

## MARMORARIA

### FICHA TÉCNICA

Setor da Economia: primário

Ramo de Atividade: indústria e comércio

Tipo de Negócio: marmoraria

Produtos Ofertados/Produzidos: pias e bancadas para banheiros e cozinhas, tampos de mesas, rodapés, pisos, etc.

Investimento inicial: 155mil reais

Área: 400m<sup>2</sup>

### APRESENTAÇÃO

A pedra é sem dúvida o material de construção mais antigo que vem sendo utilizado pelo homem no desenvolvimento da civilização. O período da idade da pedra é considerado o marco inicial das atividades tecnológicas. Desde então, a pedra tem sido a colaboradora inestimável da história, documentando os povos e suas culturas através dos tempos. A pedra foi usada, primeiramente, em sua forma bruta. Hoje em dia é empregada nas mais variadas formas: bruta, britada, moída, apicoada, levigada, polida, lustrada, flameada, etc.

O advento das construções metálicas no século XIX e o desenvolvimento da tecnologia do concreto no início do século XX impuseram muitas restrições ao seu emprego, principalmente pelo seu alto custo em relação aos outros materiais. No entanto, anos mais tarde, observou-se um retorno de sua utilização mais generalizada, principalmente para revestir estruturas metálicas, de concreto e de outros materiais, proporcionando um aspecto estético mais agradável e de qualidade mais duradoura.

Mármore é uma rocha metamórfica originada de calcário exposto a altas temperaturas e pressão. Por este motivo as maiores jazidas de mármore são encontradas em regiões de rocha matriz calcária e atividade vulcânica. O mármore é uma rocha explorada para uso em Construção civil.

### MERCADO

Comercialmente são classificados como mármore, todas as rochas carbonáticas capazes de receber polimento. A composição mineralógica depende da composição química do sedimento e do grau metamórfico. Dessa forma, possuem uma variedade de cores e texturas, estruturas que as tornam bastantes rentáveis na indústria de rochas ornamentais.

As maiores concentrações de mármore brasileiras estão no estado do Espírito Santo, sendo este também o maior produtor de rochas ornamentais do país.

O Brasil possui uma grande quantidade de jazidas de pedras ornamentais com grande potencial exportador. Isso o coloca na 8ª posição no ranking de países exportadores de blocos e o 5º maior exportador de rochas ornamentais acabadas.

Atualmente, o mercado de rochas no país movimenta cerca de 2,1 bilhões de dólares por ano, incluindo a comercialização no mercado interno e externo e as transações de máquinas, equipamentos, insumos e materiais de consumo e serviços. São mais de 1.200 variedades de rochas ornamentais encontradas em solo brasileiro e exploradas por 12.000 empresas instaladas por todo o território nacional, gerando 100 mil empregos diretos.

Mais de 90% dos investimentos do parque industrial brasileiro do setor de rochas ornamentais são realizados no Espírito Santo. O Estado se tornou referência mundial em mármore e granito e líder absoluto na produção nacional de rochas,

apresentando um potencial geológico imensurável, amplamente desenvolvido por meio de investimentos em pesquisas geológicas, tecnologias de extração e beneficiamento.

Números do setor no Espírito Santo:

- ✓ 50% da produção de todo o mercado nacional;
- ✓ 65% das exportações brasileiras;
- ✓ Maior produtor, processador e exportador do Brasil;
- ✓ 1,6 milhão de toneladas de blocos e chapas exportadas;
- ✓ Maior reserva de mármore do país;
- ✓ 130 mil empregos diretos e indiretos;
- ✓ 800 mil metros cúbicos de rochas extraídas anualmente;
- ✓ Gera emprego e renda para 130 mil capixabas (20 mil postos diretos de trabalho e 110 mil indiretos);
- ✓ Possui cerca de 900 teares em operação no Estado, o que representa em torno de 69% dos teares instalados no Brasil.
- ✓ Por ano são extraídos mais de 800 mil metros cúbicos de rochas do Estado.
- ✓ 1,2 mil variedades de rochas brasileiras.
- ✓ Na economia local, o setor de rochas corresponde a cerca de 8% do Produto Interno Bruto (PIB) capixaba.

O Espírito Santo tem lavras de diversos tipos de rochas, empresas para beneficiamento primário (serragem) e secundário (polimento e produtos acabados), fabricantes de máquinas, equipamentos e insumos industriais, prestadores de serviço, centros de tecnologia, entre outros. O município que mais se destaca é o de Cachoeiro do Itapemirim. Ele tem a maior reserva de mármore e o maior parque industrial de rochas ornamentais do país. Mas o setor não fica concentrado nessa cidade. O Estado possui todas as atividades da cadeia produtiva principal no Sul, onde está localizado o Arranjo Produtivo Local de Rochas (APL) composto por 14 municípios. O APL se destaca pela extração de mármore e a indústria de beneficiamento de rochas. O Norte e Noroeste do Espírito Santo concentram cerca de 70% da extração de granito. A região Metropolitana da Grande Vitória também não fica de fora, registrando crescimento do número de indústrias de beneficiamento de grande porte.

A atividade movimenta recursos significativos, fomenta parcerias duradouras, estimula a pesquisa tecnológica, cria novas oportunidades e atrai bons negócios não apenas para o segmento de rochas, repercutindo positivamente em outros setores da economia, atraindo o turismo de negócios e potencializando amplos mercados vinculados à produção e beneficiamento de rochas, numa extensa cadeia produtiva que atrai grande volume de investimentos, gera emprego, renda e oportunidades de grande impacto na economia social.

