

REVISTA

ROCHAS

DE
QUALIDADE

**ROCHAS
IN DESIGN »
STONES IN
DESIGN**

*Rupp & Mezzomo
Gabriela Raymundo
Felipe Gargioni
Claudia Prado*

**MERCADO »
MARKET**

Janelas CASACOR

**ENTREVISTA »
INTERVIEW**

*Giorgio Bonaguro
Wesley Lemos
Monise Rosa*





VHOUSE - ARQUITETO CARLOS ROSSI

ALICANTE

História de 25 anos na distribuição dos melhores revestimentos para o mercado nacional

25 years of history in the distribution of the best coatings for the national market

» Com DNA no comércio, importando e distribuindo para o mercado nacional as principais rochas ornamentais entre mármore, granitos e quartzitos, além de uma vasta linha de industrializados, onde se destaca a marca espanhola Neolith® e marcas próprias da empresa como o Aglostone® e Aliquartzo®, a Alicante Comércio Importação e Exportação comemora 25 anos de história no próximo mês de outubro. De 1995 para cá algumas coisas mudaram, mas não a seleção criteriosa dos materiais que são fornecidos.

» *With DNA in commerce, importing and distributing for the national market the main ornamental rocks such as marbles, granites and quartzite, in addition to a vast line of industrialised products, where the Spanish brand Neolith® stands out, as well as the company's own brands Aglostone® and Aliquartzo®, Alicante Comércio Importação e Exportação celebrates 25 years of history next October. Since 1995 some things have changed, but not the careful selection of materials that they are supplied.*





Os sócios Antônio Pedro e José Roberto contam que as primeiras atividades da empresa começaram no bairro Vila Guilherme, em São Paulo, quando eram importados mármore da Espanha e da Itália durante o período de abertura de mercado implantada no governo Collor. “Com a expansão do mercado brasileiro e conseqüente aumento da demanda por materiais naturais diferenciados, houve a necessidade de crescer”, relembram.

Com isso, em 1998, a empresa passou para um espaço maior no bairro Parque Novo Mundo, onde fica a matriz até hoje. Além da unidade em São Paulo, a Alicante também tem filiais em Goiânia (GO), Curitiba (SC), Santa Bárbara D’Oeste (SP) e Cachoeiro de Itapemirim (ES). Todas as unidades foram estrategicamente pensadas para atender da melhor forma os clientes de todo o país.

“Os materiais importados pela Alicante são criteriosamente selecionados com o objetivo de oferecer ao mercado a mais alta qualidade. Comercializamos as matérias primas utilizadas pelas marmorarias para atender os segmentos de arquitetura, construção e design”, pontuam os sócios.

The partners Antônio Pedro and José Roberto say that the company’s first activities began in the Vila Guilherme neighbourhood, in São Paulo, when marbles were imported from Spain and Italy during the Collor government. “With the expansion of the Brazilian market and the consequent increase in demand for differentiated natural materials, there was a need to grow,” they recall.

Additionally, in 1998, the company moved to a larger space in the Parque Novo Mundo neighbourhood, where the headquarter is located until today. Besides the unit in São Paulo, Alicante also has branches in Goiânia (GO), Curitiba (SC), Santa Bárbara D’Oeste (SP) and Cachoeiro de Itapemirim (ES). All units were strategically designed to best serve customers throughout the country.

“The materials imported by Alicante are carefully selected in order to offer the market the highest quality. We commercialise the raw materials used by the marble mills to serve the segments of architecture, construction and design”, say the partners.

Com portfólio amplo e considerado um dos maiores do segmento, a Alicante distribui mais de 200 tipos de padrões em pedras naturais entre mármore, granitos, ônix, travertinos, limestones e quartzitos e revestimentos industrializados. As rochas naturais vêm de países como Portugal, Espanha, Itália, Grécia, Turquia, Índia, Omã e México.

Além disso, complementam o catálogo materiais exclusivos de marcas como Globais Neolith® e Technistone®, além das marcas próprias Aglostone®, Aliquartzo®, Marmoglass®, Nanoglass e AURIOM®, que vêm de países como Espanha, República Tcheca, Itália e China.

Com 64 colaboradores diretos, a empresa tem investido no desenvolvimento contínuo dos sistemas de controle, no marketing e nas marcas de distribuição exclusiva. “Estamos sempre inovando e oferecendo ao mercado alternativas de soluções com qualidade, lançamentos de itens das linhas de produtos que trabalhamos e mantendo um grande estoque regulador a pronta entrega. Hoje temos mais de 150.000 m² de estoque em nossos depósitos”, contam os sócios.

