



INFORME PUBLICITÁRIO

MÁRMORE E GRANITO

Cachoeiro Stone Fair chama atenção para o mercado interno de rochas

Setor de máquinas, equipamentos e insumos se destacou pelo número de participantes

▲ BASÍLIO MACHADO
power@poweragencia.com

Com mais 200 expositores e um crescimento de 30% em relação a sua última edição, a Cachoeiro Stone Fair colocou esta semana Cachoeiro de Itapemirim no centro nacional das atenções do mercado de rochas ornamentais. Em sua 32ª edição, a Feira se consolida como importante mola propulsora do setor no mercado interno, além de palco de exposição de empresas fabricantes de máquinas, equipamentos e insumos para beneficiamento e extração de rochas.

Quem passou pelo Parque de Exposição Carlos Caiado Barbosa conferiu os últimos lançamentos de pedras ornamentais nacionais e importadas, bem como o que há de mais moderno em termos de inovação tecnológica no setor. “A Feira de Cachoeiro tem crescido a cada ano. Este



A Feira de Cachoeiro teve mais de 200 expositores nacionais e internacionais, que vieram prospectar negócios no sul do Espírito Santo

ano, não apenas o empresário brasileiro, mas também os internacionais estão percebendo no Brasil uma chance real de bons negócios”, conta Emic Costa Malacarne, presidente do Sindirochas.

A abertura do evento contou com a presença do governador do Espírito

Santo, Renato Casagrande, e com a participação de autoridades locais e nacionais, como o prefeito de Cachoeiro de Itapemirim, Carlos Casteglione; o diretor do Departamento Nacional de Produção Mineral (DNPM), Sérgio Damazo; e Carlos Nogueira da Costa Sinos, secretário

adjunto do Ministério das Minas e Energia. Líderes empresariais, como Lucas Izoton e Marcos Guerra – presidente e ex-presidente da Findes, respectivamente – também marcaram presença na cerimônia de abertura da Feira.

A empresária Cecília Milaneze, organizadora do

evento, ressaltou que em 2011 a Feira de Cachoeiro superou todas as expectativas. “Todos os espaços colocados à venda foram comercializados. Embora esta feira seja mais focada no mercado interno, conseguimos atrair também grande número de participantes do exterior, justamente por

Cachoeiro de Itapemirim ser um importante pólo de processamento do Brasil. É neste cenário que acontece a Cachoeiro Stone Fair 2011, apresentando diferentes inovações tecnológicas e cumprindo seu papel de fomentar e realizar negócios”, destacou a empresária.

O QUE ELES DISSERAM:

RENATO CASAGRANDE
Governador do Espírito Santo



“A orientação do governo ao lema é de respeito e parceria com o setor. Nosso maior gargalo é o setor de infraestrutura” (referência à duplicação das rodovias federais que cortam o Estado)

SÉRGIO DAMAZO
Diretor do DNPM



“Dei um prazo de 60 dias para que eles elaborem uma nova Portaria que possa estruturar melhor o setor de extração de rochas ornamentais” (em referência aos DNPMs regionais da Bahia e de Minas)

CARLOS CASTEGLIONE
Prefeito de Cachoeiro



“Não podemos esquecer o setor metal mecânico, que se fortalece em torno do arranjo produtivo de rochas ornamentais, que é o mais organizado do Brasil”

EMIC COSTA MALACARNE
Presidente do Sindirochas



“Estamos em alerta, mas o mercado interno está cada vez mais aquecido e temos o apoio dos governos Estadual e Federal, que estão adotando medidas que desafoguem as indústrias”

CECÍLIA MILANEZE
Milaneze & Milaneze



“Embora esta feira seja mais focada no mercado interno, conseguimos atrair também grande número de participantes do exterior, justamente por Cachoeiro de Itapemirim ser um importante pólo de processamento do Brasil”.



A08138-2



INFORME PUBLICITÁRIO

MEIO AMBIENTE

Licenciamento mais fácil no sul do ES

Município terá extensão do lema para atender toda região Sul

▲ **BÁSILIO MACHADO**
power@poweragencia.com

As empresas de mineração e beneficiamento de mármore e granito do sul do Espírito Santo deixaram de ter que se deslocar para a Grande Vitória para dar mais agilidade em seus processos de licenciamento ambiental. Esta facilidade, há anos uma reivindicação do setor de rochas ornamentais, está se tornando possível graças a uma parceria determinada entre o Instituto Estadual do Meio Ambiente (Iema) e a Secretaria Municipal de Meio Ambiente de Cachoeiro de Itapemirim (Sema) na *Cachoeiro Stone Fair 2011*.

