIEVE**  
BENCH AND NICHE IN COVERLAM BIANCO NIEVE

“Eu percebi que tinha bastante experiência e conhecimento que deveriam ser divididos com outras pessoas e foi assim que saí da minha zona de conforto e passei a buscar desenvolvimento e mudar hábitos a fim de me destacar no mercado. Nesse processo, passei a me empenhar no marketing nas redes sociais. Apesar das dificuldades impostas pela pandemia - e de todo o cenário negativo - conseguimos um crescimento de mais de 300% em nossa empresa”, conta o marmorista.

Sempre atento a todos os processos da marmoraria, Adriano também reforça a preocupação com a modernização da indústria, com equipamentos capazes de transformar as rochas em peças que vão satisfazer os desejos dos clientes, designers e arquitetos.

“Trabalhamos com maquinário pneumático, investindo constantemente a fim de nos mantermos atualizados quanto às novas tecnologias do mercado”, pontua.



**BANCADA EM QUARTZITO PERLA SANTANA**  
QUARTZITE BENCH PERLA SANTANA

*“I realized that I had a lot of experience and knowledge that should be shared with other people, and that's how I got out of my comfort zone and started to seek development and change habits in order to stand out in the market. In this process I started to engage in social media marketing. Despite the difficulties imposed by the pandemic - and the whole negative scenario - we managed to grow our company by more than 300%,” says the marble worker.*

*Always attentive to all the processes of the marble business, Adriano also reinforces the concern with the modernization of the industry, with equipment capable of transforming the stones into pieces that will satisfy the desires of customers, designers, and architects.*

*“We work with pneumatic machinery, constantly investing in order to keep up to date with the new technologies in the market,” he points out.*

Visando estreitar os laços entre o setor de rochas e arquitetos, Adriano conta ainda que está desenvolvendo um treinamento sobre especificação e utilização das rochas em projetos de arquitetura.

Segundo o marmorista, o objetivo principal da Silvagran é atender o comprador de forma personalizada e ajudar o profissional da arquitetura a encontrar a melhor solução para cada ambiente.

“Nossa parceria com arquitetos e designers de interiores é fundamental para a realização de algo que foi idealizado por nosso cliente. Gosto de saber que meu trabalho ajuda as pessoas a realizarem seus sonhos”, finaliza. ■

*Aiming to strengthen the ties between the stone sector and architects, Adriano tells that he is developing a training program about the specification and use of stone in architectural projects.*

*According to the marble producer, Silvagran's main goal is to serve the buyer in a personalized way and to help the architectural professional to find the best solution for each environment.*

*“Our partnership with architects and interior designers is fundamental for the realization of something that was idealized by our client. I like to know that my work helps people realize their dreams”, he concludes. ■*

**SILVAGRAN GRANITOS E  
MÁRMORES**

**R. Júlia Cortines, 40 - Ipiranga,  
São Paulo - SP, 04279-000**

☎ + 55 11 2579-3589

📷 @silvagran\_marmoraria



# GARIMPO

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

## Mesa lateral trifoglio e quadrifoglio – Studio Sette

Inspirada na forma e no significado místico dos trevos de três e quatro folhas – esperança, fé, amor e sorte –, as mesas laterais do Studio Sette funcionam quase como um amuleto. Com design lúdico e conceitual, as mesas possuem tampos customizáveis, produzidos através da tecnologia CNC, podendo variar entre nove rochas naturais diferentes.

[www.sette7.com.br](http://www.sette7.com.br)



## Coleção Amazonas – Giorgio Bonaguro

Inspirada na beleza exuberante da natureza brasileira, a coleção "Amazonas", elaborada por Giorgio Bonaguro, traz o mármore combinado com vime. Nas peças, as hastes representam a vegetação da floresta tropical, que se espalha da terra para a luz. O vime nasce do mármore e cria formas sinuosas que sustentam a pedra. Os materiais se entrelaçam, criando novos elementos de decoração.

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



## Vaso Algas – Agua Collection – Budri

O mármore é o grande protagonista do vaso hexagonal, do atelier italiano Budri. A peça única, inspirada nos elementos do mar, possui curvas sinuosas e elegantes em tons de verde, rosa e branco, lembrando as algas, que dão nome à obra. A peça, da designer Patricia Urquiola, é feita nos mármore Verde Cipollino, Verde Acquamarina, Bianco Sivec e Verde Alpi.

«« [www.budri.com](http://www.budri.com)



### Poltrona Iceberg e mesa de centro Quartz – Noemi Saga

O estudo sobre formação da rocha foi fonte de inspiração para a mesa de centro Crystal e a poltrona Iceberg da designer Noemi Saga. Ambas as peças são produzidas em Quartzo Crystal® Quartz, rocha ígnea formada há mais de 1 bilhão de anos, na região da Bahia, no nordeste brasileiro.

A poltrona, característica por formas primitivas e irregulares, lembra a ponta de um Iceberg. As curvas do assento e do encosto esculpidas mostram o rico desenho de veios da pedra natural. Já a mesa, traz a força poética da natureza para a vida contemporânea. Com diferentes alturas e mudanças repentinas na geometria, a peça busca mostrar as bruscas mudanças geológicas na formação da rocha.

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



### Jogo de Montar – Estúdio Orth

Inspirado no clássico jogo de blocos de construção, o estúdio Orth criou Jogo de Montar. Lúdico e cheio de personalidade, o jogo contém peças produzidas em Cristallo Rosa, Mármore Carrara e Verde Alpi.

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

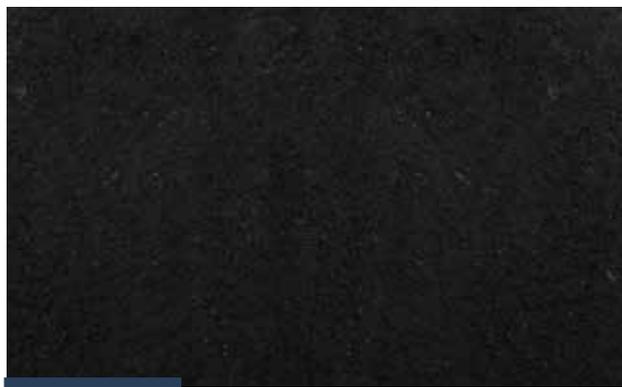


### Mesa Cava – Ana Neute

A mesa em mármore Caravaggio, da designer Ana Neute, traz a sensação de 'derretimento' da rocha, sugerindo que o material tenha sua forma sólida transformada. A designer descreve a metamorfose como algo que vira 'abrigo para uma nova vida que está em constante mutação'.

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





## BLACK EAGLE

» Lançamento de 2021 do Grupo Andrade, o granito Black Eagle, chega ao mercado como uma nova opção de rocha natural escura, consistente e elegante. Característico pela alta resistência e durabilidade, o granito tem baixa absorção de água e porosidade, sendo ideal para aplicação em áreas internas e externas.

De jazida única e exclusiva, situada no município de Águia Branca, região Norte do Espírito Santo, o material é extraído há apenas três meses, mas já conquistou seu espaço no mercado.

Além de clientes brasileiros, o granito vem despertando o interesse do mercado externo, especificamente de países da América Latina, que primam por materiais escuros com características semelhantes ao Black Eagle. México, República Dominicana e também a Rússia são países que já compraram o material brasileiro.

A capacidade produtiva da jazida iniciou com 50 - 100 m<sup>3</sup> ao mês e a previsão é de que nos próximos seis meses o rendimento aumente para 200 a 250 m<sup>3</sup>/mês.

Versátil e de fundo bem escuro, o novo granito da Andrade pode adicionar luxo clássico aos mais variados tipos de ambientes e valorizar espaços com elegância e sofisticação.

Segundo testes realizados na empresa, o material teve excelente aproveitamento nos acabamentos polido, levigado e escovado.

Pelo modal rodoviário, o material percorre apenas 10 minutos da indústria de beneficiamento até o Porto de Vitória, na capital do Espírito Santo. ■

### SOBRE/ABOUT

**EMPRESA/COMPANY**

GRUPO ANDRADE

**TIPO DE ROCHA/TYPE OF STONE**

GRANITO/GRANITE

**LOCALIDADE/LOCATION**

ÁGUIA BRANCA - ESPÍRITO SANTO

**ACABAMENTOS/FINISHINGS**

polido, levigado, escovado/  
polished, honed, and brushed

**APLICABILIDADE/APPLICABILITY**

diferentes ambientes em áreas  
internas e externas  
different environments in internal  
and external areas

» Grupo Andrade's 2021 release, Black Eagle granite, arrives on the market as a new option of dark, consistent, and elegant natural stone. Characterized by its high strength and durability, the granite has low water absorption and porosity, being ideal for application in indoor and outdoor areas.

From a unique and exclusive quarry, located in the municipality of Águia Branca, in the northern region of Espírito Santo, the material has only been extracted three months ago, but has already conquered its place in the market.

Besides Brazilian clients, the granite has been attracting interest from foreign markets, specifically from Latin American countries that look for dark materials with similar characteristics to Black Eagle. Mexico, Dominican Republic, and also Russia are countries that have already bought the Brazilian material.

The production capacity of the quarry started with 50 - 100 m<sup>3</sup> a month and the forecast is that in the next six months the yield will increase to 200 to 250 m<sup>3</sup>/month.

Versatile and with a very dark background, Andrade's new granite can add classic luxury to the most varied types of environments and enhance spaces with elegance and sophistication.

According to tests carried out at the company, the material had an excellent performance in polished, levigated, and brushed finishes.

By road, the material travels only 10 minutes from the processing industry to the Port of Vitória, in the capital of Espírito Santo. ■



MATIRA

ANDRADE





# SAN PELLEGRINO

» De jazida única no Ceará vem o mármore dolomítico San Pellegrino. Característico por tons de cinza e branco, além de baixíssima absorção de água, o material faz sucesso entre clientes do mercado interno e externo, principalmente compradores dos Estados Unidos.

Comercializado desde 2018 pela DAPAZ Brasil, o San Pellegrino é conhecido por sua dureza e densidade, mostrando-se bem resistente à manchas. Essas especificações fazem com que ele seja indicado principalmente para projetos de pisos e bancadas.

As características petrográficas do material incluem densidade aparente de 2.865 kg/m<sup>3</sup>, porosidade de 0,201%, resistência à abrasão de 16.253mm e 0,07% de absorção de água.

Atendendo a demanda do mercado exigente, o San Pellegrino pode receber os acabamentos escovado, levigado, acetinado e flameado.

Além de compradores brasileiros e americanos, o mármore San Pellegrino também tem boa aceitação na Itália, China e Japão. Há cerca de dois meses, a empresa forneceu 250 bancadas de cozinha pré-cortadas para um único cliente dos Estados Unidos, além de blocos do mesmo material para uma grande obra em um aeroporto na China.

Para extração do mármore dolomítico do maciço rochoso, a DAPAZ utiliza a tecnologia do fio diamantado. A pedreira fica a aproximadamente 300 km do Porto de Pecém, no Ceará. ■

## SOBRE/ABOUT

### EMPRESA/COMPANY

DAPAZ BRASIL

### TIPO DE ROCHA/TYPE OF STONE

MÁRMORE DOLOMÍTICO

### LOCALIDADE/LOCATION

CEARÁ

### ACABAMENTOS/FINISHINGS

escovado, levigado, acetinado e flameado/  
escovado, levigado, acetinado e flameado

### APLICABILIDADE/APPLICABILITY

pisos e bancadas  
floors and benches

» From a unique quarry in Ceará comes the dolomitic marble San Pellegrino. Characterized by shades of gray and white, and very low water absorption, the material is a success among customers in the domestic and foreign markets, especially buyers from the United States.

Marketed since 2018 by DAPAZ Brazil, San Pellegrino is known for its hardness and density, showing good resistance to stains. These specifications make it suitable mainly for flooring and countertop projects.

The petrographic characteristics of the material include apparent density of 2,865 kg/m<sup>3</sup>, porosity of 0.201%, abrasion resistance of 16,253mm, and 0.07% water absorption.

Meeting the demand of the demanding market, San Pellegrino can be finished in brushed, levigated, satin and flamed finishes.

Besides Brazilian and American buyers, San Pellegrino marble is also well accepted in Italy, China and Japan. About two months ago, the company supplied 250 pre-cut kitchen countertops to a single client in the United States, as well as blocks of the same material for a large airport in China.

DAPAZ uses diamond wire technology to extract the dolomitic marble from the rock mass. The quarry is approximately 300 km from the Port of Pecém, in Ceará. ■



Designer Ana Black Design • Foto @LucianaFariaFotografia



Granito Café Imperial  
naturalmente brasileiro

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



BRASIL  
ORIGINAL STONES  
Bring beauty to life

**Dapaz**  
Natural Stones

# 10 MITOS SOBRE ARQUITETURA E MARMORARIA

» Após me formar em arquitetura e passar a vivenciar o chão de fábrica da marmoraria, passei a entender que o processo de produção é extremamente importante e pouco conhecido pelos profissionais, claro, são poucas as pessoas que têm a oportunidade de trabalhar dentro de empresas de ramos bem específicos, como uma marmoraria ou marcenaria. São tantos detalhes que nos pegamos em mitos e em crenças que podem ser quebrados e assim melhorarmos todo o processo, desde o projeto até a rocha chegar à casa do cliente. E aí? Vamos desmistificar esses mitos?

## 1. INDÚSTRIA DE ROCHA E MARMORARIA NÃO SÃO SUSTENTÁVEIS

Engana-se quem acredita nesse mito. As pedreiras e marmorarias precisam de licença ambiental para poderem operar. Além disso, todo material extraído de uma pedreira tem um destino certo, sejam blocos e chapas, seja para correção de solo para agricultura. A rocha natural pode se reintegrar ao meio natural e daqui a milhões de anos se tornar outra rocha e assim o ciclo continua. Já um porcelanato seria um ser estranho na natureza. E aí, qual o mais sustentável?

## 2. DETALHAMENTO COMPLETO É SIGNIFICADO DE ÓTIMA EXECUÇÃO

Não podemos esquecer que a maioria das marmorarias não tem em seu quadro de colaboradores, profissionais que consigam ler projetos. Logo, um detalhamento com marcenaria, iluminação entre outros só dificulta o processo de orçamento e conseqüentemente o processo de execução. Dica: separe os detalhes e envie somente o que é de interesse do fornecedor.

## 3. NÃO SE PODE UTILIZAR MÁRMORE NA COZINHA

Pelo contrário, podemos sim utilizar mármore em cozinha. Mármore dolomítico são excelentes rochas para serem utilizadas em cozinhas, a dolomita, mineral presente nesses mármore ao ser submetida à alta pressão e temperatura, se torna muito resistente. Assim, podemos ter uma cozinha com mármore e sem dor de cabeça.