Os principais clientes podem ser definidos em grupos de acordo com o tipo de produto:

? Arquitetura e Construção – é o grupo de aplicação de maior expressão e que movimenta os maiores volumes de produtos e dinheiro no mercado nacional e mesmo mundial. Estão incluídas aqui todos os tipos de construção de edificações, sejam elas públicas (como escolas, hospitais, edifícios administrativos, esportivos) ou privadas (residências unifamiliares ou condomínios, prédios comerciais, industriais e de serviços, ou templos religiosos e outros).

? Construção e Revestimento de Elementos Urbanos – na pavimentação de vias

para veículos e pedestres, de praças e parques, na construção de jardins, fontes, bancos ou assentos, calçadas, meios-fios, etc.

? Arte Funerária – na elaboração de peças exclusivas para a construção e ornamentação de túmulos e mausoléus.

? Arte e Decoração – na produção de obras de arte como esculturas, estátuas, objetos e acessórios arquitetônicos e de decoração como balcões, bancadas de pia, móveis e outros pequenos objetos decorativos.

O principal mercado para os produtos de rochas ornamentais é, sobretudo, a indústria da construção civil (mais de 80% do volume). No caso de marmorarias menores há uma grande participação da produção de bancadas para cozinhas, banheiros e tampos de mesa feitos sob encomenda.

A atividade comercial se dá desde o comércio de blocos até os produtos finais, passando pelo comércio de placas brutas ou acabadas.

O consumidor final normalmente é atendido pelas marmorarias. Estas, por sua vez, são atendidas pelas serrarias que fornecem suas placas brutas ou com acabamento superficial polido, o que tem sido mais utilizado.

As empresas de beneficiamento primário – serrarias – atuam também no beneficiamento secundário, vendem suas placas na forma bruta ou contratam serviços de polimento a terceiros, prática cada vez mais usual, que tem feito surgir unidades produtivas especializadas na prestação desses serviços.

Embora a cadeia cliente-fornecedor do setor devesse obedecer à sequência natural dos quatro segmentos em que ela se constitui, atualmente, as relações comerciais dentro do setor e dele para seus clientes externos nem sempre obedecem a essa cadeia. Existem consumidores finais adquirindo blocos diretamente das pedreiras e, provavelmente, contratando serviços de serragem, polimento e corte, assim como o fazem, também, algumas construtoras.

O principal produto concorrente do mármore e granito na construção civil é produzido pelas indústrias de cerâmica. Observa-se que esta indústria teve um grande desenvolvimento tecnológico e tem procurado criar sempre novos produtos, visando incrementar a concorrência frente as rochas naturais.

As marmorarias enfrentam dificuldades para ganhar a concorrência no fornecimento para grandes obras. Para ganharem espaço nesse segmento, devem fazer parcerias com as serrarias que geralmente são responsáveis por obras de maior porte.

O fornecimento de placas para as marmorarias é feito pelas indústrias que beneficiam os produtos em sua forma bruta (blocos), efetuando a serragem.

## LOCALIZAÇÃO

O local deve oferecer infra-estrutura adequada e condições que propiciem o desenvolvimento da marmoraria. É fundamental avaliar a facilidade do acesso considerando a entrada de insumos e expedição de produtos acabados. Procure instalar-se em polos industriais específicos. O ponto de instalação não pode estar muito próximo a áreas residenciais, pois os ruídos do processo produtivo podem incomodar a vizinhança.

As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU). É essa Lei que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura é o primeiro passo para avaliar a implantação de sua marmoraria. Na Prefeitura de Vitória o PDU é fornecido a partir de consulta no site.

## ESTRUTURA

A estrutura básica deve contar com uma área mínima de 400m<sup>2</sup>. O terreno deve abrigar um galpão industrial (constituindo a unidade fabril) de aproximadamente 150m<sup>2</sup>, um escritório e uma área para estoque de matéria-prima (placas) que pode ser coberta ou não.

## EQUIPAMENTOS

A posição e a distribuição das máquinas e equipamentos é importante para a integração dos serviços a serem executados a fim de atingir satisfatoriamente a produção desejada.

Os equipamentos básicos são:

- Máquina Polimento; - Máquina de fio diamantado;
- Cortadeira Politriz;
- Máquina manual de corte; - Perfuratrizes;
- Veículo utilitário de pequeno ou médio porte.

É recomendável que o empreendedor acompanhe sempre as inovações que surgem e avalie a conveniência de adotar equipamentos mais modernos em seu processo produtivo.

Informatização: uma empresa informatizada tem grandes chances de sair na frente do concorrente. Além de facilitar os processos, garantem a segurança na tomada de decisões, melhora a produtividade e diminui os gastos. Escolha um projeto abrangente que atenda toda a empresa, desde o gerenciamento de conteúdo para websites, até os controles administrativos (financeiro, estoque, bancos, cadastro de clientes, etc.).

## INVESTIMENTOS

O investimento varia muito de acordo com o porte do empreendimento e do quantitativo de que dispõe o investidor. Considerando uma marmoraria de pequeno porte, montada numa área de 400m<sup>2</sup>, será necessário um investimento de R\$155mil aproximadamente.

**Obs.:** os valores apresentados são indicativos e servem de base para o empresário decidir se vale ou não a pena aprofundar a análise de investimento.

## PESSOAL

As atividades de uma marmoraria podem ser iniciadas com sete pessoas: duas no processo produtivo, um motorista, um ajudante, dois vendedores e um auxiliar administrativo.