Pelo acordo entre os dois órgãos de governo, técnicos do lema passarão a utilizar a estrutura física e logística da Sema para



Basilio Machado

Representantes do lema e da prefeitura de Cachoeiro detalharam o funcionamento do escritório modelo

atender aos empresários do setor de mineração no sul do ES. Segundo o secretário Municipal de Meio Ambiente de Cachoeiro, Delandi Macedo, existem hoje mais de mil empresas do setor de rochas na região sul que poderão ser beneficiadas com a medida.

“Estamos finalizando um termo de cooperação técnica que irá fomentar outros municípios da região para que façam o mesmo. Cachoeiro está instalando um escritório modelo do Iema para estimular a descentralização na área do atendimento às demandas

ambientais desse segmento empresarial” – disse.

Os técnicos que farão o atendimento em Cachoeiro, ainda segundo o secretário, também irão promover visitas técnicas nos outros municípios sulinos com intuito de passar experiência a outras prefeituras.

A intenção é de estimular os agentes políticos e técnicos das prefeituras da região para que se desloquem a Cachoeiro para conhecer a estrutura operacional do escritório modelo, bem como para receber explicações sobre o sistema de licenciamento.

Itaóca Pedra

Outra ação em curso na Sema para regularizar a questão ambiental no município de Cachoeiro ocorre no distrito de Itaóca. É o Programa de Valorização Minerária (PVM). Técnicos da prefeitura estão finalizando um projeto de adequação de algumas pedreiras de calcário visando capacitá-las a fornecer o produto para empresas multinacionais que estão se instalando no litoral do Espírito Santo e no Rio de Janeiro, no ramo da siderurgia.

Duas empresas já estão com as pedreiras legalizadas e adotando o sistema de excelência na produção. Segundo o sub-secretário de Meio Ambiente da Sema, Gustavo Coelho Marins, com esta ação o produto (calcário) ganha valor agregado e pode ter o preço multiplicado na hora da venda.

FIQUE POR DENTRO

RECORDE

Credirochas comemora R\$ 100 milhões em ativos



em Cachoeiro de Itapemirim, no mês de outubro.

Segundo o presidente da Credirochas, o empresário **Tales Penna Machado**, a Credirochas também está iniciando a construção de uma nova agência no estado do Rio de Janeiro, em Volta Redonda, onde a cooperativa incorporou outra cooperativa de crédito daquele município.

Em relação à Feira de Cachoeiro, Tales foi enfático: “A cada ano essa feira nos surpreende mais, sempre melhorando, dessa vez o crescimento do mercado nacional ajudou a impulsioná-la”, analisou.

A cooperativa de crédito Sicoob-Credirochas alcançou a marca de 100 milhões de reais em ativos. O feito, anunciado na *Cachoeiro Stone Fair*, será motivo de um evento comemorativo

DESENVOLVIMENTO

US\$ 6,5 milhões para APL de rochas



O Sistema Findes está desenvolvendo um projeto com recursos da ordem de 6,5 milhões de dólares provenientes do Bando Interamericano de Desenvolvimento (BID), através da

Confederação Nacional da Indústria (CNI). O projeto tem características similares à Rede Rochas, mas apresenta vários avanços em relação ao programa que foi implantado no setor com apoio do Ministério da Ciência e Tecnologia.

Segundo **Cynia S. Almeida**, o Projeto de Desenvolvimento Territorial do Setor de Rochas Ornamentais vai alcançar os estados do Espírito Santo, Goiás, Acre e Pernambuco.

O objetivo desse programa é promover o desenvolvimento do setor a partir de um modelo de ação integrada do APL de rochas.

LINHA DE CORTE

Marmorarias aquecem setor de máquinas



do empresário **Vitor Polonini Caetano** (Metafill), que está satisfeito com os negócios prospectados na *Cachoeiro Stone Fair 2011*.

Segundo o empresário, outra tendência verificada é o fato das empresas nacionais estarem se associando a fabricantes estrangeiros em busca de inovação. A Metafill firmou parceria com a portuguesa Construal, e já está comercializando os produtos projetados pela nova parceira. “Vamos incorporar a tecnologia, fabricar peças de reposição e fornecer a assistência técnica”, disse.