## 4. COMPACTADOS DE QUARTZO SÃO PERFEITOS

Esse mito é importante de ser quebrado. Compactados de quartzo são sim muito resistentes à manchas e riscos, porém não resistem bem à incidência de raios UV e a altas temperaturas. Então cuidado ao especificar esse material.



### POR THAÍS PEREIRA DE FIGUEIREDO

ARQUITETA E URBANISTA PÓS GRADUADA EM ARQUITETURA DE INTERIORES E PAISAGISMO. GESTORA DE NEGÓCIOS NA MARMORARIA BAHIA PEDRAS MÁRMORES E GRANITOS. PROPRIETÁRIA DA FÍCUS ROCHAS ORNAMENTAIS.

## 5. USAR PEDRA É MAIS CARO QUE USAR PORCELANATO

Depende. Qual a sua percepção de custo benefício? A pedra é atemporal, pode ser revitalizada e restaurada, já um porcelanato pode ser mais em conta a curto prazo, mas sua vida útil é bem menor. Logo a pedra é um item natural que ela por si própria já vale a pena e tem o seu valor.

## 6. MANTER UMA ROCHA DÁ TRABALHO

Ao sairmos ao sol cuidamos da nossa pele passando protetor solar, deveríamos realizar essa ação todos os dias, pois é o nosso maior órgão. A pedra necessita de cuidado esporadicamente seja de 3 m em 3 meses, seja 1x ao ano ou a necessidade que você identificar. Logo, será que dá tanto trabalho assim? A limpeza deve ser feita apenas com água e sabão, e a impermeabilização que não precisa de um especialista para realizar. Manter uma rocha não dá trabalho, beleza e muita vida à ela.

## 7. “QUANTO É O M<sup>2</sup>?”

Marmoraria não vende m<sup>2</sup>. Marmoraria vende serviço, ela trabalha uma rocha bruta, que vem em formato de lâmina para virar verdadeiras obras primas. Logo m<sup>2</sup> não quer dizer nada, tem muito além disso dentro de um orçamento, tem atendimento, mão de obra, máquinas, insumos e muito mais.

## 8. “O PEDREIRO VAI INSTALAR”

Mais uma analogia por aqui. Será que sabemos como montar um carro? Ou como identificar uma doença? Cada profissional deve saber a sua área de atuação. Claro que terão ótimos pedreiros que podem fazer um excelente trabalho, mas um profissional da rocha fará um trabalho esplêndido. Afinal ele conhece a rocha e como se trabalha com ela e sim como todo especialista a mão de obra será mais cara, mas a qualidade também.

## 9. É SÓ UMA BANCADINHA

Uma bancadinha também passa por todos os processos, escolha do material, atendimento, orçamento, negociação, medição, corte, colagem, mão de obra, entrega, entre outros. Então os processos demandam tempo e precisam de pessoas, cada empresa saberá mensurar isso. Enviar orçamentos com antecedência é o ideal, deixar para a última hora é sinônimo de futuros problemas.

## 10. NÃO QUERO AQUELA MANCHA ALI

Que mito é esse? Será que algo formado na natureza é tão imperfeito assim? São minerais geológicos e naturais que se organizam de forma espetacular, formando desenhos únicos e exclusivos. As manchas são causadas por fatores externos como café, óleo, maquiagem, vinho e outros. A rocha não tem defeito e sim EFEITO. ■



# STONE WOMAN BRASIL

» Na edição de julho/agosto falamos dos desafios de começar a empreender no setor de rochas ornamentais. Vimos que um líder de uma marmoraria precisa estar à frente dos negócios de sua empresa, mas com um olhar mais estratégico, deixando que a parte operacional fique sob responsabilidade de um colaborador capacitado para exercer tal função.

No artigo anterior também discutimos sobre as estruturas das marmorarias, começando pelas empresas de pequeno porte. Nesta edição vamos falar sobre as marmorarias de médio porte e como elas podem se organizar para atender melhor seus clientes e ter uma melhor gestão de recursos e de produção.

Nestes 27 anos de setor, entre erros e acertos, vejo que é possível desenhar um processo produtivo e treinar as pessoas para que elas desenvolvam suas funções e contribuam com a empresa onde elas estão inseridas.

Na minha visão, uma marmoraria de médio porte, além de ter um gestor estratégico, um setor de atendimento, uma recepção alinhada e uma marca bem pensada, a estrutura administrativa já é mais organizada, com setores bem definidos, onde os procedimentos já estão bem desenhados.

O setor de vendas, por exemplo, é importante que tenha ao menos três funcionários, sendo que

um deles será responsável geral por todos os pedidos, desempenhando a função de coordenador de vendas. Essa pessoa vai acompanhar os pedidos e, diariamente, vai dar o feedback aos vendedores, para que nada fique acumulado na empresa.

É importante também que a marmoraria de médio porte tenha um gestor geral de produção, que vai ter um acompanhamento do corte, do acabamento e da montagem de peças dentro da marmoraria.

O ideal é que o gestor de produção também faça o 'meio de campo' entre os pedidos que chegam e a necessidade produtiva de insumos, acompanhando diariamente os pedidos da empresa para que não tenha insumo sobrando ou que falte algo para produzir determinado tipo de material, que precise de algum insumo específico. Em nossa realidade brasileira, em que a maioria das marmorarias é familiar, essa função é desempenhada por alguém da família mesmo, que já trabalha na empresa e cuida desta parte financeira.

Dependendo da cidade em que a empresa esteja inserida e do tipo de cliente que ela atende, o ideal é que o setor de produção, além do gestor de produção, tenha ao menos quatro pessoas - dois serradores e dois ajudantes - e outras seis pessoas para o acabamento, que também poderão ajudar na monta-



FOTO: IVE RODRIGUES

## KATIANE PASSOS

FORMADA EM GESTÃO DE EMPRESAS,  
TREINADORA COMPORTAMENTAL.

DIR. EXECUTIVA NORDESTE  
DIST. DE MÁRMORES.

IDEALIZADORA E FUNDADORA DO GRUPO  
STONE WOMAN BRASIL  
@STONWOMANBRASIL

gem final das peças na entrega. Lembrando que estes números podem variar.

Outra função de extrema importância dentro da marmoraria é a de medidor. Na empresa de médio porte, são necessárias ao menos duas pessoas desempenhando esse trabalho, que considero um ponto chave. Isso porque, qualquer falha na medição compromete todo o processo de produção. O marmorista deve estar sempre atento quanto a esse processo e ter ao seu lado um medidor capacitado para evitar gastos desnecessários e perda de materiais.

## EQUIPAMENTOS

Os equipamentos de uma marmoraria de médio porte vão depender de quais clientes ela atende. Sabemos que atualmente o custo para equipar uma marmoraria com máquinas pneumáticas é elevadíssimo, porém esses equipamentos quase não precisam de manutenção e a produtividade é muita alta.

Por outro lado, as máquinas manuais mais simples são mais baratas, porém, possuem alto custo de manutenção, principalmente por conta da perda de produtividade. Para escolher o que é melhor para você, o jeito mesmo é colocar tudo na ponta do lápis e ver o que vale a pena!

No geral, além de duas serras, se a marmoraria trabalha com obras de acabamento 'padrão', é importan-

te que ela tenha uma máquina poliborda.

Caso exista mais de uma máquina de corte na empresa, por exemplo, eu sugiro que deixe uma apenas destinada a cortar um tipo de material, ou determinada medida, para que as configurações dela não precisem ser alteradas. Tudo para economizar tempo, pois o cliente quer agilidade!

Se a marmoraria trabalha mais com arquitetos e peças de arte, por exemplo, é válido investir em uma máquina para corte 45 graus, que vai dar mais qualidade ao seu produto.

Na empresa de médio porte o carro próprio também é muito importante, mesmo que o gestor consiga pagar um frete ou ter veículo terceirizado. Em caso de urgência ou para atender um cliente, o carro já vai estar ali a disposição, sem desperdício de um dos recursos mais preciosos que temos: o tempo.

O importante é que o marmorista esteja sempre acompanhando de perto sua empresa e que esteja disposto a treinar e capacitar seus colaboradores para que eles possam desempenhar suas funções com excelência.

Com pessoas capacitadas, a gente consegue acompanhar, criar procedimentos e administrar cada setor, desenvolvendo assim, uma boa gestão. Só assim a gente consegue entender o ponto que precisa ser melhorado para evoluir. ■





# GRUPO GUIDONI

## TIPO EXPORTAÇÃO

**Referência no desenvolvimento de tecnologias, diversidade de materiais e conexão com o mercado**  
**Reference in the development of technologies, diversity of materials and connection with the market**

» Pioneiros e com a visão corajosa de empreendedores, os irmãos José Antônio e José Geraldo Guidoni deixaram para trás a produção de café e a irrigação, na década de 80, para investir em um novo mercado: a produção de rochas ornamentais. Eles escolheram o município de São Domingos do Norte, no Espírito Santo, para dar início ao novo sonho e, em 1989, nasceu a Mineração Guidoni.

Em 32 anos de história, a mineradora se transformou em um grupo composto por mais de 20 empresas especializadas na extração e no beneficiamento de rochas ornamentais. Atualmente, são 40 jazidas próprias para extração de rochas naturais, localizadas no Espírito Santo, Mato Grosso do Sul, Bahia, Goiás e Minas Gerais.

» Pioneers and with the courageous vision of entrepreneurs, brothers José Antônio and José Geraldo Guidoni left behind coffee production and irrigation in the 80's to invest in a new market: the production of ornamental rocks. They chose the municipality of São Domingos do Norte, in Espírito Santo, to start their new dream and, in 1989, Mineração Guidoni was born.

In 32 years of history, the mining company has become a group composed of more than 20 companies specialized in the extraction and processing of ornamental stones. Currently, there are 40 quarries suitable for the extraction of natural stones, located in Espírito Santo, Mato Grosso do Sul, Bahia, Goiás and Minas Gerais.



Além da sede em São Domingos do Norte (ES), que conta com um parque industrial de 100 mil metros quadrados, o grupo tem ainda unidade fabril em Narón, na Espanha, e a mais recente inaugurada no estado da Geórgia, nos Estados Unidos, com 250 mil metros quadrados de área e 70 mil metros quadrados de galpão. Em Verona, na Itália, a empresa trabalha com um showroom conceito, dedicado aos clientes do mercado externo.

À frente do comando administrativo do grupo desde 2015, o CEO Rafael Guidoni, destaca a relação próxima com o setor e a vontade de seguir com o legado e tradição da família iniciado há mais de três décadas.

“Eu cresci na Guidoni. Ao longo dos anos, convivendo com meu pai e meu tio, visitando canteiros e fábricas, fui me encantando, me envolvendo e me inteirando sobre a atuação da empresa, assim como Rayner, vice-presidente do Grupo. Essa convivência fez crescer nosso desejo de tornar a Guidoni um player ainda mais importante no setor”, conta.



*Besides the headquarters in São Domingos do Norte (ES), which has an industrial park of 100 thousand square meters, the group also has a plant in Narón, in Spain, and the most recent one inaugurated in Georgia, in the United States, with an area of 250 thousand square meters and a 70 thousand square meter warehouse. In Verona, Italy, the company works with a concept showroom, dedicated to foreign market customers.*

*Leading the administrative command of the group since 2015, CEO Rafael Guidoni, highlights the close relationship with the industry and the desire to carry on the family legacy and tradition started more than three decades ago.*

*“I grew up in Guidoni. Over the years, living with my father and my uncle, visiting construction sites and factories, I became enchanted, involved, and became aware of the company’s activities, just like Rayner, the Group’s vice-president. This interaction made our desire to make Guidoni an even more important player in the sector grow,” he says.*



“Tenho enorme motivação em ajudar a desenvolver ainda mais um negócio familiar que se tornou um grande Grupo e cuidar de um legado que vai permanecer por muitos anos, contribuindo para o crescimento da indústria nacional e do próprio país, e para a geração de empregos em diferentes continentes, com respeito à natureza e nossos colaboradores”, completa Rafael.

Considerada uma das maiores produtoras e comerciantes de granitos do mundo, a marca também pensou em estratégias para competir com o mercado de peças sintéticas e fabrica, desde 2015 na Espanha, e 2016 no Brasil, a linha de superfícies Topzstone, cuja matéria-prima é quase que exclusivamente composta por quartzo. A linha se diferencia no mercado por sua variedade de padrões, que atendem aos mais diversos estilos.

“Temos um sentido de inovação muito aguçado e uma real conexão com o mercado. Entendemos o pensamento e os desejos dos nossos consumidores, por isso, somos capazes de antecipar tecnologias e novos padrões de produtos”, afirma o empresário.

Entre os diferenciais da empresa, Rafael Guidoni destaca a diversidade do catálogo do Grupo, que extrai e beneficia três tipos de mármore, três quartzitos, além de 15 granitos (entre clássicos e exóticos) e 53 tipos de superfícies em quartzo Topzstone.

“Sem dúvida, saímos na frente quando o assunto é diversidade e qualidade de rochas naturais e superfícies em quartzo Topzstone. Hoje o Grupo Guidoni conta com opções exclusivas de pedras ornamentais como os granitos exóticos Black Taurus e Via Láctea, os quartzitos Emerald Green, Brazilian Onix e Mykonos e os mármore Maximus, Arabescatto e Salvatore. Além disso, a empresa tem uma marmoraria exclusiva pronta para atender demandas específicas dos clientes”, afirma.

*“I have enormous motivation in helping to further develop a family business that has become a large Group and to take care of a legacy that will remain for many years, contributing to the growth of the national industry and the country itself, and to the generation of jobs in different continents, with respect for nature and our employees,” adds Rafael.*

*Considered one of the largest producers and traders of granite in the world, the brand has also thought of strategies to compete with the market of synthetic pieces and has been manufacturing, since 2015 in Spain, and 2016 in Brazil, the Topzstone line of surfaces, whose raw material is almost exclusively composed of quartz. The line differentiates itself in the market for its variety of patterns, which meet the most diverse styles.*

*“We have a very keen sense of innovation and a real connection with the market. We understand the thoughts and desires of our consumers, which is why we are able to anticipate technologies and new product standards,” says the entrepreneur.*

*Among the company's differentials, Rafael Guidoni highlights the diversity of the Group's catalog, which extracts and processes three types of marbles, three quartzites, besides 15 granites (between classic and exotic) and 53 types of Topzstone quartz surfaces.*

*“Without a doubt, we have come out ahead when it comes to diversity and quality of natural stone and Topzstone quartz surfaces. Today Guidoni Group counts on exclusive options of ornamental stones such as the exotic granites Black Taurus and Milky Way, the quartzite Emerald Green, Brazilian Onix and Mykonos, and the marbles Maximus, Arabescatto and Salvatore. In addition, the company has an exclusive marble shop ready to meet specific customer demands”, he says.*





# AGF

EQUIPAMENTOS®

**QUALIDADE & PRODUTIVIDADE**

**DO TAMANHO DA SUA NECESSIDADE!**



**AGF EQUIPAMENTOS**

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

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

Tel.: (19) 3888-58000

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



**AGF**  
EQUIPAMENTOS®

Os números que compõem a trajetória de 32 anos do Grupo Guidoni mostram a grandiosidade da empresa que é uma das líderes no setor. São 110 mil metros quadrados de chapas de granito e quartzo produzidas todo mês. Além disso, a companhia abastece o mercado nacional e internacional com 15.000 m<sup>3</sup> de blocos brutos por mês e 170.000 m<sup>2</sup> de beneficiamento de rochas naturais.