Na hora de selecionar as pessoas que irão trabalhar na sua empresa, você deve levar em consideração as habilidades específicas exigidas para cada tipo de atividade que desenvolverão. Na linha de produção é fundamental que empregue mão-de-obra qualificada, que na maioria dos casos não se encontra pronta no mercado, tendo assim, que formá-la usando as diversas opções de treinamento.

## PROCESSOS PRODUTIVOS

Rochas ornamentais são aquelas passíveis de polimento: granitos, gnaiesses, migmatitos, sienitos, gabros - todas designadas comercialmente de granitos - e mármore, genericamente especificando todas as rochas carbonáticas,

metamórficas ou não.

**Características** - O Mármore e o Granito são produtos extraídos da natureza, oferecidos numa ampla gama de cores, proporcionando aos especificadores um abrangente leque de soluções estéticas, bem como a garantia de alta durabilidade. Encontram-se disponíveis em sua forma rústica, sendo submetidos a processos de industrialização para seu desdobramento em formas aplicáveis em vários segmentos da Construção Civil. São produtos genuinamente naturais, onde só se aplicam técnicas de industrialização apenas para ressaltar ainda mais sua beleza e requinte, ou seja, não estamos falando de produtos sintéticos, mas sim, de produto 100% natural, destacando-se pelas seguintes características:

- Alta carga de ruptura;
- Altíssima resistência à abrasão;
- Resistência ao gelo;
- Resistência a ácidos e álcalis;
- Cores variadas;
- Amplas possibilidades de composição.

### **Usos do Mármore e do Granito**

- Como pedra ornamental em revestimentos e pisos, na construção civil;
- Como aditivo para tintas e outros produtos químicos;
- Como "filler" de asfalto;
- Como corretivo de solo, devido ao alto teor de calcário, entre outros;
- Para fabricação de calcário bruto ou industrializado para adicionar ao cimento destinado a construções civis.

**Projeto e Planejamento** - Um bom planejamento é fundamental para garantir um projeto bem elaborado proporcionando um melhor aproveitamento de materiais, evitando assim, perdas com recortes e proporcionando mais beleza à pedra.

**Os Insumos** - Em marmorarias os insumos utilizados são: granalha, lâmina, cal, borra de carbureto, água, energia.

- *Mistura Abrasiva*. Basicamente, a mistura abrasiva é composta por água, cal ou carbureto (borra) e granalha. A água tem por função dar fluidez à mistura, permitindo a condução e alimentação do elemento abrasivo e a retirada dos resíduos do processo; o cal ou carbureto serve como elemento desaerador, que impede a oxidação da granalha e também como espessante e homogeneizador da mistura; a granalha é o elemento abrasivo, agente principal do corte.

- *Granalha*. São fragmentos metálicos de ferro fundido ou de aço. É fabricada nos formatos esféricos e angular, com diferentes dimensões (granulometria). As granalhas são especificadas de acordo com a sua forma e dimensão granulométrica.

\* Indicações para seleção de granalha.

1) Tipo - o tipo classifica-se em:

- *Angular*: possui maior poder de abrasão (corte).
- *Esférica*: possibilita melhor rolamento da lâmina sobre a placa.

2) Granulometria - pode ser:

- *De maior durabilidade*: pior acabamento superficial da chapa.
- *De menor durabilidade*: melhor acabamento.

3) Material - pode ser:

- *Ferro Fundido*: menor durabilidade, menor resistência ao esmagamento; recomendada para uso em material “mais mole”.
- *Aço*: maior durabilidade, maior resistência ao esmagamento, recomendada para uso em material “mais duro”.

### Tipos de Processos

- *Flameados*: neste processo, o mármore e o granito é queimado utilizando-se oxigênio, fogo e água. O resultado é um material áspero, porém com um acabamento muito especial.

- *Levigado*: neste processo, o mármore e o granito não têm o polimento concluído, ou seja, apenas se usa os grãos iniciais do polimento. O resultado é um material não áspero, porém sem o brilho do polimento.

- *Jateado*: neste processo, o mármore e o granito recebem um forte jato de areia e granalha, resultando num material anti derrapante.

- *Apicoados*: o mármore e o granito é picotado por pícolas, resultando num material áspero, porém com um acabamento muito peculiar e menos áspero que o flameado.

### Fases de Tratamento das Rochas nas Marmorarias

1ª. etapa ? Entrada - Placa bruta

2ª. etapa ? Levigamento

3ª. etapa ? Polimento

4ª. etapa ? Lustração

5ª. etapa ? Corte

6ª. etapa ? Acabamento

7ª. etapa ? Saída - Produto final

### Descrição do Processo

O processo de produção da marmoraria é a combinação de recursos naturais (matéria-prima) com mão-de-obra, tecnologia, equipamentos e insumos utilizados com métodos eficazes de trabalho, resultando em produtos com alto valor agregado.

A marmoraria tem como objetivo o tratamento final da rocha, adequando as placas às especificações de dimensões e acabamento superficial que o produto final deve possuir. O completo beneficiamento das placas deve passar pelas etapas: levigamento, polimento, lustração, corte e acabamento.

1 ) **Levigamento**. que consiste no desgrossamento da chapa e retificação de sua superfície, de forma que se obtenha uma placa de mesma espessura e com uma superfície menos rugosa e áspera. Para isto, utilizam-se politrizes manuais ou automáticas, com passagens sucessivas sobre a chapa, substituindo-se a granulometria dos abrasivos que são fixados nos satélites das politrizes.