O bom desempenho do mercado interno está aquecendo as vendas do setor de máquinas para as marmorarias nacionais na linha de corte e acabamento de chapa. A avaliação é





INFORME PUBLICITÁRIO

A FORÇA DO BRASIL

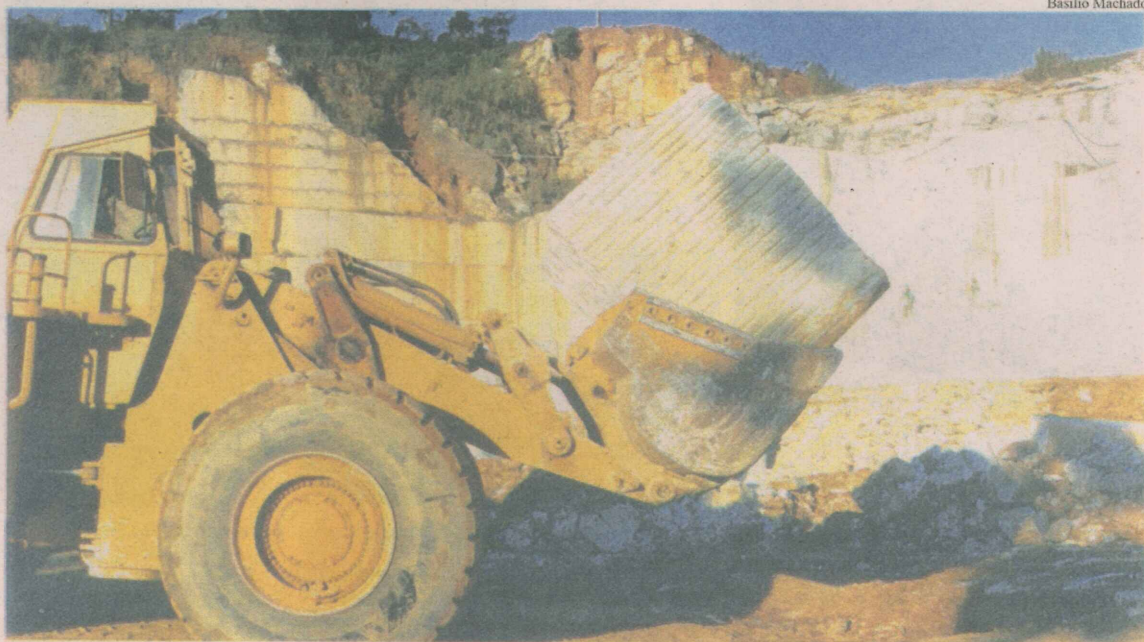
Construção civil alavanca o mercado interno de rochas ornamentais

Feira de Cachoeiro é um indicador do momento econômico do setor no País

▲ **BÁSILIO MACHADO**
power@poweragencia.com

A pós da retraída no mercado no ano de 2009, em função da crise mundial desencadeada pelo mercado imobiliário dos EUA, os empresários do setor de rochas ornamentais respiram mais aliviados em 2011, ainda sob o reflexo dos ventos favoráveis que sopraram em 2010. No ano passado, o crescimento da construção civil no Brasil alcançou a casa dos 13 %, segundo dados da Fundação Getúlio Vargas (FGV).

A realização de dois grandes eventos de porte mundial, como as Olimpíadas de 2016 e a Copa do Mundo de Futebol de 2014, contribuíram para levar um novo ânimo para o mercado interno da construção civil no Brasil. Somados



Basílio Machado

O mármore produzido em Cachoeiro abastece os canteiros de obras espalhados por todo o país

a esses fatores extemporâneos, alavancam o setor as obras do Plano de Aceleração do Crescimento (PAC), a ampliação do crédito no setor e os programas governamentais de moradia popular.

Após a superação dos efeitos da crise, que ainda não se completou em função da desvalorização do dólar frente ao real, muitas empresas do setor de rochas, tradicionalmente voltadas para a exporta-

ção, lançaram seu olhar para um mercado brasileiro que anda a passos largos. Nesse contexto, a Cachoeiro Stone Fair 2011 desponta como uma importante mola propulsora do setor no mercado interno,

atraindo inclusive grandes exportadoras de outros países, como a portuguesa Airemármore, do empresário Lucínio Cordeiro.