O investimento recente mais significativo na empresa, segundo Rafael, foram US\$ 96 milhões para a instalação e início de operações da planta norte-americana, que conta com quatro linhas para produção de superfícies Topzstone. De acordo com o CEO do Grupo, a operação da unidade dos EUA acrescentará duas mil chapas por mês à produção total de 18 mil toneladas produzidas pelo Grupo Guidoni.

“Estamos sempre de olho naquilo que será tendência no que se refere a construção e decoração. Além disso, estamos sempre investindo em maquinário e pesquisa, assim inovamos tanto no manejo e fabricação, quanto na entrega de produtos com estéticas atuais, aliados a alta qualidade”, finaliza.

*The numbers that make up Guidoni Group's 32-year history show the greatness of the company, which is one of the leaders in the sector. It produces 110 thousand square meters of granite and quartz slabs every month. In addition, the company supplies the national and international markets with 15,000 m<sup>3</sup> of rough blocks per month and 170,000 m<sup>2</sup> of natural stone processing.*

*The most significant recent investment in the company, according to Rafael, was US\$ 96 million for the installation and start-up of the North American plant, which has four lines for the production of Topzstone surfaces. According to the Group's CEO, the operation of the U.S. unit will add two thousand sheets per month to the total production of 18,000 tons produced by the Guidoni Group.*

*“We are always keeping an eye on what will be trending when it comes to construction and decoration. In addition, we are always investing in machinery and research, so we innovate both in handling and manufacturing, and in delivering products with current aesthetics, combined with high quality,” he concludes.*

### OS NÚMEROS QUE CONTAM A HISTÓRIA

- 1989 É O ANO DE FUNDAÇÃO DO GRUPO GUIDONI
- 1200 FUNCIONÁRIOS ATUAM HOJE NA EMPRESA
- 100 MIL METROS QUADRADOS FORMAM O PARQUE INDUSTRIAL DO GRUPO EM SÃO DOMINGOS DO NORTE (ES) E 250 MIL METROS QUADRADOS DE ÁREA TOTAL COMPÕEM A NOVA UNIDADE NOS ESTADOS UNIDOS
- US\$ 96 MILHÕES FORAM INVESTIDOS NA FÁBRICA NORTE-AMERICANA
- 18 MIL TONELADAS DE CHAPAS DE ROCHAS NATURAIS E SUPERFÍCIES TOPZSTONE SÃO PRODUZIDAS MENSALMENTE PELO GRUPO
- 15 GRANITOS CLÁSSICOS E EXÓTICOS, 3 TIPOS DE MÁRMORES, 3 QUARTZITOS E 53 TIPOS DE SUPERFÍCIE EM QUARTZO TOPZSTONE ESTÃO NO CATÁLOGO DA GUIDONI, ALÉM DE MÁRMORES E QUARTZITOS EXÓTICOS
- + DE 40 JAZIDAS PRÓPRIAS
- + DE 70 PAÍSES SÃO PARCEIROS COMERCIAIS DA EMPRESA

### THE NUMBERS THAT TELL THE STORY

- 1989 IS GUIDONI GROUP'S FOUNDING YEAR
- 1200 EMPLOYEES WORK AT THE COMPANY TODAY
- 100 THOUSAND SQUARE METERS MAKE UP THE GROUP'S INDUSTRIAL PARK IN SÃO DOMINGOS DO NORTE (ES) AND 250 THOUSAND SQUARE METERS OF TOTAL AREA MAKE UP THE NEW UNIT IN THE UNITED STATES
- US\$ 96 MILLION WERE INVESTED IN THE NORTH AMERICAN PLANT.
- 18 THOUSAND TONS OF NATURAL STONE SLABS AND TOPZSTONE SURFACES ARE PRODUCED MONTHLY BY THE GROUP
- 15 CLASSIC AND EXOTIC GRANITES, 3 TYPES OF MARBLES, 3 QUARTZITES AND 53 TYPES OF TOPZSTONE QUARTZ SURFACES ARE IN GUIDONI'S CATALOG, IN ADDITION TO EXOTIC MARBLES AND QUARTZITES
- 40+ PROPRIETARY QUARRIES
- MORE THAN 70 COUNTRIES ARE COMMERCIAL PARTNERS OF THE COMPANY

# SPYDER

Para super-produções!

- 1 5 macacos hidráulicos movem-na sem esforço.
- 2 Extrema produtividade com três MP100.
- 3 Furos longos sem desvio: guias de barrena de topo.

Adquira produtos originais OSM através de nossos distribuidores oficiais:



GT  
IMPORTS  
GTIMPORTS.COM.BR



SARZICOMEX

SARZICOMEX.COM.BR



ASSISTA À SPYDER  
EM AÇÃO



ACESSE NOSSO WEBSITE  
[WWW.OSM.COM.PT](http://WWW.OSM.COM.PT)



SIGA NOSSO INSTAGRAM  
[OSM\\_THE\\_ART\\_OF\\_ENGINEERING](https://www.instagram.com/OSM_THE_ART_OF_ENGINEERING)

## ENTREVISTA PING PONG



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

Brasil, Estados Unidos, Espanha, onde estão localizadas nossas fábricas, Itália, onde está nosso showroom conceito, e 70 países, de cinco continentes, para os quais exportamos.

### **Quais são os principais desafios de presidir uma indústria que está presente em tantos locais diferentes?**

Sem dúvida, o principal desafio é equalizar a demanda global de suprimentos às necessidades mercadológicas de cada continente, sempre respeitando questões culturais de cada país onde estamos presentes e imprimindo a identidade Guidoni.

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

Além da logística e da informalidade, que são desafios enfrentados por todo o setor de rochas ornamentais, temos feito um trabalho minucioso para ampliarmos nossos canais de venda e estratégias de marketing.

### **Fora as atividades diárias do mercado de rochas ornamentais, a empresa trabalha com outras iniciativas?**

O Grupo Guidoni também fornece coprodutos para projetos de engenharia e indústrias de tinta e cerâmica, por exemplo.

## PING PONG INTERVIEW

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

Brazil, the United States, Spain, where our factories are located, Italy, where our concept showroom is, and 70 countries, from five continents, to which we export.

### **What are the main challenges of presiding over an industry that is present in so many different places?**

Without a doubt, the main challenge is to equalize the global demand for supplies with the marketing needs of each continent, always respecting cultural issues of each country where we are present and printing the Guidoni identity.

### **What has been the biggest challenge faced by the group so far?**

Besides logistics and informality, which are challenges faced by the whole sector of ornamental stones, we have been working hard to expand our sales channels and marketing strategies.

### **Besides the daily activities in the ornamental stones market, does the company work with other initiatives?**

Guidoni Group also supplies co-products for engineering projects and for the paint and ceramics industries, for example.





# 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.*

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

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

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

# PEMAGRAN

## Rochas da Pemagran ganham destaque em mostra de decoração em loja conceito



MARIANA SANDRINI - GESTORA DE NOVOS NEGÓCIOS E MARKETING DA PEMAGRAN

» Sempre pensando em novas formas de divulgar a rocha natural brasileira, o Grupo Pemagran, consolidado no mercado há 42 anos, vem colhendo frutos de uma parceria de sucesso, firmada no ano passado. A empresa é uma das patrocinadoras oficiais da mostra Artefacto, uma das maiores referências do cenário de design de interiores brasileiro, com unidades nas principais cidades do país e nos Estados Unidos.

À frente da gestão de novos negócios e marketing do Grupo Pemagran, a empresária Mariana Sandrini afirma que busca fazer um trabalho semelhante às parcerias que grandes marcas, de diversos segmentos, já realizam há algum tempo, as chamadas 'collabs' - diminutivo da palavra inglesa 'collaborations', que em português significa 'colaborações'.

Em entrevista à Revista Rochas, Mariana conta que vem investindo em configurações diferenciadas para apresentar as rochas aos arquitetos e designers, cativando a atenção deste público tão importante para o setor.

“A cada dia que passa está mais claro que ninguém faz nada sozinho e as parcerias e collabs estão cada vez mais em alta. Inovar é importante para qualquer empresa e, por isso, estamos sempre buscando trabalhar e comercializar a pedra natural de diversas formas. Sabemos que o especificador muitas vezes não conhece nossa variedade e estar em uma loja de renome para a arquitetura é estar próximo desse público. É uma forma de levar esse conhecimento para quem de fato merece saber”, pontua Mariana.

Além de mostrar a pluralidade e a riqueza de materiais brasileiros disponíveis no mercado, a presença da Pemagran em uma mostra de alto nível como a Artefacto, também é uma oportunidade de expor as pedras em diferentes perspectivas.

O objetivo é ir além do showroom das fábricas e mostrar, na prática, como as rochas podem se transformar com elegância e contemporaneidade em móveis, artigos de decoração, acessórios, objetos de desejo e revestimentos diferenciados.

“Estamos encurtando o caminho entre a fábrica, o especificador e o consumidor final, no sentido de apresentar nossos produtos e levar conhecimento sobre rochas

naturais para o mercado. No nosso showroom, o cliente pode ver os nossos materiais em exposição como mostruário, já dentro da loja ele vê a pedra compondo diversos ambientes, com assinatura de arquitetos renomados no Brasil e no mundo, dando clareza de como as rochas ficam depois de aplicadas”, sinaliza Mariana.

Na indústria, a tarefa de estreitar os laços com profissionais da arquitetura e design também segue intenso, num trabalho de relacionamento que envolve eventos, reuniões, visitas guiadas nas pedreiras e nos bastidores do processo de produção e beneficiamento das rochas.

“Estamos de portas abertas para receber artistas plásticos, arquitetos e designers. Sabemos como eles se interessam pelo processo de mineração e industrialização das rochas naturais. Nós que estamos há todo tempo envolvidos com os processos não cansamos de nos encantar e, na fábrica, conseguimos encantar nossos clientes ainda mais”, conta Mariana.

A empresária também fortalece o trabalho estratégico de posicionamento da Pemagran perante o avanço das lâminas sintéticas no mercado. “Sem sombra de dúvidas por conta disso é ainda mais importante divulgar a rocha natural em espaços como a Artefacto”, pontua.

“Mas precisamos fazer um mea culpa. Ficamos adormecidos durante muito tempo e deixamos que os produtos industrializados/sintéticos ganhassem espaço. A Pemagran está trabalhando incansavelmente para recuperar esse lugar”, reforça Mariana.

Já pensando no próximo ano, a gestora de novos negócios e marketing adianta a ampliação do parque industrial da empresa e a expansão da lista de materiais.

“Para 2022 o plano é desbravar o mercado interno que está em plena atividade, aquecido para a construção civil e decoração. Pretendemos aumentar nosso parque fabril, nossa linha de produtos próprios, nossos investimentos em tecnologia e mineração e também agregar produtos de terceiros para atender todo o mercado nacional e internacional”, finaliza.



PAINEL EM MÁRMORE AVALANCHE - ARTEFACTO BRASÍLIA - ARQUITETOS MONICA PINTO, ARNALDO PINHO E ISABEL VEIGA



BANCADA DE BAR EM QUARTZITO MARTINI BIANCO - ARQUITETA ERIKA QUEIROZ



BANCADA GOURMET EM GRANITO PRETO SÃO MIGUEL KHALIL FERRE PAISAGISMO



ADEGA EM QUARTZITO MARTINI BIANCO - ARQUITETA ERIKA QUEIROZ



LAREIRA E CAIXA DE SOM EM QUARTZITO CARTIER - WVS ARQUITETURA

**PEMAGRAN**

Estrada de Gironda, s/n, Fazenda Monte Líbano, Cachoeiro de Itapemirim - ES

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

+ 55 28 2101-8000 @pemagran

Confira a matéria estendida no site [www.revistarochas.com.br](http://www.revistarochas.com.br)



# ZUCCHI

Nova tecnologia permite produzir chapas de rochas naturais com espessura de uma caneta



» Um mundo de novas possibilidades! Assim podemos definir as vantagens da mais nova tecnologia da Zucchi que permite a produção de chapas de rochas naturais em 1.2 cm. A nova espessura garante mais variedade e flexibilidade de aplicação.

Com o novo modelo de produção será possível instalar as mais variadas rochas naturais em ambientes como elevadores, paredes inteiras, backsplashes gigantes e até mesmo em barcos. As chapas mais leves e finas trazem a durabilidade do produto natural para projetos que antes tinham limitação de aplicação.

Além de abrir um leque de oportunidades, a nova espessura torna mais prático o manuseio e o transporte das chapas. Pesando quase a metade de uma chapa de 2cm e sendo 60% mais fina, a espessura

de 1.2cm torna possível o transporte de mais materiais, otimizando o espaço no container do cliente. Além disso, o manuseio nos depósitos e o corte da chapa para personalização dos projetos ficam muito mais ágeis.

A Zucchi selecionou o Taj Mahal, maior best seller do momento, para introduzir o produto no mercado.

Confira os principais diferenciais da espessura de 1.2cm:

- Novas possibilidades de aplicação
- Chapas mais finas e leves
- Maior facilidade de manuseio e transporte
- Mais facilidade para corte do que espessuras padrão
- Mais flexibilidade de aplicação ■



# LINHA STONE GUARD

IMPERMEABILIZANTES  
DE ALTA PERFORMANCE



PARA TODO TIPO DE ROCHA • ALTA PROTEÇÃO CONTRA MANCHAS  
MAIS BRILHO E INTENSIFICAÇÃO DA COR • SEGURANÇA CONTRA PICAÇÃO

Conheça a linha Stone Guard disponível para indústria e marmorarias.  
Consulte-nos e saiba mais!