2) **Polimento**. Também conhecido como esmerilhamento, é realizado pelo mesmo tipo de equipamento que realiza o levigamento, apenas alterando-se a granulometria do abrasivo utilizado. Após o polimento obtém-se uma superfície lisa e opaca.

3) **Lustração**. A lustração é feita para a obtenção de uma superfície lisa e brilhosa, que realce as propriedades de textura e cor da rocha. É realizada por politrizes que

utilizam coroas de polimento com abrasivos para a obtenção do lustre, principalmente para o granito.

4) **Corte.** A última operação é o corte das placas nas dimensões desejadas para a sua utilização. Esta operação é realizada por máquinas de corte a disco diamantado manuais ou semiautomáticos. Em muitos casos, após o corte as peças passam por um processo de afeiçoamento ou apicoamento.

O afeiçoamento consiste no acabamento final das partes cortadas, utilizando-se lixadeiras manuais.

O apicoamento consiste em piques de forma homogênea, realizados na superfície das chapas de granito para realçar-lhe a beleza, utilizando-se esmerilhadeiras manuais.

O tamanho das peças produzidas variam de acordo com as exigências do mercado e o produto após passar por estas etapas está pronto para ser adequadamente embalado e comercializado.

Atualmente, as marmorarias têm utilizado placas já polidas, ao invés de placas brutas.

As lâminas de mármore ou granito, até o momento de serem beneficiadas, permanecem apoiadas em cavaletes, em sentido vertical, a céu aberto ou em locais cobertos, já que neste estágio as condições climáticas não afetam o material. O que importa durante esta fase é a sua colocação correta nos cavaletes, para evitar que as lâminas tornem-se empenadas.

“Dica: o Serviço Brasileiro de Resposta técnica – SBRT é um conjunto de instituições que trabalha com o objetivo de orientar tecnicamente os processos produtivos de produtos. Apresenta soluções de problemas tecnológicos de baixa complexidade, em áreas específicas, mediante o fornecimento de resposta técnica personalizada, elaborada sob medida e gratuita. Vale à pena conferir: <http://sbrt.ibict.br>.”

## **DIVULGAÇÃO**

O ditado popular diz que “a propaganda é a alma do negócio”, mas a gente pode continuar dizendo que os “músculos” também são importantes. Assim, entendemos que dotar os clientes internos (funcionários, os “músculos” do negócio) de informações sobre os produtos oferecidos é a chave para vendê-los ao cliente externo.

Voltando à “alma do negócio”, concluímos que para atingir o consumidor e garantir as vendas, você deve planejar o seu marketing. E como fazer isso? A primeira sugestão é fazer uma análise da sua realidade: identifique quais são os custos de seus serviços, adapte-os e busque a otimização de sua alocação. Mantenha seus consumidores motivados, partindo para uma revisão da sua estrutura de comercialização, avaliando paralelamente, se essa estrutura atinge seu mercado-alvo com sucesso. Lembre-se que o marketing deve ser contínuo e sistêmico. Considere ainda, que num plano de marketing é importante o conhecimento de elementos como preço, produto (serviço), ponto (localização) e promoção. Avaliar as preferências e necessidades de seus clientes em relação às funções, finanças,

facilidade, "*feeling*" (sensibilidade) e futuro.

As empresas devem ter consciência de que a qualidade nos serviços prestados é, ainda, a melhor forma de tornar-se conhecida e sólida num mercado competitivo. A propaganda "boca em boca" é fator de fortalecimento das marcas.

## DIVERSIFICAÇÃO

Para alcançar o sucesso neste mercado é importante oferecer diferenciais. Procurar novas formas de apresentar os produtos tornando-os mais atrativos que os do concorrente. Incrementar as vendas, usando os meios de comunicação disponíveis no mercado, optando pela demanda externa, implementar sistemas de vendas diversificados. Uma boa forma de diversificar seu leque de atuação é agregando valor ao produto principal.

Sabendo que equipamentos e serviços opcionais fazem a diferença no mercado, os empresários do ramo estão sempre procurando novas formas de apresentar os produtos e torná-los mais atrativos que os do concorrente.

## NOTÍCIAS

### **Mármore e Granito do Espírito Santo Recebem Indicação Geográfica**

Município de Cachoeiro de Itapemirim se firma como grande produtor dessas pedras no país - 28/04/2012 – por Larissa Fafá

Vitória - Depois das panelas de barro de Goiabeiras é a vez do mármore e granito do município de Cachoeiro de Itapemirim ganhar reconhecimento através da Indicação Geográfica (IG), concedida pelo Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI). As pedras do sul do estado são extraídas e beneficiadas apenas na região capixaba.

A Indicação Geográfica é uma ferramenta coletiva de proteção e promoção de produtos tradicionais originários de determinadas regiões, delimitando a área de produção e restringindo o seu uso. Isso impede que outras pessoas utilizem o nome do local atrelado a itens de baixa qualidade. Sem um prazo de validade, a IG também agrega uma série de benefícios ao produtor, como o reconhecimento no mercado e a valorização da imagem de seus produtos.

Com o *status* de grande produtor de mármore e rochas ornamentais, Cachoeiro de Itapemirim se firma como o parque industrial pioneiro no Brasil na extração e beneficiamento da pedra. Para o secretário de Desenvolvimento Econômico do município, esse reconhecimento trará uma série de benefícios aos produtores da região e é reflexo do trabalho de anos. "Com um parque industrial desenvolvido e maduro, o mármore produzido em Cachoeiro atingiu um grau de qualidade e beleza comparável ao que há de melhor no mundo", completa o secretário.