“O Brasil está em franco crescimento e os empresários estão mos-

trando interesse nos nossos calcários e mármore. Acredito na expansão por conta dos Jogos Olímpicos da Copa do Mundo e já estamos exportando para o Brasil, para pequenos e grandes projetos”, disse Cordeiro à publicação ES Brasil.

O presidente do Sindi-rochas, Emic Malarcarne, também vê na Feira de Cachoeiro um importante indicador do crescimento do consumo de rochas no Brasil. Ele acrescenta que em Cachoeiro os especificadores e compradores de pedra nacionais conseguem também conhecer melhor as empresas e as pedreiras, por conta da localização privilegiada do município. “Nesse ano, percebe-se um aquecimento do mercado interno e, portanto, isso deverá refletir em bons negócios na Feira”, disse o empresário.

Fontes: Revista Inforochas, ES Brasil, Conjuntura Econômica (FGV).

MERCADO

IMPORTADOS

Cachoeiro se consolida como entreposto

Arquivo PMCI

Com a baixa do dólar e a conseqüente queda no valor das pedras importadas, um novo nicho de negócios começa a se consolidar em Cachoeiro: o entreposto comercial de rochas importadas. Esta constatação pode ser conferida pelo número de empresas que escolheram o município para instalar depósitos desses produtos, em especial nas margens das rodovias de acesso à cidade.

Segundo o secretário

de Desenvolvimento Econômico de Cachoeiro de Itapemirim, Ricardo Coelho, esta tendência abre um novo campo de negócios no município. “As empresas estão trazendo para cá especificadores, decoradores e empresários da construção civil de outras regiões do Brasil que aplicam as rochas ornamentais em suas obras” - disse.

Este movimento, na avaliação de Coelho, é um indicador de que o setor está se adequando às

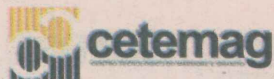
novas condições do mercado frente ao preço do dólar. “O mercado interno aquecido, as grandes obras inerentes à Copa do Mundo e às Olimpíadas, que serão realizadas no Brasil, passaram a despertar o interesse das empresas, inclusive daquelas que tradicionalmente atuavam como players internacionais do setor” - ponderou.

Outro fator que está chamando a atenção do secretário é a ascensão das

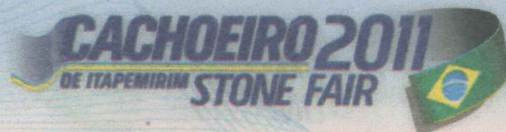
classes C e D na pirâmide social do país. Esses novos consumidores, que ajudam a fomentar a construção civil brasileira, também passam a ser uma boa opção para os processadores de rochas ornamentais. “Para esse novo cliente, ter a rocha no acabamento de sua casa é uma questão de status social, uma prova de que ele agora pode alcançar coisas que antes era quase que impossível” - avalia Ricardo Coelho.



Coelho: “Mais especificadores visitam Cachoeiro”



AJ 08138-4



INFORME PUBLICITÁRIO

GARGALO

Logística capixaba precisa melhorar



Basílio Machado

O acréscimo na venda de blocos de mármore e granito para o mercado exterior, aliado à diminuição do percentual de manufaturados exportados, acendeu a luz amarela no Centro Brasileiro dos Exportadores de Rochas Ornamentais (Centrorochas). Para a instituição, o produto brasileiro beneficiado está perdendo competitividade em função da falta de infraestrutura logística no Espírito Santo e da política fiscal do Governo Federal.

De acordo com superintendente do Centrorochas, Olívia Tirelo, falta uma po-

lítica de comércio exterior mais adequada para o setor no país. Olívia avalia que o governo estadual também deve ser mais firme com Brasília na reivindicação de medidas que destravem as demandas comerciais do empresariado capixaba. "O Estado tem que ir lá e dizer que as rochas ornamentais são fundamentais para a economia capixaba".

A preocupação da superintendente se baseia na taxa de insumos e equipamentos de ponta para o desdobramento e beneficiamento das rochas, fato que não ocorre com os princi-

pais competidores do Brasil no mercado externo, como Índia, China, Turquia e mais recentemente a África. Olívia alega que já existe lei que pode mudar este contexto, mas que falta mais atitude dos governos estadual e federal para fazê-la ser implementada em benefício do setor. "Não podemos exportar impostos", sintetiza.