Diante da pandemia da Covid-19, a primeira ação da empresa foi a preservação do emprego de todos os funcionários. “Quanto ao desempenho em vendas nesse ano atípico para todos, conseguimos manter o ponto de equilíbrio e estamos com uma tendência de crescimento contínuo nas vendas mês a mês”, finalizam os sócios. ■

With a broad portfolio and considered one of the largest in the segment, Alicante distributes more than 200 types of patterns in natural stones among marbles, granites, onyx, travertines, limestones and quartzite and industrialised coatings. Natural stone comes from countries such as Portugal, Spain, Italy, Greece, Turkey, India, Oman and Mexico.

Besides, they complement the catalog with exclusive materials from brands such as Globais Neolith® and Technistone®, in addition to our own brands Aglostone®, Aliquartzo®, Marmoglass®, Nanoglass and AURIOM®, which come from countries such as Spain, the Czech Republic, Italy and China.

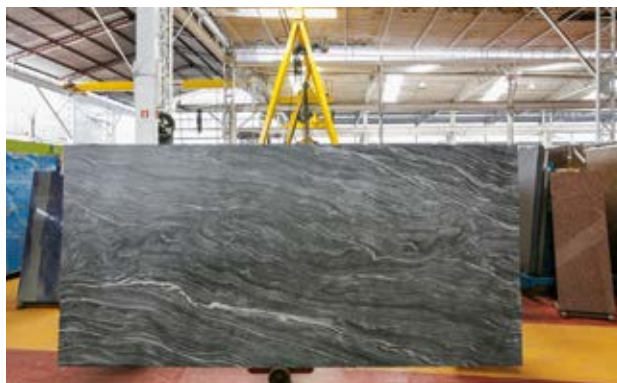
Counting with 64 direct employees, the company has invested in the continuous development of control systems, marketing and exclusive distribution brands. “We are always innovating and offering the market



MÁMORE NERO GOLD



NEOLITH® CLASSTONE MONT BLANC



NEOLITH® FUSION NAR DEL PLATA

alternative solutions with quality, launching items of the product lines that we work and keeping a large regulatory stock at prompt delivery. Today we have more than 150,000 m² of stock in our warehouses,” say the partners.

Facing the Covid-19 pandemic, the company’s first action was to preserve the employment of all their professionals. “Regarding the sales performance in this atypical year for all, we managed to maintain the balance point and we are with a trend of continuous growth in sales month by month”, conclude the partners. ■

PING-PONG



Quais são os principais países fornecedores da empresa?

Portugal, Espanha, Itália, Grécia, Turquia, Índia, Omã, México, Espanha, República Tcheca, Itália e China.

Qual foi o maior desafio enfrentado até hoje pelo grupo?

Ao longo de nossos 25 anos tivemos muitos desafios a serem enfrentados. Atuamos no Brasil, onde fatores políticos, econômicos e setoriais eclodem com certa frequência, afetando o humor dos mercados e influenciando nossos negócios. A Covid-19, sem sombra de dúvida, imputou um desafio ainda maior, pois além dos fatores econômicos tivemos o componente saúde e a vida as pessoas afetadas pelo isolamento. Não foi e não está sendo fácil lidar com tudo isso. Vamos acompanhar a evolução dessa pandemia e seus efeitos em nossos negócios.

Fora as atividades diárias do mercado de rochas ornamentais, a empresa trabalha com outras iniciativas (projetos sociais, causas diversas, etc)?

Vemos que a nossa grande contribuição para a sociedade e também em nome da cultura é o nosso compromisso e responsabilidade sócio empresarial, onde adotamos práticas de gestão e compliance que seguem o rumo da legalidade em nossa operação. Nossos colaboradores apoiam e sentem orgulho e estão alinhados com estas práticas. Atuamos com programa de caridade por meio de doações e apoio a iniciativas como Chefs Especiais e apoio a iniciativas de conhecimento à classe dos arquitetos por meio de parcerias.

FAST QUESTIONS

What are the company's main supplier countries?

Portugal, Spain, Italy, Greece, Turkey, India, Oman, Mexico, Czech Republic and China.

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

Over our 25 years we have had many challenges to face. We operate in Brazil, where political, economic and sectorial factors hatch with a certain frequency, affecting the mood of the markets and influencing our business. Covid-19, without a doubt, added an even greater challenge, because besides the economic factors we had the health and life components from people affected by isolation. It was not and is not being easy to deal with all this. We will follow the evolution of this pandemic and its effects on our business.



Outside the daily activities of the stone market, does the company work with other initiatives (social projects, various causes, etc.)?

We see that our great contribution to society and also in the name of culture is our corporate partnership and responsibility, where we adopt management and compliance practices that follow the path of legality in our operation. Our employees support and feel proud and are aligned with these practices. We operate a charitable program throughout donations and give support for initiatives such as Special Chefs and educational initiatives for the architects' class through partnerships.