**INNOVARE**<sup>®</sup>  
CHEMICALS

innovare.ind.br | innovare@innovare.ind.br | +55 28 3511 6666 | +55 28 99922 9081 (WhatsApp)

# ED MARTINS ANDRÉ

## Empresário com mais de 30 anos de experiência no setor é o novo presidente do Sindirochas-ES

» Diante do desafio de assumir o cargo de liderança de uma das entidades de maior representatividade do Brasil, o empresário Ed Martins André foi recentemente empossado como novo presidente do Sindirochas-ES. O sindicato abrange todas as indústrias do segmento instaladas no Espírito Santo, maior Estado produtor e exportador de rochas ornamentais do país.

Proprietário da Angramar Granitos e Mármore, localizada em Cachoeiro de Itapemirim, o gestor possui mais de 30 anos de relação próxima com o setor de rochas ornamentais, bagagem que o permite conhecer de perto os principais gargalos e oportunidades de crescimento do segmento.

Ed também possui expertise de atuação no conselho do Sindirochas por vários anos, somada à experiência adquirida no cargo de Diretor Regional Centro-Sul da Federação das Indústrias do Espírito Santo (Findes), assumido no ano passado.

Entre as demandas da nova gestão, o novo presidente destaca o desafio de aumentar a representatividade do sindicato, firmar novas parcerias com prestadores de serviço, encontrar soluções ágeis quanto às dificuldades com logística e desenvolver ações rigorosas de promoção à segurança no trabalho.

Confira a entrevista completa.

### COMO SURTIU SUA RELAÇÃO COM O SETOR DE ROCHAS?

Minha relação com o setor de rochas começou há mais de três décadas, quando eu atuava como despachante de veículos, atendendo empresas do segmento. O dinamismo do setor e empenho dos empresários chamou minha atenção e vi que poderia ser um caminho interessante para investir. Reuni meus irmãos e nós, com apoio dos nossos pais, iniciamos nossa participação no segmento com a criação da

Angramar Granitos e Mármore. Nossa empresa está há quase 30 anos no mercado e tem atuação no mercado nacional e internacional.

### QUAIS SÃO OS DESAFIOS DE ASSUMIR A PRESIDÊNCIA DE UM DOS SINDICATOS DE MAIOR REPRESENTATIVIDADE DO PAÍS?

Ao mesmo tempo que fico um pouco apreensivo quando paro para pensar que estou sucedendo vários presidentes, entre eles o Tales que fez um excelente trabalho à frente da entidade, isso também é fonte de motivação e serve de impulso para fazer um bom trabalho e manter o nível de entregas feitas pelo Sindirochas ao longo desses anos. Estou determinado, com muita vontade e disposição para trabalhar para o setor de rochas ornamentais capixaba e, conseqüentemente, de nosso país.

### QUAIS AS PRINCIPAIS PARCERIAS QUE DESEJA FIRMAR?

Quero manter as parcerias existentes e abrir mais caminhos em todos os órgãos nos quais temos relacionamento. Precisamos preservar essa proximidade e buscar soluções efetivas e ágeis. Um dos nossos pontos de atenção é trazer velocidade nas respostas. Vamos ainda buscar parcerias com empresas prestadoras de serviço, que possam oferecer melhorias e benefícios aos associados, além disso, vamos agregar novos serviços dentre os já oferecidos pela entidade como forma de atrair novos membros para o grupo.

### QUAIS SÃO OS MAIORES GARGALOS QUE O MERCADO DE ROCHAS NATURAIS DO ESPÍRITO SANTO ENFRENTA?

Atualmente, o setor tem sofrido muito com a logística, principalmente com relação à falta de contêine-

res e navios para embarque de materiais para o exterior. Esse problema é mundial, mas temos trabalhado arduamente nesta pauta, inclusive nos unindo a outros segmentos que têm enfrentado a mesma questão, como o do café, e lideranças governamentais. Buscamos formas de amenizar e descobrir soluções no que compete à atuação estadual e governamental. O setor tem vivido um período de ampliação de suas exportações e vendas, o que nos leva a ficar bastante apreensivos com tudo o que está acontecendo. Outro ponto importante que tem nossa atenção é o desenvolvimento de ações para diminuir o número de acidentes nas empresas. Temos uma preocupação constante com a segurança dos nossos trabalhadores. Está em desenvolvimento um diagnóstico dessas incidências no setor para que nós, junto ao Ministério do Trabalho, Federação das Indústrias do Espírito Santo (Findes) e Sindimármora, possamos apresentar soluções. É importante frisar que o Sindirochas trabalha e reconhece que soluções envolvem tanto empregadores, quanto empregados. Um na conscientização e disponibilização de equipamentos e adequação dos processos produtivos; o outro sendo sensível a essas informações, observação aos procedimentos e utilização dos EPI's.

#### QUAIS MUDANÇAS PRETENDE PROPOR EM SUA GESTÃO?

Um dos pontos de atenção é aumentar a representatividade do Sindirochas, trazendo empresas que hoje não fazem parte e desmistificar a imagem de que o sindicato está vinculado apenas a Cachoeiro de Itapemirim, à região Sul. Nós temos hoje empresas em todo o Espírito Santo e precisamos agregar mais pessoas e novas ideias. O aumento da representatividade fortalece a entidade, mas mais do que isso, fortalece o setor como um todo. Aproveito o espaço para convidar a todos os empresários tanto do segmento de rochas, quanto de moagem (cal e calcário) que não são associados para virem conhecer nosso trabalho. Fica aqui o convite para todas as empresas, associadas ou não, dos mais distintos portes e atuações dentro do arranjo produtivo, a participarem das nossas reuniões de conselho. Acredito que esta aproximação os ajudará a entender melhor o sindicato e como é feito todo o trabalho.



Ainda está no radar a manutenção do forte elo firmado entre as entidades do setor de rochas. Cada uma tem sua identidade e continuará seu trabalho de forma específica. O Centrorochas, por exemplo, nas questões a nível nacional e internacional, além da condução do convênio firmado com a Apex-Brasil, o It's Natural – Brazilian Natural Stone; o Cetemag, na área de tecnologia; a Rochativa, na área social; o Credirochas, como braço financeiro criado no segmento e que hoje alcança outros setores; e o Sindirochas, com essa visão focada no Espírito Santo, mas atuando nas esferas cujas ações tenham impacto direto e/ou indireto

nas nossas atividades. Também preciso destacar a importância da proximidade e apoio de empresários e representantes de entidades representativas do setor nos Estados de Minas Gerais, Ceará e Rio de Janeiro. Eu gostaria de frisar um pouco mais sobre o trabalho feito pela Rochativa, como falei, é o braço social do segmento que executa um excelente trabalho e necessita do apoio das empresas e empresários. Essa troca é essencial. Por meio dela, o setor pode retribuir para a sociedade tudo aquilo que tem conquistado.

#### QUAL MENSAGEM DESEJA PASSAR PARA O ASSOCIADO? QUAIS AS VANTAGENS PARA AQUELES QUE SE TORNAREM UM FILIADO?

Quero frisar para cada associado sobre a sua importância. Quero que cada um tenha claro em sua mente que, realmente, juntos somos mais fortes. No geral, os problemas que afligem um empresário são comuns à maioria no setor. Estando juntos, a busca por soluções fica muito mais fácil.

Temos tido alguns ganhos importantes, como ações coletivas que beneficiam os associados. Além desta, as empresas filiadas ao Sindirochas têm acesso a outras vantagens, como possibilidade de realizar consultas às nossas assessorias jurídicas que atuam nas áreas trabalhista, tributária, ambiental e mineral, maior desconto em diversas atividades do Sesi/Senai, descontos com prestadores de serviços das mais distintas áreas, como saúde, educação, dentre outras. O sindicato oferece ainda cursos e treinamentos voltados a profissionais do setor e abertos à participação de toda comunidade.

#### COMO A ROTINA DE EMPRESÁRIO DO SETOR CONTRIBUI PARA AS AÇÕES DO SINDIROCHAS E PARA TODA A CADEIA PRODUTIVA?

Essa rotina de empresário é muito importante, pois dá uma percepção clara das dores do segmento. A atuação no Sindirochas possibilita apresentar esses pontos de maneira mais consistente e impactar toda a cadeia. Falo impactar não apenas no sentido do setor de rochas como, por exemplo, vendedor de chapas de rochas ornamentais ou cal e calcário, mas todo um arranjo produtivo que envolve metalmeccânica, uma grande cadeia de fornecido-

res e de prestadores de serviços que fazem parte do relacionamento diário; acrescento ainda a relação imprescindível do segmento com os especificadores, profissionais de comunicação que contribuem para disseminar nossos produtos; os eventos que acontecem, como as feiras, todos esses atores que contribuem para gerar demanda são de suma importância para o desenvolvimento do nosso setor.

#### COMO O SETOR LIDOU COM O IMPACTO DA PANDEMIA? QUAL SUA EXPECTATIVA PARA OS PRÓXIMOS ANOS?

O setor lidou com muita responsabilidade e competência. Com apoio da Findes, que orientou e contribuiu com as atualizações quase que diárias, seguimos rigorosamente os protocolos de segurança da saúde estabelecidos e tivemos baixo índice de contaminação nas indústrias. Passamos por momentos difíceis, claro, mas não houve registro de paralisação das atividades industriais do nosso segmento no Estado. O lockdown decretado em alguns países afetou diretamente a área comercial, mas nada que impactasse tanto quanto em outros setores. O crescimento das demandas veio bem antes do que esperávamos, por conta da alta procura devido à injeção de recursos na economia e aquecimento da construção civil. Temos uma boa expectativa para os próximos anos de manter essa alta, tanto no mercado nacional, quanto internacional. Acredito que se não aparecer nada para nos surpreender, teremos ainda alguns anos com demanda elevada e isso é bom, tanto para o setor, quanto para os colaboradores, fornecedores, enfim, promove toda a cadeia produtiva que se beneficia desse crescimento.

#### O QUE PRETENDE DEIXAR COMO LEGADO NA SUA GESTÃO?

Quero deixar entregas relevantes que mostrem ao empresário todo o trabalho desempenhado durante a gestão; deixar o sindicato em equilíbrio financeiro com toda lisura que sempre pautou os gestores que o conduziram e, claro, quero encerrar meu mandato com um número maior de filiados, e que esses novos associados, juntos aos demais, tenham uma percepção favorável de todas as ações realizadas. ■



A P R E S E N T A

## NOVA EMBALAGEM ELIOX PART B

- + FÁCIL ABERTURA
- + TAMPA VEDA ODOR



## ELIOX A+B



Cola epoxídica bicomponente em pasta **EXTRA CLARA** aprovado para **CONTATO ALIMENTAR**. Utilizada para estucagem, colagem, laminação e acoplamento interno e externo de **MÁRMORES, PEDRAS, GRANITOS, QUARTZO E CERÂMICA**.

- + **EXCELENTE ADESÃO**
- + **BAIXÍSSIMO AMARELAMENTO**
- + **EXTRA CLARA**
- + **MULTIMATERIAL**
- + **DOSAGEM SIMPLES**
- + **BAIXO VOC**
- + **APROVADO PARA CONTATO ALIMENTAR**

MADE IN ITALY

# SILVIA DE TOMMASO

## Histórias, processos e mercado

» Com quase 25 anos de experiência empresarial na Itaarte Mármore e Granitos e vasta vivência no mercado, atuando como consultora na área de gestão e estratégia, a empresária Silvia De Tommaso lançou, em 2021, seu livro 'Valor Compartilhado: propósito e desafios de uma marmoraria'. A publicação traz passagens vividas pela empresária no setor e a mensagem de que é possível aplicar políticas de impacto social nas estratégias de negócio.

Em entrevista à Revista Rochas, a empresária conta como foi o processo de escrita do livro e as histórias que a inspiraram e a encorajaram a falar sobre o conceito de valor compartilhado.

A empresária relata que se encantou pelo mundo das rochas naturais desde a infância, quando escutava a mãe e as tias conversando, muito orgulhosas, sobre a pedreira de propriedade de seus tios em São Paulo. Mais tarde, já adulta, os caminhos da vida fizeram com que ela se juntasse ao irmão, ao primo e ao marido na marmoraria Itaarte, fundada em 1985.

Mesmo sem ainda ter os conceitos de 'valor compartilhado' consolidados, Silvia já manifestava a vontade de fazer uma gestão responsável e diferente em sua empresa familiar.

"Essas características de pessoas que queriam mudar o mundo estavam em mim, no Mario, no Marcelo e no Paulo. E eu sempre achei que eu poderia mudar o mundo. Passei alguns maus bocados por conta disso, porque é uma coisa que sempre foi muito natural em mim, mas acabava incomodando alguns, que eram muito conservadores", conta.

Ao falar sobre sua relação de amor com o setor de rochas ornamentais, Silvia relembra o início da estruturação da Itaarte, que é semelhante à história de várias empresas pequenas do setor. Ela recorda as dificuldades encontradas naquela época e outras situações que o empresário ainda enfrenta atualmente no setor.

"O livro conta um pouco dessa jornada da Itaarte, que começou como a maioria das marmorarias brasileiras começam. Uma máquina usada, um espaço pequeno de 200 e poucos metros quadrados e dois funcionários que sabiam de todas as áreas da empresa. Nesse cenário você percebe que começa a empreender no Brasil porque acredita e tem força pra fazer as coisas acontecerem, mas de repente você se depara com o mundo como ele é realmente nos negócios", relembra Silvia.

Com todo o know-how adquirido ao longo dos anos no setor, a empresária é enfática ao dizer que ainda há muito a melhorar para o desenvolvimento do empreendedorismo no Brasil.



**É muito bom ver a valorização das marmorarias na cadeia de produção das rochas ornamentais**



**'Valor Compartilhado: propósito e desafios de uma marmoraria'.**

**Autora: Silvia De Tommaso**

**Editora: Target**

**Valor: R\$ 50,00**

**Vendas via email:**

**silvia@itaarte.com.br**

**Instagram: @a\_itaarte**

“Nosso ambiente de negócios ainda é muito difícil. Os empresários são verdadeiros heróis, por que a gente lida com questões fiscais, tributárias e trabalhistas que não são fáceis. No primeiro momento você acha que vai empreender e no segundo momento você tem que ser advogado, contador, vendedor, precisa fazer um corte, desenhar, lidar com marketing, enfim. O fato é que o empresário precisa ter diversas habilidades e o que a gente aprende ao longo da vida é que a gente não consegue fazer tudo sozinho”, afirma a empresária.

Silvia também reforça a importância dos gestores estarem atentos quanto às habilidades e competências complementares de seus colaboradores. Segundo a empresária, o setor de rochas ornamentais precisa se conscientizar que é preciso unir forças.