Em relação à logística de transportes capixaba, o governador Renato Casagrande praticamente endossou as palavras de Olívia Tirelo em seu discurso na abertura da Cachoeiro Stone Fair. "Nosso maior gargalo é

o investimento em infraestrutura, algumas ações começam a sair, mas estamos muito atrasados", disse.

Nas ações citadas pelo governador que começam a sair do papel, incluem-se a dragagem do porto de Vitória, a duplicação dos trechos capixabas das BRs 101 e 262 e a ampliação do aeroporto de Vitória. Olívia acrescenta ainda a deficiência ferroviária e a falta de celeridade na gestão portuária no Espírito Santo, que acabam encarecendo o produto escoado no estado, como empecilhos para o deslanche das exportações.

Olívia Tirelo: "Não podemos exportar impostos"

BALANÇA COMERCIAL

Desvalorização do dólar preocupa o setor

Mercado interno aquecido minimiza os efeitos da crise cambial

▲ **BASÍLIO MACHADO**
power@poweragencia.com

Um dos motivos de preocupação para o setor de rochas ornamentais nos últimos anos tem sido a valorização do real frente ao dólar. Esta realidade tem sido feita com que as empresas busquem adequar suas estratégias comerciais de forma a combater a perda de receita proveniente do mercado internacional, onde os Estados Unidos – que absorvem 75% das exportações do setor – continuam sendo o maior parceiro comercial do Brasil nesse segmento.

Para o presidente do Sindirochas, Emic Costa Malacarne, a alternativa para os empresários tem sido ampliar sua participação no mercado nacional. "Estamos em alerta e ao mesmo tempo confiantes. Vivemos um momento de instabilidade dos merca-



Arquivo / Divulgação

Aproximadamente 75% das exportações brasileiras de mármore e granito são embarcadas para os EUA

dos americano e europeu. Mas o mercado interno está cada vez mais aquecido e a nosso favor temos o apoio dos governos Estadual e Federal, que estão adotando medidas que desafoguem as indústrias. O Sindirochas, juntamente com outras entidades, busca incluir o setor

de rochas nessas medidas", explica Emic.

Segundo dados que estão saindo das planilhas do Centrorochas, de janeiro a junho de 2011 o Espírito Santo exportou US\$ 337.858.767,00 em rochas ornamentais, com crescimento de 3,84% em rela-

ção ao mesmo período do ano passado. Os números indicam uma estabilidade do setor exportador capixaba. Em outra via, praticamente dobraram as importações de pedras pelo Brasil no 1º semestre de 2011. Esse incremento nas importações está chamando

do a atenção dos analistas do setor.

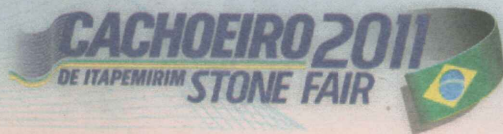
Segundo o geólogo Cid Chiod Filho, um dos mais conceituados especialistas brasileiros em análise do mercado de rochas ornamentais nacional e internacional, existe a preocupação com o fato

dos preços médios das importações brasileiras de materiais rochosos naturais processados serem inferiores aos dos produtos similares nacionais no mercado externo. "Ou seja, nossas chapas polidas de granitos e mármore são exportadas por preços maiores do que as chapas importadas; nossos blocos, em contrapartida, têm sido exportados por preços inferiores aos das importações", já previa o geólogo em entrevista a uma publicação do setor no último mês de junho.

Em relação ao efeito negativo do Custo Brasil na competitividade do setor de rochas nacional, Cid Chiod Filho é incisivo. "A valorização do real apresenta apenas a ponta do iceberg. São ainda protagonistas as deficiências na infraestrutura, os altos custos do trabalho, a elevada carga tributária, os pesados encargos sociais, e a incipiente base tecnológica", afirmou.