O Sebrae no Espírito Santo orienta os empreendedores quanto à documentação e à formalização do registro, necessárias para a conquista de Indicações Geográficas junto ao INPI. Com o apoio do Sebrae no estado, as panelas produzidas em Goiabeiras foram responsáveis por trazer ao Espírito Santo a primeira IG.

Fonte: <http://www.agenciasebrae.com.br/noticia/13411624/ultimas-noticias/marmore-e-granito-recebem-indicacao-geografica/>

## CURSOS E TREINAMENTOS

### **CETEMAG – Centro tecnológico de Mármore e Granito**

Rod. Cachoeiro-Muqui, 120 - Aeroporto - Cachoeiro de Itapemirim/ES CEP: 29300-970 Tel.: (028) 3521-3131 E-mail: [cetemag@cetemag.org.br](mailto:cetemag@cetemag.org.br) - <http://www.cetemag.org.br>



**SINDIROCHAS**

Av. Nossa Senhora da Penha 1.495, sala 902, Ed. Corporate Center, Santa Lúcia. Vitória/ES - CEP: 09045-401 - Tel.: (027) 3225-2358 - E-mail: vitória@sindirochas.com.br - <http://www.sindirochas.com.br>

O SEBRAE/ES - Av. Jerônimo Monteiro, 935, Ed. Sebrae, Centro. Vitória/ES.CEP: 29010-003 - Tel.: 0800 570 0800 - <http://www.sebrae.com.br/uf/espírito-santo>

Disponibiliza ao empreendedor uma carteira com mais de 30 títulos de cursos (presenciais e on-line) e palestras abordando os mais variados temas e objetivos. A Educação Empresarial do SEBRAE é um instrumento para que os obstáculos encontrados sejam superados com maior facilidade ampliando, conseqüentemente, o horizonte de conhecimentos necessários ao bom desempenho dessa função.

Cursos: Técnicas de Vendas; Gestão de Visual de Loja; Gestão Empresarial Integrada; Estratégia Empresarial; Formação de Preços para o Varejo; Gerência de Rotinas e Procedimentos em Vendas; Atendimento ao Cliente; Como Vender mais e Melhor; Iniciando um Pequeno Grande Negócio ; Empretec ; Administração Básica para Pequenas Empresas, entre outros.

Palestras Gerenciais: Atendimento a Clientes; Comece Certo – Planejamento e Análise; Determinação do Capital de Giro; Gerenciando o Fluxo de Caixa com Eficiência; Promoção de vendas; Entendendo Custos, Despesas e Preço de Venda; A Empresa e os Novos Tempos; Qualidade no relacionamento ao cliente; Como Conquistar e Manter Clientes.

Ensino à Distância - <http://www.ead.sebrae.com.br/hotsite/> - Aprender a Empreender; IPGN – Iniciando um Pequeno Grande Negócio; APF – Análise e Planejamento Financeiro; CVMM – Como Vender Mais e Melhor; D-OLHO na Qualidade – 5s para Pequenos Negócios; Atendimento a Cliente; BPSA – Boas Práticas nos Serviços de Alimentação – Gestão da Segurança; EI – Empreendedor Individual; etc.

**EVENTOS**

O empreendedor deve estar sempre em contato com as entidades e associações para obter informações sobre os eventos que ocorrerão dentro da sua área (tipo, data, local de realização). Os eventos como feiras, roda de negócios, congressos, etc., são muito importantes para o empresário ficar por dentro das tendências de mercado, conhecer novos produtos e tecnologias, realizar parcerias e fazer bons negócios.

Onde pesquisar:

\* União Brasileira de Feiras e Eventos -<http://www.ubrafe.com.br>

\* Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior –

[http://www.mdic.gov.br/sitio/sistema/expofeira/calFeirasExposicoes/feiExposicoes\\_P.php](http://www.mdic.gov.br/sitio/sistema/expofeira/calFeirasExposicoes/feiExposicoes_P.php)

\* SINDIROCHAS - Av. Nossa Senhora da Penha 1.495, sala 902, Ed. Corporate Center, Santa Lúcia. Vitória/ES - CEP: 09045-401 - Tel.: (027) 3225-2358 - E-mail: vitória@sindirochas.com.br - <http://www.sindirochas.com.br>

**Cachoeiro – Stone Fair Brasil**

Locais: Cachoeiro de Itapemirim/ES Organização: Milanez & Milaneze

Tel.: (028) 3521-3131

<http://www.feiradomarmore.com.br/marmore/25-pt/index.php>

### **Vitória Stone Fair - 2013**

Data: 26 de fevereiro à 1º de março de 2013 -  
<http://www.vitoriastonefair.com.br/site/2013/pt/home>

### **LEGISLAÇÃO ESPECÍFICA**

Cartilha do Fornecedor Capixaba - é um documento que dá as diretrizes legais (direitos de deveres) que norteiam a relação cliente x fornecedor. Está disponível para consulta na Biblioteca do SEBRAE/ES ou no site: [http://www.procon.es.gov.br/download/Cartilha\\_Fornecedor\\_Capixasba.pdf](http://www.procon.es.gov.br/download/Cartilha_Fornecedor_Capixasba.pdf)

- Lei nº. 8.078/1990 (Código de Defesa do Consumidor) – Alterada pela Lei nº 8.656/1993, Lei nº 8.703/1993, Lei nº 8.884/1994, Lei nº 9.008/1995, Lei nº 9.298/1996, Lei nº 9.870/1999, Lei nº 11.785/2008, Lei nº 11.800/2008, Lei nº 11.989/2009 e Lei nº 12.039/2009.