“Pessoas que se complementam trazem resultado positivo para empresa e também para a sociedade como um todo. A gente ainda não vê isso no nosso setor. A gente cresce com as diferenças. O mundo dos negócios aprendeu que o que funciona é a gestão integrada. E é isso que precisamos ver no setor de rochas. Se houver respeito entre as partes, as empresas conseguem se perpetuar de forma saudável”, reforça Silvia.

## FUTURO OTIMISTA PARA O SETOR

Apesar das dificuldades e barreiras que o setor enfrenta para crescer, a empresária se diz otimista com o futuro. “Acho que o Brasil está passando por um momento positivo nesse sentido agora. A gente percebe que o setor de rochas ornamentais, com essa nova proposta do Centrorochas, em trazer o projeto da Apex, e envolver as marmorarias, é espetacular. É algo que no sindicato de São Paulo eu já falava lá no início dos anos 2000 com a Itaarte”, afirma.

“É a marmoraria que agrega valor para a rocha ornamental, transformando a rocha bruta em produtos que o ser humano vai utilizar. É muito bom ver a valorização das marmorarias na cadeia de produção das rochas ornamentais. Faço votos que o Centrorochas seja super bem sucedido nisso e que a gente consiga unir ainda mais o setor, mostrando o poder que temos aqui no Brasil, alavancando as exportações brasileiras”, complementa.

## PARCERIA COM A REVISTA ROCHAS

A empresária também conta da proximidade que sempre teve com a Revista Rochas e da inspiração que tinha no amigo Emanuel M. de Castro, fundador da revista.

“Ele era o cara do setor! Sempre revolucionário, pensava grande, era polêmico, me inspirava muito e me incentivava a agir como uma liderança. Ele indicou meu nome para fazer parte de uma comitiva, de pessoas do mundo inteiro, para um projeto de imersão na Itália e fui representando o Brasil no evento que falou sobre toda a cadeia de produção de rochas. Lá, tive contato com empresários do mundo inteiro”, relembra emocionada.

“Nosso trabalho conjunto foi intenso e eu não poderia deixá-lo de fora de meu livro. Conheço Felipe, Daniel e Leandro a vida toda e tenho muito carinho por essa família. Agradeço imensamente ao Felipe por ter contribuído com o prefácio da publicação e por fazer parte dessa história comigo”, agradece.



DA ESQUERDA PARA A DIREITA, FELIPE VAMPRE DE CASTRO E O CASAL MÁRIO E SILVIA DE TOMMASO, DA ITAARTE.

## LEGADO PARA O SETOR DE ROCHAS

Ao falar sobre o que pretende deixar como legado para o setor, Silvia De Tommaso fala que trazer o olhar social para o objetivo de negócio é fundamental para transformar a gestão empresarial e que seu papel é compartilhar esse conhecimento com o setor de rochas, inspirando outros empresários.

“Eu acredito que o conhecimento só tem valor se é compartilhado. Essa é minha missão de vida. Colocar no livro os processos da Itaarte, como nós fazemos cada coisa, não vai tirar valor da nossa empresa, pelo contrário, vai fazer com que outras empresas façam o mesmo e a gente vai crescer junto”, pontua.

“Na hora de tomar decisões como empresária, eu não vou pensar só naquilo que vai me trazer lucro, mas também naquilo que vai trazer bem estar para sociedade ao mesmo tempo. No primeiro momento, alguém pode ver e falar, ‘ah isso é impossível, isso é complexo demais’, mas não. É só uma maneira de ver o mundo diferente. Faço votos que o setor de rochas ornamentais possa enveredar nessa área e mostrar tudo o que já faz, inspirando os outros fazerem ainda melhor” finaliza. ■

# PANORAMA DO TRANSPORTE DE CARGAS - CONTÊINER

» A utilização de contêineres começou no final do século XVIII com o objetivo de permitir a padronização e o aumento da eficiência no transporte de mercadorias, que até então eram feitas apenas em carga solta. Mas apenas a partir do final da Segunda Guerra Mundial começou a se tornar globalmente utilizada. Atualmente cerca de 80% do comércio internacional de mercadorias é feito por via marítima. Estudos apontam que 60% do fluxo total de mercadorias seja através de contêineres. O volume transportado em contêineres saltou de 102 milhões de toneladas em 1980 para 1,83 bilhões em 2017. O número estimado de contêineres em serviço é de 65 milhões, transportados em quase 5400 navios em operação (Fonte: Statista, 2021).

A eficiência no fluxo de mercadorias possibilitada pela contêinerização também se traduziu em maior especialização e cada vez maior dependência dessa forma de transporte. Com os preços de fretes atrativos, tornou-se vantajoso comprar em locais onde os custos de produção são mais baixos. Se a soma dos custos de produção mais custos de transporte e estoque são inferiores aos custos de produção local, a tendência é o incremento da especialização.

O grande problema é que não estávamos preparados para um corte significativo no número de contêineres disponíveis para transporte de uma demanda global de 2 bilhões de toneladas de mercadorias.

Se considerarmos que o tempo em trânsito dos contêineres, tempo entre a ovação na origem e o descarregamento no destino, praticamente dobrou mundialmente, temos que a oferta de equipamento (contêiner) foi comprometida. Para compensar esse maior período no processo as empresas de navegação aumentam o preço do frete, isso porque a rotatividade de seu principal produto também caiu pela metade.

Assim como um acidente na aeronáutica ocorre devido a um conjunto de causas, a situação do frete marítimo encontra-se em situação turbulenta também devido a um conjunto de fatores: (a) o principal deles, Covid-19; (b) incerteza devido às ações antidumping e; (c) acidentes marítimos recentes.

Covid-19 - Um dos motivos para ruptura das cadeias logísticas globais obviamente tem origem na pandemia. Começando com o acúmulo de carga a ser transportada ocorrida logo no início de 2020. Posteriormente com o fechamento de portos como parte de regulamentação em alguns países, comprometendo o fluxo de contêineres. Um exemplo foi a paralisação recente das atividades do Porto de Yantian, na Província de Guandong, na China, responsável por cerca de um quarto da movimentação da carga portuária chinesa. O problema ainda se agrava com navios que precisam trocar a tripulação e serem submetidos a desinfecção, bem como terminais portuários e empresas de transporte local com déficit de pessoal.



**RODRIGO MORENO GAVA**

*ENGENHEIRO CIVIL E MESTRE EM ENGENHARIA DE TRANSPORTES. GERENTE DE VENDAS DA MAGNITOS PARA OS MERCADOS ASIÁTICO E COSTA OESTE DOS EUA.*

Aumento nas ações antidumping - O aumento em seis vezes dos processos antidumping na última década, conforme registrado pela Comissão Internacional de Comércio (ITC), tem gerado um clima de incerteza mundial. Além da criação de picos de demanda por mercadorias, provoca a necessidade de realocação de equipamentos de movimentação, acenando gargalos de ineficiência e aumentando ainda mais a turbulência no setor.

Acidentes marítimos - nos últimos 12 meses ocorreram vários acidentes com embarcações e em áreas portuárias, um deles e que foi o mais grave em termos financeiros e logísticos foi o do Canal de Suez.

O bloqueio de uma semana do canal que representa 12% de todo comércio global provocou congestionamento e transferência de rotas de navegação, gerando atrasos em todas as rotas marítimas e impactando todo o fluxo global de mercadorias.

Em nosso setor de rochas ornamentais os importadores que possuem maior escala certamente terão maior poder de negociação nos valores dos fretes. Os materiais de menor valor sofrerão maior impacto devido ao peso do frete na composição do custo final do produto. As empresas, de um modo geral, precisam priorizar as cargas, refazer custos e analisar alternativas de transporte. Os pequenos e médios importadores, apesar de serem mais prejudicados com as tarifas superiores, por outro lado também têm estruturas e custos operacionais menores e maior agilidade na tomada de decisões.

A redução do frete para os patamares pré-Covid-19 dificilmente vai ocorrer. Em um cenário de livre mercado em que a oferta por containers está bem inferior à demanda, o aumento dos preços dos fretes é inevitável. As companhias de navegação irão procurar operar em rotas que sejam mais lucrativas. No Brasil, para amenizar os efeitos da falta de contêiner, alguns exportadores começaram a utilizar o modal rodoviário como alternativa ao marítimo para embarques para América Latina. Algumas ações podem ser tomadas para reduzir o tempo portuário tanto no carregamento quanto descarregamento de contêineres, aumentando a eficiência e estimulando as empresas de navegação a operar no Brasil. Os desafios e as oportunidades continuam sendo muitos para o setor de rochas ornamentais. ■



# NOVO GOVERNO VELHA INSEGURANÇA

» A estabilidade do Código de Mineração, criado em 1967 (54 anos atrás) e revisado de maneira significativa somente em 1996 (25 anos atrás), é um dos principais pilares da mineração brasileira e está, mais uma vez, sendo balançada pelo governo brasileiro. Apesar de “antigo”, o Código de Mineração é bastante enxuto e assertivo em diversos pontos, facilitando assim a regulação infralegal permitindo ajustes pontuais ao longo dos anos.

Com a intenção de modernizar o setor mineral, a então presidente Dilma, enviou ao Congresso Nacional no ano de 2013 o projeto do “Novo Marco da Mineração”, que buscava criar uma certa paridade com o setor de petróleo. Naquele projeto de Lei (5.807/2013) as rochas de revestimento foram enquadradas no “regime de autorização”, bastante similar ao atual “regime de licenciamento”, com a diferença de que a autorização teria validade de apenas 10 anos e havia expressa indicação que as autorizações de lavra poderiam ser delegadas aos estados e municípios. O PL 5.807/2013 foi barrado pelos interesses das grandes empresas que se viram obrigadas a pagar diversos bônus e taxas para o “poder concedente” em cada fase do processo, deixando imprevisível o valor a ser gasto para a obtenção de uma concessão. Outro grande problema do referido PL 5.807/2013 era o curto prazo de transição entre os dois ordenamentos.

Em 2017, após o insucesso de 2013, a segurança jurídica da mineração voltou a ser “sacolejada” com as medidas provisórias 789, 790 e 791/2017 do então presidente Michel Temer, cujo lançamento foi divulgado nesta revista, e teve a nossa participação presencial. Através destas medidas houve a troca do regulamento do Código de Mineração, adequações nas regras da CFEM e a criação da ANM. Devido à falta de acordo e o maior interesse dos parlamentares em ver as receitas dos seus respectivos estados aumentar, as adequações do Código ficaram para trás e foram feitos ajustes na Lei da CFEM (visando ampliar a arrecadação e alterar a forma de distribuição), além da criação da ANM. Consideramos que a criação da ANM foi muito boa para o setor mineral, principalmente pelos avanços que a primeira diretoria colegiada conseguiu implementar.

Não satisfeitos que em menos de 10 anos já tivessem tramitado dois projetos para alterações do Código de Mineração, os deputados federais criaram, em julho de 2021, um novo Grupo de Trabalho (GT) parlamentar para discutir alterações no Código de Mineração. A criação deste GT não teve em seu princípio uma ideia norteadora deixando em aberto diversos campos de atuação. Caberá a advogada, cafeicultura e deputada federal Greyce de Queiroz Elias (do estado de Minas Gerais), filha de um



**ANNA CHRISTINA  
ROSSATO**  
ENGENHEIRA DE MINAS



**IGOR PLEIN BOLZAN**  
ENGENHEIRO 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



**Apesar de “antigo”, o Código de Mineração é bastante enxuto e assertivo em diversos pontos, facilitando assim a regulação infralegal permitindo ajustes pontuais ao longo dos anos**



importante político mineiro (Elias José Abrão Neto) a relatoria do grupo de trabalho. O futuro relatório será dividido em pelo menos sete partes (subrelatórios) cujas coordenações das áreas vinculadas ao setor de rochas de revestimento ficaram com os deputados Josias da Vitória (Espírito Santo) na subrelatoria de leilões de áreas e Evair de Melo (Espírito Santo) na subrelatoria de rochas ornamentais.

Esperamos, sinceramente, que o GT criado não caia na tentação de querer “inventar a roda” ou “achar pelo em ovo” e faça aquilo que a muitos anos nos dizia o saudoso geólogo e antigo gerente do então DNPM Rubens Puppim “precisamos somente escovar o código”. O ilustre e respeitadíssimo doutor William Freire cita no prefácio de uma de suas recentes obras (Riscos Jurídicos da Mineração - 2019) que “As dificuldades aumentam sempre que novas normas surgem”. O, também, doutor e professor de direito mineiro Pedro Ataíde sempre comenta que espera que seu livro “Direito Minerário” tenha muitas “outras tiragens ... e não reedições”. Isto tudo é para enfatizar que uma ruptura no sistema minerário trará mais malefícios que benefícios. Nossa desejo é que cinco (5) pontos fundamentais sejam tratados neste grupo de trabalho, sendo estes: (1) regulação dos prazos para a ANM outorgar os títulos e demais análises processuais previstas no Art. 97 do atual Código, cuja regulação não foi feita pelo DNPM em 54 anos; (2) criação de um mecanismo para financiar a pesquisa mineral a implantação de atividades de lavra, onde os títulos outorgados podem ser dados em garantia (si-

milar ao que ocorre em diversos locais do mundo e com os títulos de propriedades de terra para os agricultores do Brasil); (3) extinção da vinculação entre o título minerário e o licenciamento ambiental; (4) criação de um marco legal que permita a inserção e análise de dados georreferenciados e digitais para os relatórios de pesquisa e requerimentos de lavra; e (5) criação de um ato jurídico vinculante entre as fases de autorização e concessão assim como a eliminação do poder discricionário e centralizador do poder concedente no Ministro de Minas e Energia, passando tal atribuição para a ANM.

Obviamente os pontos aqui elencados são bases para a discussão e outras questões acessórias e da técnica legislativa devem ser aprimoradas como a extinção de todas as referências ao antigo DNPM, remoção de parte dos documentos solicitados do Art. 16 (que atualmente não são partes do REPEM), extinção do ato de comunicado da pesquisa ao juizado da Comarca (em desuso na maioria dos estados) previstos no Art. 27 e adoção de conceitos legais criados posteriormente ao Código. Nos meses de agosto e setembro de 2021 diversas audiências públicas ocorrerão para debater o tema e esperamos que os representantes do setor utilizem esta oportunidade para fomentar a mineração e desincentivar rupturas. Enfim, desejamos que a comissão realize um trabalho sensato, baseado nas melhores técnicas legislativas e ouvindo o maior número de pessoas capazes e habilitadas para levar a mineração a frente. É o nosso sonho! ■

# A POLÍTICA NACIONAL DE PAGAMENTOS POR SERVIÇOS AMBIENTAIS (PNPSA): O QUE TEMOS DE NOVO?

» Em janeiro de 2021 foi publicada a Lei 14.119/2021 que instituiu a Política Nacional de Pagamentos por Serviços Ambientais (PNPSA) e creio que ela mereça alguma atenção por parte do setor da mineração.