Fontes: Revistas Inforochas / Centrorochas / Sindirochas





SUSTENTABILIDADE

Empresas se unem pelo meio ambiente

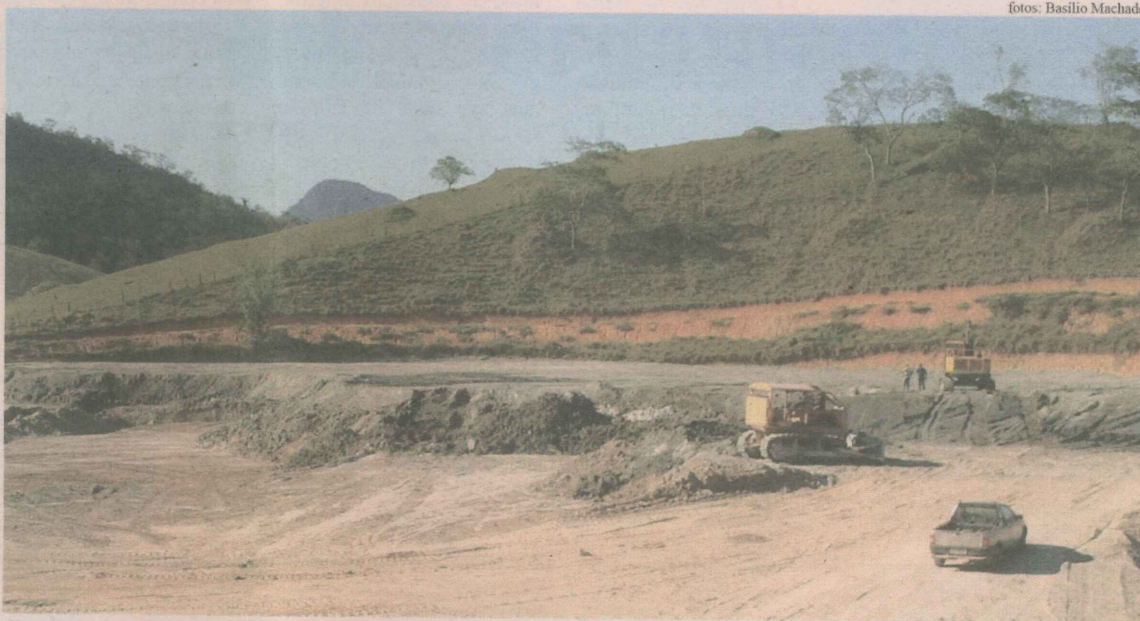
75 serrarias do setor já depositam seus rejeitos em aterro da Aamol

4 **BÁSILIO MACHADO**
power@poweragencia.com

Um antigo problema do setor de rochas ornamentais, a destinação dos rejeitos oriundos do beneficiamento das rochas nos processos de serragem e polimento de pedras, já está sendo solucionado e abrindo espaço para um novo nicho de negócios: a transformação do resíduo industrial em subproduto com valor agregado e viés socioambiental.

No sul do Estado, a experiência adquirida pelo setor nas últimas duas décadas, através da organização setorial promovida pelo sindicato patronal da categoria – o Sindirochas – fez com que as empresas se unissem e buscassem apoio do governo para implantar aterros destinados a receber, pesquisar e armazenar esse material com intuito de transformá-lo em mais um elo da cadeia produtiva do setor.

Um dos pilares dessa ação, a criação do Centro de Tratamento de Resíduos (CTR) da Associação Ambiental Monte Líbano (Aamol), é um bom exemplo de uma prática que frutificou numa região do Espírito Santo que hoje já conta



fotos: Basílio Machado

Área do aterro, localizado em Cachoeiro de Itapemirim, recebe cerca de 10 mil toneladas por mês de LBRO

com cerca de uma dezena de aterros semelhantes, instalados em municípios distintos, mas cumprindo a mesma função ambiental. Nesses aterros o objetivo é um só: dar um destino correto ao material até então considerado o patinho feio do setor, a lama abrasiva.

A constatação de que a lama poderia ser transformada em subproduto do beneficiamento das pedras fez com que ela passasse a receber a nomenclatura de LBRO, numa ação para desmistificar esse tipo de resíduo industrial, dando contorno mais técnico ao seu reaproveitamento. No caso do aterro da Aamol,

parte desse material está sendo transformada em tijolos, enquanto a água, que chega com a LBRO, retorna para a empresa após passar pelo filtro-prensa. Na indústria, essa mesma água é reintroduzida no processo produtivo, fechando um ciclo virtuoso.

Instalado na localidade de Morro Grande, em uma área de 26 hectares (sendo 5,3 ha ocupados com células de armazenamento), distante 10 quilômetros do centro de Cachoeiro de Itapemirim, o aterro recebe cerca de 10 mil toneladas por mês de LBRO, provenientes das 75 empresas associadas

que mantêm financeiramente a instituição. Essas empresas pagam uma taxa de manutenção fixa e fornecem mais um aporte de recursos de acordo com a quantidade de material que deposita no aterro.