- Lei Municipal nº. 6.080/2003 – Código de Posturas e Atividades Urbanas do Município de Vitória. Regulamentada pelo Decreto nº 11.975/04. Ref.Proc. 5766168/03. Lei nº 6412-05-acrescenta inciso IX ao § 2º. Alterada pelas Leis nºs 6679/06 e 6680/06. Acrescentado inciso IX ao § 2º do Art. 99, pela Lei nº 7.063/07. Regulamentado inciso III do Art. 194, pelo Decreto nº 13.853/08. Acrescentado artigos pela Lei nº 7598/08. Acrescentado § 3º no Art. 43, pela Lei nº 7.768/09 - § 3º. Na fixação de nomes de bens públicos municipais deverá ser reservado um percentual de 50% (cinquenta por cento), no mínimo, para o gênero feminino.”(NR) - Alterada Redação do § 1º do Art. 19 pela Lei nº 7.775/09. Acrescentado Parágrafo único ao Art. 27, pela Lei nº 7.842/09. Alterado o Parágrafo único do Art. 145 pela Lei 7802. Nova redação ao Art. 123 pela Lei nº 8.005/10. Incluído inciso XII no Art. 186 pela Lei nº 8.166/11. Alterado o Parágrafo único do Art. 145 pela Lei nº 8.297/12.

- Verifique junto com seu contador se ela está de acordo com a definição de microempresa ou de empresa de pequeno porte, bem como se não está inclusa em qualquer das vedações prevista na Lei Complementar nº 123/2006 (Lei do Simples Nacional).

- Lei Federal 12.291, de 20 de julho de 2010 – Determina obrigatoriedade aos estabelecimentos comerciais e de prestação de serviços em manter uma cópia do Código de Defesa do Consumidor (CDC) à disposição no local.

- Lei Estadual nº. 4.126/88. Cria a Secretaria de Estado para Assuntos do Meio Ambiente, órgão central do Sistema Estadual do Meio Ambiente, responsável pela definição, implementação e coordenação da Política Estadual de Meio Ambiente, compatibilizando-a com a política nacional e com os planos de desenvolvimento do Estado - O Decreto nº 2.691-N/88 aprovou o regulamento da SEAMA. Alinea "b" do art. 3º, ver Lei nº 74/96. Alterada pela L.C. nº 248/02. A L.C. nº 152/99, extingue o CONSEMA, criado por esta lei. Ver Decreto nº 1.582-R (D.O. de 21/11/05), que institui a Comissão Interinstitucional de Educação Ambiental do Estado do Espírito Santo - CIEA-ES.

- Lei Estadual nº. 7.058/02. Dispõe sobre a fiscalização, infrações e penalidades relativas a proteção ao meio ambiente no âmbito da Secretaria de Estado para Assuntos do Meio Ambiente. Republicada no D.O. de 23/01/02. Artigo 12

regulamentado pelo Decreto 1.018-R (D.O. de 02/04/2002). Ver Decreto nº 1.777-R/07 (D.O. de 09/01/07), alterado pelo Decreto nº 1.972-R (D.O. de 27/11/07) que dispõe sobre o Sistema de Licenciamento e Controle das Atividades Poluidoras ou Degradadoras do Meio Ambiente, denominado SILCAP. Ver Decreto nº 1.936-R (D.O. de 11/10/07) que regulamenta o licenciamento ambiental de barragens para fins agropecuários neste Estado.

- Lei Federal nº. 6.567/78. Dispõe sobre regime especial para exploração e aproveitamento das substâncias minerais que especifica e dá outras providências. (Regime de licenciamento) – Alterada pela Lei nº 8.982/95).

- Lei Federal nº. 6.938/81. Dispõe sobre a Política Nacional do Meio Ambiente, seus fins e mecanismos de formulação e aplicação - Regulamentada pelo Decreto nº 99.274/1990, Alterada pelo Decreto nº 122/1991, Decreto nº 1.205/1994, Decreto nº 3.942/2001, Lei nº 7.804/1989, Lei nº 8.028,90, Lei nº 9.960/2000, Lei nº 9.966/2000, Lei nº 9.985/2000, Lei nº 10.165/2000, Lei nº 11.284/2006, Lei nº 12.651/2012 e a Lei Complementar nº 140/2011.

- Lei Federal nº. 9.605/98. Dispõe sobre as sanções penais e administrativas derivadas de condutas e atividades lesivas ao meio ambiente - Alterada pela Lei nº 9.985/2000, Lei nº 11.284/2006, Lei nº 11.428/2006, Lei nº 12.305/2010, Lei nº 12.408/2011 e Medida Provisória nº 2.163-41/2001.

Obs.: É importante destacar que cada município possui sua legislação específica no que diz respeito às questões ambientais, desta forma, é aconselhável que o empreendedor procure se informar sobre a legislação local onde vai implantar seu empreendimento.

- NBR 10004 - faz a classificação ambiental do resíduo e determina a Composição Química e as suas propriedades físicas. Têm por objetivo determinar qual a disposição ambientalmente correta (qual tipo de aterro).

- IN nº.19, Agosto/2005 - O IEMA editou a Instrução Normativa que regulamenta a gestão de resíduos das indústrias, condicionando o controle da desidratação, a condição de armazenamento do resíduo desidratado.

**Obs.:** é importante destacar que cada município possui sua legislação específica no que diz respeito às questões ambientais, desta forma, é aconselhável que o empreendedor procure se informar sobre a legislação local onde vai implantar seu empreendimento.