Em verdade, não só a PNPSA que merece um olhar atento, até porque ainda não está operacional, mas o conceito de pagamentos por serviços ambientais (PSA) como um todo.

Entretanto, primeiro, o que é PSA? Podemos resumir que se trata do pagamento que é feito aos proprietários e possuidores de áreas que detêm atributos ambientais que beneficiam toda a sociedade. Para tanto, a área deve obedecer requisitos pré-estabelecidos, o que deve ser aferido caso a caso.

Por exemplo, uma mata ciliar, é uma área de preservação permanente (APP), que não pode, em regra, sofrer intervenção/supressão. Nesse caso, por mantê-la, o proprietário pode vir a receber do Estado (União, estados e municípios que tenham instituído algum programa de PSA) por esse serviço ambiental prestado (deixou de poder usar suas terras por força de lei, mas recebe por conter a erosão e melhorar eventualmente a oferta hídrica).

É isso mesmo, há possibilidade de haver remuneração pela pre-

servação de vegetação em APPs e também de reservas legais.

Não se trata de algo novo. O PSA está presente em diversos estados da federação e já existia na legislação federal antes da lei de janeiro deste ano.

Por exemplo, o estado do Espírito Santo tem o notável programa Reflorestar que alcança expressivos números em hectares remunerados e cifras de investimentos, talvez os maiores valores absolutos de todo Brasil.

Mas há diferenças entre os diversos programas de PSA e podemos citar algumas.

No caso do ES, o programa não remunera pessoas jurídicas com fins lucrativos, mas essa distinção não é feita na legislação federal. Em escala federal, se inclui áreas urbanas passíveis de elegibilidade, o que não ocorre no ES (só áreas rurais).

Outra questão digna de nota são os vetos que foram derrubados. Explico: oito vetos foram dados pelo Presidente da República ao texto aprovado pelo Congresso Nacional. Mas em abril e junho de 2021 alguns desses foram revistos pelo Legislativo e passaram a vigorar.

Um desses deve ter especial atenção: trata-se do § 1º do art. 8º da lei, que vincula os recursos oriundos do PSA, por conserva-



**VICTOR ATHAYDE SILVA**

ADVOGADO, DIRETOR DAS ÁREAS DE DIREITO AMBIENTAL, MINERÁRIO E ADMINISTRATIVO DO ESCRITÓRIO DAVID & ATHAYDE ADVOGADOS (DA.ADV.BR – VICTOR@DA.ADV.BR)

ção de matas nativas em unidades de conservação, à “regularização fundiária, elaboração, atualização e implantação do plano de manejo, fiscalização e monitoramento, manejo sustentável da biodiversidade e outras vinculadas à própria unidade”.

Essa disposição é uma chance evitar o que ocorre costumeiramente no estado de Minas Gerais em relação à condicionantes impostas pelo órgão ambiental estadual que determina a compra de áreas para a doação ao estado para fins de regularização/ criação de Unidades de Conservação, o que gera demanda, especulação imobiliária e eleva preços, tornando o cumprimento da condicionante custoso e onerando o empreendedor.

Por fim, o PSA pode ser um elemento interessante na negociação com proprietários de terrenos onde se ocorre a mineração, uma vez que os mineradores podem usar de sua expertise para ajudar a esses a aferirem renda decorrente dos serviços ambientais que eventualmente são prestados nessas áreas. ■

## Mocamar apresenta novos materiais extraídos da jazida de Azul Lourinhã

» A empresa portuguesa Mocamar Limestone, especializada em rochas calcárias em Portugal – com jazidas e fábrica próprias – celebra os bons resultados do primeiro semestre. Segundo a companhia, o começo deste ano foi dedicado a investimentos na produção e no melhor tempo de respostas aos pedidos e às necessidades dos clientes.

Após dar início a exploração da nova jazida de Azul Lourinhã, em 2020, a Mocamar adicionou em seu catálogo cinco novas seleções de produtos. O aumento da produção na jazida é evidente e o material

está dando uma resposta muito positiva no que diz respeito ao mercado de chapas. Os materiais que tem feito mais sucesso são o Santana Blue, Sebastian Blue, Brassica Blue e Mimosa Blue.

Estas pedras têm uma característica que as distingue das restantes uma vez que têm uma capacidade de 168 ciclos de gelo, e apenas 1% de absorção de água.

Para saber as últimas novidades ou outras informações, siga a Mocamar nas redes sociais: @mocamarlimestone, ou acesse o site: [www.mocamar.com.pt](http://www.mocamar.com.pt). ■



## Alicante aumenta lista de materiais disponíveis à pronta entrega

» Visando proporcionar maior conveniência e comodidade aos marmoristas e especificadores de pedras naturais, a Alicante aumentou a lista de materiais extraídos de várias regiões do país.

Entre eles estão disponíveis à pronta entrega os quartzitos exóticos Perla Santana, Azulie Woodstone, o granito Branco Alpha e o ônix Karius.

As unidades da Alicante são geograficamente posicionadas para facilitar a logística dos clientes e assim, atendem todo o território nacional.

Saiba mais informações no site [www.alicante.com.br](http://www.alicante.com.br). ■



## Em 2022, uma nova Vitoria Stone Fair

» Há mais de 30 anos crescendo e evoluindo junto às empresas do setor de rochas, a Milanez & Milaneze anuncia a realização de uma nova Vitoria Stone Fair em 2022, entre os dias 15 e 18 de fevereiro. Com uma planta completamente repaginada, além de novos projetos e conexões com o mercado, a proposta extrapola os limites físicos da feira para alcançar outros espaços.

Sabendo que a novidade faz parte da evolução, a próxima edição do evento planeja oferecer uma experiência ainda mais relevante para todo o setor de rochas brasileiro, híbrida e eficiente, que atenda às necessidades das empresas após um período desafiador para a economia e para os negócios. Para a diretora da Milanez & Milaneze, Flávia Milaneze, evoluir é um caminho natural para a Vitoria Stone Fair!

“A feira fez parte da trajetória de milhares de empresas no Brasil e no exterior. Ajudamos a construir sonhos, estreitar relações, impulsionar voos mais altos. Agora, queremos entregar ainda mais

resultados, através de novas experiências e soluções. Porém, com o mesmo propósito que nos moveu por todos esses anos: gerar valor e oportunidades de negócios”, afirma.

Fevereiro é um mês estratégico, em que os projetos de renovação e continuidade para o novo ano que se inicia já começam a tomar forma. A realização da feira ainda no começo do ano já está marcada no calendário mundial do setor, possibilitando às empresas um momento de trocas valorosas com os atores mais importantes do mercado a nível nacional e internacional.

Junto ao novo formato do evento, a identidade visual da Vitoria Stone Fair também passou por uma reformulação. “A mudança 360° na identidade visual e nos canais de comunicação da feira visa transmitir a mensagem de evolução que acompanha a reformulação da nossa marca. Convidamos o leitor a conhecer, se conectar, e fazer parte dessa evolução com a gente!”, complementa Flávia Milaneze. ■

## Arquitetos do escritório David Bastos visitam Brasigran em busca de rochas para Casacor ES

» Um grupo seleta de arquitetos visitou a sede da Mineração Corcovado / Brasigran Granitos, no polo industrial da Serra (ES), no último mês de julho. Os profissionais – de Salvador (BA) e São Paulo – vieram até o estado representando o escritório do arquiteto baiano David Bastos, que neste ano assina o projeto do apartamento decorado para a Casacor ES 2021.

Os arquitetos foram convidados para conhecer as empresas e também escolher as rochas ornamentais que serão utilizadas nos ambientes da mostra programada para acontecer entre os dias 6 de outubro a 28 de novembro em Vila Velha.

A convite da Brasigran, uma equipe da Revista Rochas também acompanhou os profissionais na visita que contou com tour pelo showroom e por todo o processo de produção na indústria.

A diretora de marketing da Brasigran, Renata Malenza, que faz um forte trabalho de aproximação do setor de rochas com arquitetos, designers e artistas, conduziu a visita, mostrando todo parque industrial e explicando o passo a passo dos processos de serragem e beneficiamento das pedras.

O grupo pode conferir ainda os bastidores do novo espaço da empresa dedicado a peças de mobiliário e

design, produzidos a partir das rochas extraídas pela mineradora. Entre os materiais da 'Linha Brasigran Home', estão tampos de mesa, bancadas maciças, esculturas e peças de mobiliário e decoração.

Em conversa com a Revista Rochas, a designer de interiores Panmela Alvim, do escritório de David Bastos, e que fará parte da equipe responsável pelo ambiente da Casacor ES, adiantou que a visita “abriu a cabeça” para as possibilidades de trabalho com as rochas naturais e que os três principais materiais escolhidos para os ambientes foram os mármorees Raffaello e Donatello e o quartzito Vitoria Regia.

A 25ª Edição da Casacor ES, será realizada na antiga residência da família Meyerfreund, fundadora da Chocolates Garoto, na Praia da Costa, em Vila Velha.

Representando o escritório de São Paulo, participaram da visita os arquitetos Ricardo Cid Borges Leal Filho, Brunno Pacelli Eugênio da Costa, Daniel Luiz da Silva, Felipe Correia da Silva, João Pedro Ferraz de Nóbrega, Leonardo Grossert Ferreira, Márcio Tanajura Gomes, Fernanda Saburi Carillo, Roberto Gottschall e Sá. E representando o escritório de Salvador, Panmela Alvim e Yuri Van Roger. ■



## Tales Machado é eleito novo presidente do Centrorochas

» Em Assembleia Geral Extraordinária (AGE) realizada no último dia 28 de junho, Tales Machado, da Magban, foi eleito o novo presidente do Centro Brasileiro dos Exportadores de Rochas Ornamentais (Centrorochas). Fabio Cruz, atual vice-presidente, foi reeleito para o cargo.

Na abertura do pleito, o ex-presidente, Frederico Robison, agradeceu a todos os empresários pela confiança e parceria durante os três anos em que ficou à frente da entidade e fez um breve balanço do período.

“Um de nossos propósitos era o alinhamento com outras entidades pelo fortalecimento do setor e acredito que conseguimos. Hoje, as entidades, diretorias, presidentes e conselhos atuam de forma convergente com o único propósito de fortalecer o setor. Claro que não conseguimos agradar a todos e nem compartilhar da mesma ideia, mas acredito que isso seja sadio e faça parte de qualquer processo evolutivo”, pontuou.

Em seu primeiro pronunciamento como presidente eleito, Tales Machado, reforçou que espera continuar com o apoio de todos os associados e exportadores para dar continuidade ao trabalho executado até aqui. “Temos atuado para acabar com as diferenças que existiam no setor, tivemos conquistas, mas ainda temos muito a entregar. Espero contar com a ajuda de todos os exportadores. Buscamos formar uma chapa que representasse todas as frentes e ela conta com empresários experientes que estão totalmente alinhados com esse propósito. Desde já, agradeço a disponibilidade de cada um deles para que, juntos, possamos trilhar um caminho de conquistas para todo o segmento de rochas ornamentais nacional”, afirmou.

Reeleito como vice-presidente, Fabio Cruz reforçou o trabalho de aproximação feito com outras entidades e pediu a participação mais direta a todos os exportadores. “Sempre houve uma máxima no setor de que havia desunião. Hoje, essa máxima não se aplica tanto. Temos diálogo aberto com as empresas, proximidade e alinhamento com as entidades patronais do Espírito Santo, Minas Gerais e Ceará, os três maiores estados exportadores do país, dentre outros. Até aqui, trilhamos um caminho para retirar os obstáculos, agora temos um terreno fértil para plantar e, efetivamente, daqui a

alguns anos, poderemos colher os frutos destas ações. Aproveito para fazer um apelo a todos os empresários para atuarem diretamente nas ações que estão sendo e serão trabalhadas pelo Centrorochas. Vamos criar grupos de trabalho para assuntos específicos e a expertise de cada um será super bem-vinda.”, frisou.

Conheça os participantes chapa eleita:



**Presidente:** Tales Machado (Magban)

**Vice-presidente:** Fabio Cruz (Vitoria Stone)

**CONSELHEIROS**

Adael de Oliveira (Itinga Mineração)

Adriano Duarte (Imetame Pedras Naturais)

Armando Sequeira de Sousa (Granipex)

Celio Guerra (Levantina Natural Stone)

Daniel Salume (Brothers Mármore e Granitos)

Ed Martins André (Angramar Granitos e Mármore)

Eutemar Venturim (Bramagran)

Fernando da Paz (C. Fernando R. da Paz)

Frederico Robison (Marbrasa Mármore e Granitos)

Gabriel Cabeza (Calafuria Mineração)

Gedson Campos Guerra (Rocha Bahia Mineração)

Josy Loss de Andrade (Andrade Indústria e Comércio de Mármore e Granitos)

Leonardo Tatagiba (Granito Zucchi)

Luca Burlamacchi (Decolores Mármore e Granitos)

Marcel Fiorio (Marcel Mármore Comércio e Exportação)

Marcelo Araújo (Amagran Importação e Exportação)

Maxwell Viquietti Alcântara (Pettrus Mineração e Comércio)

Ricardo Schevz (Brasigran Brasileira de Granitos)

Rodrigo Scaramussa (Santo Antônio Granitos)

Sergio Frossard (CS3 Mármore e Granitos)

Valdecyr Viguini (Cajugran Granitos e Mármore)

Walter Borges da Hora Jr (Margramar Granitos)

# Máxima proteção contra manchas: conheça a linha de impermeabilizantes Stone Guard

» A Innovare Chemicals, indústria química capixaba situada em Cachoeiro de Itapemirim-ES, apresenta ao mercado sua mais nova linha de impermeabilizantes hidro-óleo repelentes.

A linha Stone Guard é composta por 06 produtos personalizados, indicados para proteção das superfícies de rochas naturais contra manchamentos por água, óleo e outros líquidos, sendo ideal para aplicação em granitos, quartzitos, mármore e outras rochas com diferentes porosidades e acabamentos. Além disso, contam com tecnologia Food Safe, que permite o contato seguro de alimentos com as superfícies impermeabilizadas.



PROTEÇÃO CONTRA DIVERSOS AGENTES MANCHADORES

Seus produtos são desenvolvidos a partir de nanopolímeros de alta performance que penetram nos poros das rochas e encapsulam os grãos minerais, sem vedar, permitindo a troca de vapores. De acordo com a equipe técnica da Innovare, os produtos desta linha visam preservar a beleza natural e a durabilidade das peças e ambientes em rochas ornamentais, maximizando a proteção destas superfícies contra manchas.