Segundo o diretor-executivo da Aamol, Fabrício Athaide Rocha, a proposta de criação do CTR é de receber não somente a LBRO, mas também os demais resíduos gerados no processo de beneficiamento de rochas ornamentais, tais como, abrasivos gastos, resíduos oleosos, resíduos ferrosos, plásticos, papelões, dentre outros, realizando a segregação final e o armazená-

mento temporário adequado, em locais específicos para esse fim.

As pesquisas e tecnologias que são desenvolvidas no local poderão ser disponibilizadas para outros aterros e instituições afins. “Temos aqui um projeto piloto importante para o setor de rochas. Queremos agora usar esse espaço para incubar empresas que estejam dispostas a trabalhar com esses materiais e incorporá-los em suas respectivas cadeias produtivas, gerando emprego e renda para a população” – relatou o diretor.

Aamol chega nas salas de aula

Além de desenvolver um trabalho que garanta a integridade do meio ambiente, a Aamol preocupa-se também com a melhoria da qualidade de vida da comunidade onde está inserida. Vários alunos de escolas locais já estiveram no aterro, conhecendo o funcionamento do CTR. De acordo com Fabrício A. Rocha, “este programa de educação voltado para questões ambientais reafirma o compromisso do setor em formar cidadãos conscientes e atuantes”.

A Aamol também implantou um projeto junto a escolas localizadas no município, que tem como principal objetivo aumentar a consciência ambiental das gerações futuras. Esse projeto já atendeu a 1.404 crianças e contou com a participação de especialistas ligados à Flona de Pacotuba, sendo este executado no ano de 2010.

A entrega do relatório final do projeto ocorreu em solenidade na sede da Aamol, atendendo ao item de compensação ambiental das empresas associadas que assinaram o Termo de Ajuste de Conduta (TAC) junto ao Ministério Público Estadual.

PARCERIA

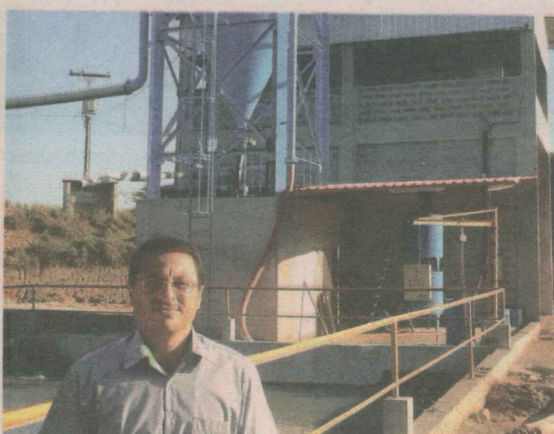
Continuidade depende do Estado

Apesar da sucesso da experiência, para que o projeto da Aamol tenha continuidade será necessário que se renove a parceria existente hoje entre a instituição e o Estado, que é o proprietário do terreno onde o aterro está situado. Assinado em 2009, quanto teve início as operações da Aamol no aterro, o termo de concessão de uso da área expira-se em setembro de 2011.

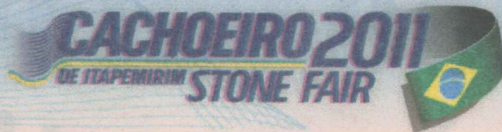
O diretor-executivo da Aamol informou que já está havendo uma mobilização e articulação entre as empresas e o Governo do Estado para que a parceria público-privada seja renovada. “Estamos solicitando a doação definitiva da área do aterro, dado também o interesse público desse empreendimento que pode trazer soluções interessantes para a questão da LBRO”.



Uma fábrica de tijolos, utilizando a LBRO, já está funcionando na área de aterro da Aamol



O diretor Fabrício Rocha mostra o sistema de filtro prensa que reaproveita a água da lama abrasiva



INFORME PUBLICITÁRIO

SOLIDARIEDADE

Rochativa atende mais de 700 crianças

ONG do setor de rochas garante dentista, psicólogo e oftalmologista nas escolas

▲ BASÍLIO MACHADO
power@poweragencia.com

Criada em 2007 para atender às demandas sociais do setor de rochas ornamentais, a Rochativa viu multiplicar suas ações desde então. Com números que impressionam, a ONG já está atendendo mais de 700 crianças em escolas públicas de Cachoeiro de Itapemirim, em especial aquelas situadas nas regi-



Divulgação

ões de influência das empresas de beneficiamento e extração de mármore e granito.