## **REGISTRO ESPECIAL**

Para registrar sua empresa você precisa de um contador. Profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa, auxiliá-lo na escolha da forma jurídica mais adequada para o seu projeto e preencher os formulários exigidos pelos órgãos públicos de inscrição de pessoas jurídicas. Além disso, ele é conhecedor da legislação tributária à qual está subordinada a nossa produção e comercialização. Mas, na hora de escolher tal prestador de serviço, deve-se dar preferência a profissionais qualificados, que tenha boa reputação no mercado e melhor que seja indicado por alguém que já tenha estabelecido com ele uma relação de trabalho.

O processo de registro de empresas passa por diversos órgãos, cada um com sua competência específica: Junta Comercial; Secretaria da Receita Federal (CNPJ); Secretaria Estadual da Fazenda – Sefaz-ES; Prefeitura Municipal; Corpo de Bombeiros Militar.

Hoje o processo está simplificado por meio do REGIN – Sistema Integrado de Registro Mercantil. É um sistema de registro de pessoa jurídica, que permite que todo o processo de viabilidade de constituição das novas empresas seja feito on line do escritório do próprio empreendedor ou de seu contador, sem necessidade de presença física na Junta Comercial. Com o uso do sistema todos os processos terão de ser feitos via REGIN, que pode ser acessado através do site da Junta – [www.jucees.es.gov.br](http://www.jucees.es.gov.br), e quando completados os documentos serão levados a um só local, a Prefeitura conveniada com a Junta Comercial do Espírito Santo.

Algumas outras providências necessárias:

- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social - INSS”.
- Licença Ambiental – cabe ao IEMA permitir a localização, instalação, ampliação e operação de empreendimentos e atividades utilizadoras de recursos ambientais, e que possam ser consideradas efetiva ou potencialmente poluidoras, ou daquelas que, sob qualquer forma, possam causar degradação ambiental. O órgão responsável pelo Licenciamento Ambiental no Espírito do Santo é o Instituto Estadual de Meio Ambiente e Recursos Hídricos - [www.iema.es.gov.br](http://www.iema.es.gov.br)

## ENTIDADES

**IEMA** - Atendimento ao Público

BR 262, Km 0 - S/N - Jardim América Cariacica/ES CEP: 29140-500 Tel.: (27) 3636-2500 / 3636-2600 - <http://www.meioambiente.es.gov.br>

**IBAMA/ES** - Instituto Brasileiro de Meio Ambiente e Recursos Naturais Renováveis. Av. Marechal Mascarenhas de Moraes, 2487, Bento Ferreira, Vitória/ES - CEP: 29050-625 Tel.: (27) 3089-1071 / 3089-1150 - <http://www.ibama.gov.br>

**IDAF** - Instituto de Defesa Agropecuária e Florestal do ES.

Rua Raimundo Nonato, 135 - Forte São João – Vitória/ES. CEP: 29017-160. Tel. (27) 3636-3782 / 3636-3776. E-mail: [idafdp.vix@terra.com.br](mailto:idafdp.vix@terra.com.br) - Site: <http://www.idaf.es.gov.br>

**SEMMAN** - Secretaria Municipal de Meio Ambiente de Vitória - Rua Marechal Mascarenhas de Moraes 1927 – Bento Ferreira - Vitória/ES. Tel.: (27) 3382-6000 / 3382-6578 - <http://www.vitoria.es.gov.br/semmam.php>

**MMA** – Ministério do Meio Ambiente – CONAMA - Esplanada dos ministérios - BI-B - 5º a 9º andar. Brasília / DF CEP: 70068-900 Tel.: (61) 3317-1433 / 3317-1392 <http://www.mma.gov.br>

**CETEMAG – Centro tecnológico de Mármore e Granito**

Rod. Cachoeiro-Muqui, 120 - Aeroporto - Cachoeiro de Itapemirim/ES CEP: 29300-970 Tel.: (028) 3521-3131 E-mail: [cetemag@cetemag.org.br](mailto:cetemag@cetemag.org.br) - <http://www.cetemag.org.br>

**SINDIROCHAS**

Av. Nossa Senhora da Penha 1.495, sala 902, Ed. Corporate Center, Santa Lúcia. Vitória/ES - CEP: 09045-401 - Tel.: (027) 3225-2358 - E-mail: vitória@sindirochas.com.br - <http://www.sindirochas.com.br>

**DPN** – Departamento Nacional de Produção Mineral. Setor de Autarquias Norte – Quadra 01 – Bloco B. Brasília/DF. CEP: 70041-903 – Tel.: (61) 3312-6666

**Procon Vitória** - Casa do Cidadão João Luiz Barone - Av. Maruípe, nº. 2544, Itararé. Vitória/ES - CEP: 29.045-230 - Tel.: (27) 3382-5545

**Junta Comercial do Estado do Espírito Santo**

Av. Nossa Senhora da Penha, 1433 Praia do Canto -Vitória/ES - CEP: 29045-401 - Tel.: (27) 3636-9342 - <https://www.jucees.es.gov.br>

**Prefeitura de Vitória**

SEDEC – Secretaria de Desenvolvimento da Cidade - Rua Vitória Nunes da Mota, 220, CIAC, Ed. Ítalo Batan Regis, Enseada do Suá, Vitória/ES. CEP: 29010-331 Tel.: (27) 3382-6000 - <http://www.vitoria.es.gov.br/sedec.php>

**Secretaria da Receita Federal**

Rua Pietrângelo de Biase, n.º. 56, Centro, Vitória/ES - Tel.: 3322-0711 e 146 <http://www.receita.fazenda.gov.br>