ALTO PODER DE PENETRAÇÃO ATINGINDO ATÉ 2/3 DA ROCHA

## Stone Guard e Stone Guard Plus

Hidro-oleofugantes, ideais para proteção contra manchas de óleo, água, café, vinho, sucos, molhos, entre outros alimentos e bebidas.

## Stone Guard Acqua e Acqua Plus

Hidrofugantes. Proteção voltada para ambientes úmidos ou em contato direto com a água, como áreas de jardins, arredores de piscinas e lavabos.

## Stone Guard Enhancer

Hidro-oleofugante e ativador de cor e brilho, com efeito molhado permanente. Ativa o brilho de superfícies polidas e devolve a cor a superfícies rústicas ou envelhecidas.

## Stone Guard Blocker

Antipichação e hidro-oleofugante. Após a aplicação, pichações, colagens e impregnação de fuligem são facilmente removidas com jato d'água. Ideal para áreas externas e fachadas.



SUPERFÍCIES PRESERVADAS CONTRA MANCHAS

## Diferenciais da Linha Stone Guard

- Podem ser aplicados no processo de beneficiamento ou nas marmorarias
- Evita a formação de linhas de corte e marcas d'água
- Protege as chapas durante o armazenamento e transporte
- Produtos Food Safe: seguro para o contato com alimentos

## Sindirochas elege conselho administrativo e novo presidente

*Nova chapa será responsável por comandar a entidade no triênio 2021/2024*

» O empresário Ed Martins André, proprietário da Angramar Granitos e Mármore, foi eleito o novo presidente do Sindicato das Indústrias de Rochas Ornamentais, Cal e Calcários do Estado do Espírito Santo (Sindirochas). Por conta da pandemia da Covid-19, a eleição foi realizada no último mês de agosto através de plataforma para voto on-line.

Na nova chapa, eleita para o triênio 2021/2024, o ex-líder presidente da entidade, Tales Machado, assume como 1º vice-presidente.

O grupo é composto ainda por três vice-presidentes: Adriano Duarte Silva (Imetame), Eutemar Venturim (Bramagran) e Frederico Robison (Kopi Natural Stone), que agregam como representantes da entidade nas regiões norte, sul e central, respectivamente.

Confira a chapa eleita:

**Presidente:** Ed Martins André (Angramar Granitos e Mármore)

**1º vice-presidente:** Tales Machado (Magban Mármore e Granitos Aquibadan)

**Vice-presidente Norte:** Adriano Duarte Silva (Imetame Pedras Naturais)

**Vice-presidente Sul:** Eutemar Venturim (Bramagran Brasileiro Mármore e Granito)

**Vice-presidente Central:** Frederico Robison (Kopi Natural Stone)

### CONSELHEIROS:

Adriano dos Santos Alves (Vitoria Stone Indústria e Comércio)

Bismark Merenda Bachiete (Panorama Mármore e Granitos)

Cleverson Bettecher

Afonso (Unigramal União de Mármore e Granitos)

Fabio Laignier de Castro (Comil Cotaxé Mineração)

Felipe Stein Colodetti (Granitos Colodetti)



FOTO: RODRIGO GAVINI

João Manoel Sfalsin de Oliveira (SB Mineração)  
Maxwell Viquieti Alcântara (Pettrus Mineração)  
Pedro Henock da Cunha Milanezi (Milanezi Granitos)  
Renan Catelan (Cattegran Granitos do Brasil)  
Renata Bedim Salles Sancção (Itapiso Mármore e Granitos)

Valdecyr Roberte Viguini (Cajugram Granitos e Mármore do Brasil)

Walter Borges da Hora Júnior (Margramar Granitos)

### CONSELHO FISCAL:

Cristiani Falqueto Minete (Minete Pedras Ornamentais)  
Jones Pianissola Frossard (Igramar Indústria de Granitos e Mármore)

Kleber Massena Andrade Barros (Gramassena Mármore e Granitos)

Marcel Campos Fiório (Marcel Mármore)

Mauro Roza Machado (Nova Aurora Mármore e Granitos)

Sergio Carari Frossard (CS3 Mármore e Granitos)

### Representantes junto à Federação das Indústrias do Espírito Santo (Fines):

**1º representante:** Ed Martins André (Angramar Granitos e Mármore)

**2º representante:** Tales Machado (Magban Mármore e Granitos Aquibadan)

**Suplente:** Áureo Vianna Mameri (Mameri Rochas)

**Suplente:** Adriano dos Santos Alves (Vitoria Stone Indústria e Comércio)

\*Com informações do Sindirochas ■

## Jazida do Black Galápagos recebe visita de marmoristas

» No último dia 12 de agosto, um grupo formado pela distribuidora D'Mármore, Marmoraria Cortti e um comprador do mercado externo, visitou a jazida do Black Galápagos, à convite do Sr. Júnior, proprietário do material.

Os profissionais conheceram de perto de onde é extraído o xisto comercializado pela Mineração Santa Bárbara, no município de Pedra Preta, no Rio Grande do Norte.

Ao todo, são 396 hectares de área, com produção mensal de aproximadamente 100m<sup>3</sup>, mas com capacidade produtiva de até 250m<sup>3</sup> por mês. ■



Linha  
**total**

Chegou a linha de produtos que vai **mudar a forma de fazer** tratamento de pedras e acabamentos de superfícies.

**B**  
Bellinzoni  
BRASIL

Quando a assunto é **inovação tecnológica** e **soluções avançadas** para tratamento de pedras e superfícies, a **Bellinzoni** sempre **chega primeiro**.

E dessa vez **não é diferente**. Conheça a nova **Linha TOTAL** Bellinzoni! Produtos de alta performance que irão **acelerar o seu trabalho** e dar vida nova às suas pedras com **extrema facilidade** e com **resultados impressionantes**.



**Indústria Italiana**  
SAC: 0800 282 5445 / (21) 2445-9577 ou [sac@bellinzoni.net](mailto:sac@bellinzoni.net)  
[www.bellinzoni.net](http://www.bellinzoni.net)



## Setor de rochas comemora decreto governamental que reduz IPI para o segmento

*Decisão aumenta a competitividade das rochas ornamentais como revestimento*

» Após sanção pelo presidente Jair Bolsonaro, foi publicado no último dia 23 de agosto, no Diário Oficial, decreto que define alíquota unificada de 1% do IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) incidente sobre os itens destinados à pavimentação ou revestimento, com origem de rochas ornamentais e cerâmica.

A adequação tributária é resultado do trabalho de duas décadas realizado pelo Sindicato das Indústrias de Rochas Ornamentais, Cal e Calcários do Espírito Santo (Sindirochas) que, nos últimos anos, buscou apoio do deputado federal, Evair de Melo, do líder da bancada capixaba, Josias da Vitória e da Federação

das Indústrias Capixaba (Findes), tanto na gestão do ex-presidente Léo de Castro, quanto na atual, de Cris Samorini.

“Há 20 anos o Sindirochas vem lutando pelo tratamento igualitário entre os setores de revestimento”, afirmou o ex-presidente do Sindirochas, Tales Machado, que encerrou seu mandato à frente da entidade há poucas semanas. “O caminho percorrido foi extenso e contou com a realização de diversas audiências no Ministério da Economia ao longo de todo período. A agenda continuou ativa também neste governo com diálogos constantes com o Ministro Paulo Guedes e sua equipe técnica, além de aproximação com o Ministro de Minas e Energia, Bento Albuquerque, que, após convite do deputado Evair de Melo, visitou o Espírito Santo,

Seus blocos entregues com a **agilidade** e **qualidade** que sua empresa merece!

Especializada em materiais exóticos e super exóticos



Equipe capacitada



Pontualidade nas entregas



Qualidade e agilidade nos serviços



 (28)99885-1774

 (28)99955-9498



 @qualitymaiss  @qualitymaiss

Rua Dr. Amílcar Figliuzzi, 244 - Coronel Borges - Cachoeiro de Itapemirim - ES - Brasil

maior estado produtor e exportador do segmento de rochas, em maio deste ano. Ele conheceu de perto as jazidas de extração, as empresas de beneficiamento e exportação e contribuiu para reforçar a relevância de toda contribuição do setor para a economia do Brasil, e hoje podemos comemorar essa grande conquista, que só trará bons resultados econômicos de geração de emprego e renda,” enfatizou Tales.

O deputado federal Evair de Melo comemorou a conquista do setor de rochas nacional em postagem em suas redes sociais. “Golaço para o ES”.

O presidente do Sindirochas, Ed Martins, celebrou a isonomia conquistada pelo segmento. “É um presente da gestão passada que, com certeza, trará frutos importantíssimos para o segmento capixaba. Dentre eles, destaco o tratamento igualitário entre os setores concorrentes e a própria redução tributária em si que contribuirá para o aumento da competitividade dos produtos em todo o Brasil”, afirmou.

## HISTÓRICO DE BATALHAS MARCA CONQUISTA DO SETOR

Empresário do setor de rochas ornamentais e ex-presidente do Sindirochas entre 1997 e 2003, Atilio Travaglia defendeu a importância dessa conquista para o setor. “Está passando em minha cabeça a linha do tempo, quantos anos, quantas idas e vindas, quanta luta. Fomos a Brasília no ano de 2001, com 40 empresários do setor, e mostramos nossa insatisfação com o decreto de 10% de IPI para o setor de rochas, que durou por um período curto, com muita luta, o então governo federal baixou para 5%. A partir daí, temos lutado por longos 20 anos e, finalmente, nesses dois anos e meio conseguimos essa justiça (isonomia tributária). Graças ao empenho e dedicação do nosso deputado federal Evair de Melo que enquanto vice-líder do governo apresentou aos ministérios da Economia e de Minas e Energia nosso pleito. Tenho convicção de que os ganhos para o setor e para a população na geração de emprego e renda, que é o que nosso país mais precisa hoje, só vão melhorar com essa notícia”, complementou o empresário. ■

# REXFORT, cada vez mais completa para você!

Em breve, a Rexfort estará ampliando ainda mais a sua gama de **soluções para marmoraria**.

**REXFORT**  
Stone

(SERRA ANGULAR 45°)

# OBLICUS

ACOMPANHE  
O LANÇAMENTO



LEIA AGORA O QR CODE!

## Dois novos diretores da ANM tomam posse

» O Geólogo Ronaldo Jorge da Silva Lima e o engenheiro de minas Guilherme Santana Lopes Gomes assumiram, no último mês de agosto, a diretoria da Agência Nacional de Mineração (ANM). Os novos diretores foram empossados pelo ministro de Minas e Energia, Bento Albuquerque, no auditório do Ministério, em Brasília, ao qual a agência é vinculada.

Na ocasião, o ministro falou sobre a importância da mais nova agência reguladora do país que, segundo ele, em pouco tempo já demonstra a sua boa contribuição para a gestão dos recursos minerais da União e fiscalização das atividades minerárias.

### NOVOS DIRETORES

O novo diretor Ronaldo Jorge da Silva Lima vai cumprir um mandato de 16 meses, vaga decorrente do ex-diretor Eduardo Leão, que pediu renúncia em março deste ano. Geólogo formado pela Universidade Federal do Pará (UFPA) e servidor público desde

1990, dirigia desde 2019 a Diretoria de Geologia, Mineração e Transformação Mineral da Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Mineração e Energia do Pará. Já atuou como secretário adjunto da Secretaria de Meio Ambiente e Sustentabilidade e representante do Pará nos Conselhos Nacionais do Meio Ambiente e de Recursos Hídricos.

Já o diretor Guilherme Santana Lopes Gomes chega à ANM para assumir o lugar do ex-diretor Tomás Albuquerque, cujo mandato terminou em dezembro de 2020. Graduado em Engenharia de Minas pela Universidade Federal de Ouro Preto (UFOP), é servidor de carreira da ANM, assessorou a CPI de Brumadinho, comissão do Senado que investigou o desastre do rompimento da barragem, conduziu o primeiro termo de ajuste de conduta da ANM e chefiou a Divisão de Pesquisa e Recursos Minerais da agência em Minas Gerais entre 2018 e 2020. O mandato de Santana vai até dezembro de 2024. ■

## LANÇAMENTO

### Novos produtos Cobral para esfoliação e polimento de pisos



27 3300.6664 | 28 3518.6333  
11 4736.8888 | 11 99602.3391 ☎

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



## Novo mármore rosa nacional: conheça o Calacatta Lótus PR

» O PR Grupo Paraná agora possui um novo padrão de mármore dolomítico. Extraído da jazida exclusiva, o Calacatta Lótus PR é uma variação do já consagrado no mercado mármore Branco Paraná. Característico pelo fundo suavemente dominado por tons em rosa claro, a nova aposta do Grupo tem como um de seus destaques a movimentação dos veios, que apresentam tonalidades mais escuras e transmitem elegância aos ambientes em que a rocha é aplicada.

A variação do mármore dolomítico, recentemente extraído e beneficiado pelo PR Grupo Paraná, é versátil e

pode ser utilizado em áreas internas e externas, além de bancadas de banheiros e cozinhas. O Calacatta Lótus PR também funciona muito bem para dar destaque em pisos, áreas gourmet e como complemento de decoração. As possibilidades de acabamento são: polido, acetinado e escovado.

A grande aposta do Grupo para o seu lançamento é na CasaCor Paraná 2021, prevista para acontecer em Curitiba, entre setembro e outubro. Na ocasião, o material será destaque em alguns projetos de grandes nomes da arquitetura curitibana. ■



## EQUIPAMENTOS PARA MARMORARIAS

CONHEÇA NOSSO FINANCIAMENTO PRÓPRIO!

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



MINI BRITADOR DE MANDIBULA



MILLENNIUM 45° NS



MILLENNIUM (BOLEADEIRA)



CORTADEIRA 45° ML 3500

## Exportações batem recordes no Ceará, mas setor ainda enfrenta gargalos

» O começo de 2021 foi positivo para o setor de rochas do Ceará. Só nos primeiros sete meses do ano, 43.000 toneladas de rochas ornamentais foram embarcadas no Porto do Pecém para a Europa, o que corresponde a um aumento de 52,4% em relação ao ano passado.

Para o presidente da entidade, Carlos Rubens Alencar, independente dos bons resultados, o setor ainda enfrenta gargalos consideráveis como escassez de contêineres, aumento do frete marítimo e a falta de caminhões para escoamento dos blocos das pedreiras.

Outro ponto que também preocupa é a pandemia do coronavírus. Por mais que a vacina contra a doença esteja avançando, alguns países ainda possuem barreiras, dificultando o contato presencial para o desenvolvimento de negócios internacionais.