Pelas mãos da instituição, são levados às escolas dentistas, psicólogos e oftalmologistas que trabalham com apoio de uma unidade móvel cedida pelo Serviço Social da Indústria (Sesi). A Rochativa

oferece também diversas atividades esportivas, culturais, culinárias e cursos de capacitação profissional para os jovens e adultos que integram as famílias das crianças atendidas pela instituição.

Segundo a secretária-executiva da Rochativa, Eliane Faria, os serviços oferecidos têm como base

uma grande gama de parcerias feitas com entidades empresariais ligadas ao APL do setor de rochas, como Sesi, Senai, Sindirochas, Cetemag, Credirochas, Bandes, Aamol e outras. "Esses parceiros dão suporte financeiro e operacional aos nossos projetos, além de fornecerem profissionais, técnicos e profes-

sos para que possamos desempenhar nossas funções", disse.

Amanhã, mais uma grande ação da entidade será desenvolvida em Cachoeiro. Vai acontecer a 4ª edição da Campanha do Leite, que pretende arrecadar quatro mil litros do produto para serem doados a entidades beneficentes do município.

A Campanha do leite acontece na localidade de Timbó, quando a empresa *New Port Steel* promove uma grande confraternização com seus parceiros comerciais após a realização da *Cachoeiro Stone Fair*. No evento, os convidados deixam com voluntários da Rochativa caixas ou embalagens do produto.

CIDADANIA

Mármore com responsabilidade social

Empresa ajuda na ressocialização de presos através do reaproveitamento do mármore

O mercado de mármore para revestimento ganhou um produto que promete fazer a alegria dos arquitetos e decoradores, principalmente daqueles que se preocupam com a procedência ambiental e social das pedras que especificam em suas obras. É que dessa vez, além da beleza inconfundível e da facilidade de aplicação do mármore rústico, o material (Spacato) é procedente de um projeto ímpar, que envolve respeito ambiental e responsabilidade social.

O Spacato (filetes de mármore recortados de forma rústica) é fruto do aproveitamento dos subprodutos do beneficiamento do mármore, que são reprocessados pelos internos da Penitenciária Estadual de Monte Libano, em Cachoeiro de Itapemirim. Na linha de produção montada nas depen-



Basílio Machado

A empresária Ana Cristina mostra o Spacato produzido pelos presos

dências do presídio, saem para o mercado os Spacatos Branco Rajado e Pinta Verde (de origem 100% capixaba) e o Bege Bahia (Travertino).

O projeto envolve uma parceria entre a Polita Már-

more, a Associação de Proteção e Assistência aos Condenados (Apac) e a Secretaria de Estado de Justiça (Sejus). A interface com os presos é feita pela Apac, enquanto a Polita fornece o

treinamento, a matéria-prima, os equipamentos de segurança no trabalho e o maquinário, que foi adquirido em São Paulo. A comercialização do Spacato também é feita pela empresa.

O primeiro passo

A ideia de trabalhar com os presos de Monte Libano nasceu de uma promessa do empresário Júlio Cesar Guio ao então bispo da Diocese de Cachoeiro de Itapemirim, Dom Célio de Oliveira Goulart, em setembro de 2010. Num evento religioso, Guio prometeu a Dom Célio que tentaria desenvolver em sua empresa um projeto que tivesse uma forte resposta social.

Cumpridas as etapas burocráticas, o projeto saiu do papel. "Foi um longo percurso, mas hoje estamos felizes porque sabemos que os presos recebem um salário mínimo por mês, o que é um grande fator motivacional. A Apac também fica com um percentual do que é produzido", conta Ana Cristina Abreu Guio.

A remuneração dos

presos é feita da seguinte forma: 50% vão para a família dele e outros 50% são depositados numa caderneta de poupança e poderão ser resgatados quando o interno ganhar a liberdade. O preso ainda é beneficiado com a redução da pena na proporção dos dias trabalhados. Para a empresa, a grande vantagem é que esse tipo de mão-de-obra não oferece os tradicionais encargos da folha de pagamento.

O projeto já conta com oito presos em sua linha de produção, mas esse número poderá dobrar em pouco tempo. "Na medida em que o Spacato for sendo conhecido no mercado por esse diferencial social, e as vendas crescerem, o número de detentos que irá se beneficiar vai aumentar naturalmente", conclui a empresária.