**Secretaria de Estado da Fazenda do Espírito Santo**

Rua Duque de Caxias, no. 189, Centro – Vitória/ES CEP: 29010-120 Tel.: Tel.: (27) 3636-4000 - Fax: (27) 3222-6285 - <http://www.sefaz.es.gov.br>

**Corpo de Bombeiros de Vitória**

Rua Ten. Mário Francisco de Brito, 100, Enseada do Suá, Vitória - Espírito Santo - CEP 29.050-555 - Tel.: (27) 3137-4471 - <http://www.cb.es.gov.br>

**FORNECEDORES E FABRICANTES**

**O SEBRAE/ES se isenta de responsabilidades quanto à forma da atuação das empresas no mercado.**

*Máquinas e equipamentos***Rochaz Indústria e Comércio Ltda.**

Rod. Br 101, Km 378, Tocaia. Cx. Postal 10. Iconha/ES. CEP: 29280-000 - Tel.: (28) 3537-1513. E-mail: [info@rochaz.com.br](mailto:info@rochaz.com.br) - <http://www.rochaz.com.br>

**Metafill – Equipamentos Industriais LTDA**

Av. Presidente Getúlio Vargas, 19, Bairro Aeroporto. Cachoeiro de Itapemirim/ES CEP: 29314-420 - E-mail: [metafill@metafill.com.br](mailto:metafill@metafill.com.br) Tel.: (28) 2102-9000 - <http://www.metafill.com.br>

**Maqfort Equipamentos Industriais Ltda.**

Rodocia Pádua-Perapetinga, Km 02, Glória. Santo Antônio de Pádua/RJ - Tel.: (22) 3851-2350 - <http://www.maqfort.com.br>

**Açogram Máquinas e Equipamentos.**

Rodovia Gumercino Moura Nunes, s/n - Km 04 – (Cachoeiro X soturno). Cachoeiro de Itapemirim/ES – Tel.: (28) 3518-0389 - <http://www.acogram.com.br>

***Pedras Polidas*****Paisagem Pedras Frade e a Freira Ltda.**

Cachoeiro de Itapemirim. Tel.: (28) 3522-3566

**Barcellos Granitos e Mármore Ltda.**

Cx. Postal 331 - CEP 29313-100 - Cachoeiro de Itapemirim/ES. Tel.: (28) 2101-0273 / (28) 2101-0270 - E-mail: [barcellosgm@barcellosgm.com.br](mailto:barcellosgm@barcellosgm.com.br) - <http://www.barcellosgm.com.br>

***Uniformes Profissional*****AVIP – Indústria e Comércio Ltda**

Rua São Mateus, 38 - Vila Lenira. Colatina/ES. CEP: 29702-570. Tel.: (27)3721-0630 - E-mail: [comercial@avipuniformes.com.br](mailto:comercial@avipuniformes.com.br) - <http://www.avipuniformes.com.br>

**Alfa Têxtil Brasil**

Rua Engenheiro F. Ruschi, 150, Vitória/ES. Tel.: (27) 3315-1955

**Uniforme Indústria Com. Roupas Ltda.**

Rua Três Irmãos, 101, Vila Velha/ES. Tel.: (27) 3326-6344 / Fax: (27) 3359-1061 / Cel.: (27) 9971-7691 - E-mail: [sobrinho@uniformesonline.com.br](mailto:sobrinho@uniformesonline.com.br) - <http://www.uniformesonline.com.br>

**Dannyr Uniformes Profissionais**

Rua Angelo Borgo 380, Polo de Confecção Santa Inês, Vila Velha/ES. Tel.: (27) 3229-9255 - E-mail: [castolde@hotmail.com](mailto:castolde@hotmail.com)

**BIBLIOGRAFIA**

- TIPS BRASIL.
- Série Perfil de Projetos. Produtos Beneficiados de Mármore e Granito. SEBRAE/ES. 1999.
- Sites:
  - <http://www.cetem.gov.br>
  - <http://www.cetemag.org.br>
  - <http://www.sindirochas.com.br>
  - <http://sbrt.ibict.br/resposta.do>
  - <http://www.mgm.ind.br>
  - <http://www.metafill.com.br>
  - <http://www.rochaz.com.br>
  - <http://www.feiradomarmore.com.br>
- O Setor de Rochas Ornamentais no Brasil. Disponível em: <http://www.vitoriastonefair.com.br/site/2013/pt/setor> . Acesso em 13 jul 2012.
- Mármore e Granito do Espírito Santo Recebem Indicação Geográfica. Município de Cachoeiro de Itapemirim se firma como grande produtor dessas pedras no país. Agência SEBRAE de Notícias. Disponível em: <http://www.agenciasebrae.com.br/noticia/13411624/ultimas-noticias/marmore-e->



granito-recebem-indicacao-geografica/. Acesso em 10 jul. 2012.

Oportunidades de negócios é um material meramente informativo acerca dos empreendimentos existentes no segmento correspondente ao seu título. Os dados apresentados são extraídos de publicações técnicas e, em linhas gerais, não têm a pretensão de ser um guia para a implementação dos respectivos negócios. É destinada apenas à apresentação de um panorama da atividade ao futuro empresário, que poderá enriquecer suas ideias com as informações apresentadas, mas carecerá de um estudo mais detalhado e específico para a implementação do seu empreendimento.

#### **ÁREA RESPONSÁVEL E DATA DE ATUALIZAÇÃO**

UAI – Unidade de Atendimento Individual – SEBRAE/ES

Data de atualização: julho 2012.