Na avaliação de Alencar, apesar dos obstáculos, o setor segue animado enfrentando dificuldades. No último dia 11 de agosto foram embarcadas no Ceará cerca de 8 mil toneladas de blocos com destino ao continente europeu. "Vamos em frente!", finaliza Alencar. ■

**Resina Epóxi com proteção UV  
Tecnologia Elan-tech® para  
quartzos, mármore e granitos**

**ELANTAS**  
A member of ALTANA

## Exportações: setor de rochas brasileiro tem melhor 1º semestre dos últimos cinco anos

» De janeiro a junho de 2021, o setor de rochas ornamentais brasileiro registrou o melhor semestre dos últimos cinco anos com relação a exportações. Segundo os dados do Centro Brasileiro dos Exportadores de Rochas Ornamentais (Centrorochas), o setor somou faturamento de US\$ 572 milhões, contra US\$ 566 milhões listado no mesmo período em 2017.

Considerando os três últimos anos, do período pré-pandemia aos dias atuais, o segmento registrou alta. Em 2019, ano anterior aos impactos causados pela crise sanitária mundial, o Brasil fechou o primeiro semestre com faturamento de US\$ 489 milhões. Já em 2020, no auge de toda tensão e instabilidade mercadológica, o faturamento caiu para US\$ 397 milhões.

No entanto, de janeiro a junho de 2021, ainda com restrições, mas com a economia dando sinais de recuperação, o setor registrou alta de quase 17% no faturamento com as exportações.

Os três maiores consumidores das rochas brasileiras nos seis primeiros meses deste ano foram Estados Unidos, China e Itália. O mercado americano consome prioritariamente rochas manufaturas (chapas), enquanto no mercado chinês e italiano, as rochas brutas (blocos) são as preferidas.

A região sudeste brasileira é responsável por 93% das exportações nacionais. Espírito Santo (82%) e Minas Gerais (11%) se destacam entre os maiores estados exportadores, seguidos pelo Ceará (2%) e Bahia (1%).

Com informações do Centrorochas ■

### PORCELANATO

Atenta as tendências do mercado, a Diamax conta com uma linha insumos específicos para trabalho com porcelanato.

Com as ferramentas adequadas você aumenta sua produtividade e minimiza danos ao material durante o corte ou desbaste, garantindo ao seu cliente um trabalho a altura desse revestimento tão requintado.

Fale com a nossa equipe para saber mais.



# DIAMAX



## AGF Equipamentos lança Monofio em triângulo e investe em exportação de máquinas

» Consolidada na indústria nacional há 10 anos, a AGF Equipamentos, especializada em soluções para o setor de mineração e construção civil, celebra a internacionalização de seus negócios e o recente lançamento do monofio em triângulo. A máquina submete o fio diamantado a menos dobras por volta, permitindo uma operação mais eficiente com redução de custo com lâminas e fios.

O desenvolvimento da nova tecnologia e, de várias outras em andamento, é executado diretamente na matriz da empresa, no Distrito Industrial localizada em Espírito Santo do Pinhal, São Paulo. Graças à reputação e representatividade da AGF no mercado nacional, muitas vezes os clientes são envolvidos no desenvolvimento dos equipamentos, como validação dos projetos em situações reais de produção em suas unidades.

A empresa trabalha com tecnologia de ponta em máquinas e equipamentos de extração, perfuração, movimentação, demolição e reciclagem. Atualmente o

mercado-alvo está nos segmentos de construção civil e na cadeia produtiva de rochas ornamentais.

A AGF Equipamentos atua fortemente no desenvolvimento de estratégias de portfólio e econômico-financeira e busca oferecer soluções completas para clientes como o desenvolvimento de robô paginador e politrizes.

Além de atender todo o mercado nacional, a AGF Equipamentos já iniciou exportações com vistas à internacionalização do negócio. A empresa já conta com clientes no Mercosul e Europa.

“A atuação no mercado internacional chegou em um momento de muita maturidade da empresa, o Brasil, pelas suas dimensões e tamanho do mercado produtivo sempre foi muito observado pelo mercado internacional, e naturalmente, por sermos líderes do mercado local e com portfólio, completo, de alta qualidade e com excelente custo-benefício, não poderíamos ter escolhido melhor momento para esse lançamento”, conta André Garcia, Diretor Executivo da empresa. ■



**Aço Art - Pág 115**

Vargem Alta (ES) – Brasil  
Tel.: +55 (28) 3027-6333  
Cel.: +55 (28) 99917-2222  
www.acoart.com.br

**Ágata - Pág 87**

Santo Amaro (SP) – Brasil  
Tel.: +55 (11) 5521.3552  
www.agatamarmores.com.br

**AGF Equipamentos - Pág 111**

Espírito Santo do Pinhal (SP)  
Tel.: +55 (19) 3888-5800  
www.agfequipamentos.com.br

**Alicante Neolith - Pág 79**

São Paulo (SP) – Brasil  
Tel.: (11) 2795-3666  
www.alicante.com.br

**Alliance Stone - Pág 89**

Cachoeiro de Itapemirim (ES) – Brasil  
Tel.: +55 (28) 3526-7751  
+55 (28) 3518-5702  
www.alliancestone.com.br

**Andrade Stones - Pág 101**

Serra (ES) – Brasil  
Tel.: +55 (27) 2124-1222  
www.andradesa.com.br

**Brasigran / Corcovado - Pág 71**

Serra (ES) – Brasil  
Tel.: +55 (27) 2124-4700  
http://brasigran.com.br/

**Bellinzoni - Pág 137**

Coelho da Rocha - São João de Meriti (RJ) – Brasil  
Tel.: +55 (21) 2445-9577  
www.bellinzoni.net

**Cajugram - Pág 77**

Mimoso do Sul (ES) – Brasil  
Tel.: +55 (28) 3555-6140  
www.cajugram.com.br

**Cattegran - Pág 95**

Colatina (ES) - Brasil  
Tel.: +55 (27) 3743-3000  
https://cattegran.com.br/

**Calvi Granitos - Pág 33**

Vargem Grande De Soturno, Cachoeiro De Itapemirim (ES) – Brasil  
Tel.: +55 (28) 3524-1077  
+55 (28) 3524-2366  
www.calvigranitos.com.br

**Cobral - Pág 140**

Mogi das Cruzes (SP) - Brasil  
Tel.: +55 (11) 4736-8888  
WhatsApp: +55 (11) 99602-3391  
www.cobral.com.br

**Comil Cotaxé Mineração - Pág 93**

Rodovia ES 080, Km 02, Pólo Industrial, Barra de São Francisco (ES) – Brasil  
Tel.: +55 27 3756-7070  
www.comilcotaxe.com.br

**Dapaz - Pág 103**

Andradas (MG) - Brasil  
Tel.: +55 (35) 99911-8912  
www.dapazbrasil.com

**Diamax - Pág 143**

Rua Santos Pedroso, 8 Porto Alegre - RS - Brasil  
Tel.: +55 (51) 3022 7775  
www.diamax.com.br

**Elantas - Pág 142**

Rua Venezia, 10 - Capuava, Cerquilho (SP) - Brasil  
Tel.: +55 (15) 3384-8390  
www.elantas.com

**EHWA - Pág 148**

Gyeonggi-do - South Korea  
Tel.: +82-31-370-9000  
www.ehwadia.com

**Galleria Della Pietra - Pág 59**

São Paulo (SP) - Brasil  
Tel.: +55 (11) 3660-8838  
www.galleriadellapietra.com.br

**Granduale - Pág 43**

Cachoeiro de Itapemirim (ES) - Brasil  
Tel.: +55 (28) 3511 8522  
+55 (31) 99941 5777  
www.grupofelix.com.br

**Granos - Pág 85**

Caucaia (CE) – Brasil  
Tel.: +55 (85) 4006.0666  
www.granos.com.br

**Gransena - Pág 75**

Serra (ES) - Brasil  
Tel.: +55 (33) 3753-1203  
+55 (27) 3441-9706  
+55 (27) 99930-6940  
www.gransena.com.br

**Guidoni - Pág 39**

São Domingos do Norte (ES) - Brasil  
Tel.: +55 (27) 3742-0100  
www.guidoni.com.br

**Innovare - Pág 119**

Rod. João de Deus Madureira Filho - Village da Luz, Cachoeiro de Itapemirim (ES) - Brasil  
Tel.: +55 (28) 3511 6666  
+55 (28) 99922 9081  
http://www.innovare.ind.br

**Itinga Mineração - Pág 2 a 7**

Itinga (MG) - Brasil  
Tel.: +55 (33) 3733-1684  
www.itingamineracao.com.br

**Jaciguá - Pág 63**

Vargem Grande de Soturno - Cachoeiro de Itapemirim (ES) - Brasil  
Tel.: +55 (28) 3524-1240  
www.jacigua.com.br

**Magban - Pág 25**

Cachoeiro de Itapemirim (ES)  
Tel.: +55 (28) 99978-8832  
+55 (28) 3521-6244  
www.magban.com

**Margil - Pág 12 - 13**

Atilio Vivacqua (ES) - Brasil  
Tel.: +55 (28) 3538-5100  
+55 (28) 99918-7924  
www.margilgranitos.com.br

**Minexco - Pág 37**

Guarulhos (SP)  
Tel.: +55(11)2412 4422  
www.minexco.com.br

**Mocamar - Pág 73**

Zona Industrial, 2025-161 Portugal  
Tel.: +351 243 400 687  
www.mocamar.com.pt

**Millennium Equipamentos - Pág 141**

São João Del Rei (MG) - Brasil  
Tel.: +55 (32) 3372-6320  
+55 (32) 9 8860-2695  
www.millenniumequipamentos.com.br

**Mineração Maroto - Pág 83**

Barra de São Francisco (ES) Brasil  
Tel.: +55 (27) 3756 4020  
www.mineracaomaroto.com

**MGA - Pág 53**

Vargem Grande de Soturno Cachoeiro de Itapemirim (ES) Brasil  
Tel.: +55 (28) 3524-1148  
www.mgagranitos.com.br

**Nordeste Mármore e****Granitos - Pág 14 - 15**

Unidade Fabril Espírito Santo  
Rod. Gumercino Moura Nunes,  
s/n - Loc. São Bento  
Village da Luz - Cachoeiro de  
Itapemirim (ES) - Brasil  
Tel.: (28) 3015-3844  
www.nordestemarmores.com.br

**OSM - Pág 113**

Lugar de Campelinho -  
Bragado - Portugal  
Tel.: +351 259 433 002  
www.osm.com.pt

**Pemagran - Pág 49**

Cachoeiro de Itapemirim (ES) - Brasil  
Tel.: +55 (28) 2101 8000  
www.pemagran.com.br

**PR Grupo Paraná - Pág 35**

Colombo (PR) - Brasil  
Tel.: +55 (41) 3303-9600  
www.prgrupoparana.com  
Pemagran - Pág 49  
Cachoeiro de Itapemirim (ES) - Brasil  
Tel.: +55 (28) 2101 8000  
www.pemagran.com.br

**Pettrus - Pág 147**

Cachoeiro de Itapemirim (ES) - Brasil  
Tel.: +55 (28) 3517-0827  
www.pettrusmineracao.com.br

**Qualitá Group - 66 - 67 Encarte**

Cariacica (ES) - Brasil  
Tel.: +55 (27) 2124-3900  
www.qualitagroup.com

**Quality Envolvamento - Pág - 138**

Cachoeiro de Itapemirim (ES)  
Tel.: (28) 99885-1774  
Instagram: @qualitymaiss

**Rexfort - Pág 139**

Bento Gonçalves (RS)  
Tel.: +55 (54) 3452-9900

**Rocha Bahia - Pág 45**

Paramirim (BA) - Brasil  
Tel.: +55 (77) 3471-2340  
+55 (77) 3471-2174  
www.rochabahiamineracao.com.br

**STA Rochas - Pág 65**

São Paulo (SP) - Brasil  
Tel.: +55 (11) 2251-2499  
+55 (11) 2089-1507  
www.starochas.com.br

**Santo Antonio Stones - Pág 27**

Cachoeiro de Itapemirim (ES) - Brasil  
Tel.: +55 (28) 2102 1920  
+55 (28) 99298 4457  
www.santonio.com.br

**Stone Palace - Pág 61**

Serra (ES) - Brasil  
Tel.: +55 (27) 3080-2373  
www.stonepalace.com.br

**Tenax - Pág 123**

Volargne (VR) - Itália  
tenax@tenax.it  
www.tenax.it

**Vermont Mineração - Pág 23**

Sobral (CE) - Brasil  
Tel.: +55 (88) 3614-1185  
www.vermontmineracao.com.br

**Vitória Stone Group - Pág 51**

Serra (ES) - Brasil  
Tel.: +55 (27) 3038-9366  
www.vitoriastone.com

**Vitoria Stone Fair**

**2022 - Pág 16 e 17**  
Milanez & Milanez S/A  
Tel.: +55 27 3434 0616  
www.vitoriastonefair.com.br

**VM Stone - Pág 47**

São Paulo (SP) - Brasil  
Tel.: +55 (11) 36110073  
www.vmstone.com.br

**Zucchi - Pág 57**

Serra (ES) - Brasil  
Tel.: +55 (27) 3243-9666  
www.zucchistones.com

# ANUNCIE AQUI!

A maior revista do segmento  
de Rochas Ornamentais do mundo.

✉ comercial@revistarochas.com.br

☎ 11 97200.2956 • 27 99979.3195





# PETTRUS

## **OUR VALUES AND PURPOSES**

A Pettrus constrói, dentro do seu setor, uma imagem melhor do Brasil pelo mundo, ela valoriza e potencializa a beleza natural das rochas através de processos de manufatura aliados a altíssima tecnologia.

Produzimos nossa arte na indústria, a arte como olhar transformador sobre um elemento da natureza. Incorporamos a técnica para valorizar e tornar nítida uma estética já existente, de natureza para obra de arte.



TECNOLOGIA COREANA

**EHWA**<sup>®</sup>

## **FIO DIAMANTADO PARA TEARES MULTIFIOS**

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



CERTIFICADO



### **LINHA DE PRODUTOS :**



FIO PARA PEDREIRAS



DISCOS DE CORTE SILENCIOSOS



ABRASIVOS FICKERTS

### **VENDAS:**

**EHWA DIAMOND IND. CO., LTD.**

TEL: + 82 31 370 9300 / FAX: + 82 31 370 9191

[salesinfo@ehwadia.co.kr](mailto:salesinfo@ehwadia.co.kr)

520-2, Won-dong, Osan-city, Gyeonggi-do,  
447-804, Korea

VENDAS BRASIL: Jimmy J. Park

+55 27 99621-8736 / [jimmypark@ehwadia.co.kr](mailto:jimmypark@ehwadia.co.kr)

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