

“Contar a história de José Carlos D’Amaro é também revelar a trajetória e conquistas de grandes empresas do setor”



O executivo atuou nas principais empresas de galvanoplastia e TS no Brasil, como **Deca**, **Orwec**, **Enthone** e **Alpha Galvano**, presenciando as diferentes mudanças do segmento, seja em tecnologia, cenário mercado, economia, produtos e/ou processos

Por Ana Carolina Coutinho

José Carlos D’Amaro iniciou no setor, trabalhando na área galvânica, em 1966, na Deca, onde teve um começo já repletos de novos aprendizados. “Foi um importante início de aprendizado, controlando os banhos da galvânica (banhos de cobre alcalino, níquel e cromo), além de análises de ligas especiais de bronze, como auxiliar da engenharia de materiais; onde peguei o gosto pela profissão, me motivando a entrar na faculdade de Engenharia Química. Em 1970, a Deca manifestou interesse na instalação de uma linha de cromação de ABS e, como esse era um assunto muito recente naquela época, fui colocado como responsável pela instalação de uma linha piloto que ficou operando durante algum tempo”, diz. A linha piloto não virou produção por decisão da diretoria, conta, “porém, serviu de aprendizado, uma vez que, por ser uma linha piloto, muitos testes foram feitos, sendo eu o maior beneficiado”.

No ano seguinte, D’Amaro passou a trabalhar para a Orwec, onde atuou por 38 anos. Lá também começou com um grande desafio, na assistência técnica. “Fui colocado direto junto com meu querido amigo Luiz Varela para assistir as linhas galvânicas da Walita, uma máquina automática integrada cromando materiais diferentes, com linhas de preparação para alumínio, Zamac, ABS, ferro e latão, preparadas em linhas diferentes e que, posteriormente, seguiam na mesma máquina para cobre, níquel e cromo, com a gerência daquele que foi – não só meu professor, mas de grande parte dos técnicos de nossa geração – Malvino Bassoto, que, além da enorme capacidade profissional, era uma pessoa extremamente generosa e amável”.

Ele conta que rapidamente a Orwec se destacou no mercado. “Tendo sido a pioneira na introdução de inúmeros novos processos no mercado – como exemplo, cromação de ABS da forma como se produz até hoje e introdução de níquel químico; entre muitos outros. Além de



À direita, Malvino (Bassoto) professor e gerente da Orwec à época e, posteriormente, sócio

que, sob a batuta do Malvino e do Sr. Moses Manfred Kostmann, formamos uma grande equipe técnico-comercial que tinha como prioridade o atendimento rápido e eficiente a todos os clientes, com o objetivo de encantar e criar, no mercado, a imagem da melhor assistência técnica – objetivo que foi atingido, pois a Orwec, que era antes uma empresa quase desconhecida, se colocou entre as melhores do mercado em pouco tempo”.

O executivo enfatiza a sinergia entre a Owerc e a Enthone, que desenvolvia os novos negócios da empresa, permitindo um ambiente de fonte constante de novos conhecimentos. *“Creio que as duas décadas de maior desenvolvimento em nosso setor foram exatamente as de 1970 e 1980. A relação Orwec e Enthone era muito estreita devido à paixão que o Dr. Juan Haydu, Vice-presidente de tecnologia da Enthone, tinha com o Brasil – de uma a duas vezes por ano estava presente, sempre trazendo novas informações e nos mantendo atualizados com as diversas linhas de processo”*, destaca D’Amaro. Nesse ínterim, ele também atuou na área comercial da Owerc: *“Atender novos*

clientes com visão de vendas, e não apenas técnica, me deu a oportunidade de conhecer e contatar muitas empresas e ganhar experiência comercial dentro de nosso segmento”.

A década de 1980 foi profícua para o profissional, quando, em 1983, ele passa a gerenciar a área de circuitos e começa a expandir seus conhecimentos também fisicamente, indo à matriz americana e a unidades da empresa na Europa. Nesse ponto da história, uma grande inovação acontece: a invenção do cartão telefônico. *“Como tínhamos uma linha de circuito impresso instalada no CPqD da TELEBRÁS em Campinas, e o telefone foi desenvolvido pelo Sr. Nelson Guilherme Bardini dentro do CPqD, já tinha o telefone desenvolvido, mas necessitava desenvolver o cartão telefônico. Como eu já tinha a experiência da área de ABS, pedi a ele que solicitasse folhas de ABS à Nitriflex, que, após metalizarmos, foi gerado um circuito impresso em estanho sobre a folha. Esse cartão foi testado e funcionou, nascendo, assim, o primeiro cartão telefônico”*, revela. E dá detalhes: *“Foi montada uma pequena linha, de 20 litros de banho, onde, por muito tempo, foram processadas folhas para teste-piloto dos telefones, até culminar com a montagem da primeira linha de cartão telefônico dentro da Casa da Moeda do Brasil, para a produção de 1.500.000 de cartões por mês”*.

Entretanto, o que veio a seguir... D’Amaro revela: *“Em pouco tempo, a linha, se tornou obsoleta e pouco produtiva, devido ao aumento de consumo que chegou a atingir 100 milhões/mês”*.

Ele detalha que, com a implantação do Plano Collor, a área de circuito impresso reduziu 80% e que toda a indústria foi afetada pelas medidas do novo governo,



EBRATS 1994 – à direita Manfred Kostmann, seu sócio na Orwec



EBRATS 2022
Palestra



Uma de muitas das palestras ministradas por D'Amaro; aqui, na ABTS. À esq., Roberto Motta de Sillos

“forçando a todos a reverem seus conceitos e a conquistarem novas tecnologias e maneiras diferentes de fazer as coisas. Aqueles que se adaptaram, após algum sofrimento, recuperaram o crescimento, porém, muitos não se adaptaram e não resistiram”.

Por volta desse período, outro desafio surge para D'Amaro, que assume a gerência comercial da Orwec, unificando circuito impresso e galvânica. “Foi outro recomeço, pois tive que aprender não apenas o tratamento de superfície, mas o primeiro contato em gerenciar pessoas”. Ocorre que aquelas pessoas com as quais tanto aprendeu tornam-se mais que amigos: “*Em 1995, o Sr. Malvino Bassoto, o Sr. Moses Manfred Kostmann e eu nos tornamos sócios da Orwec*”, diz. E acrescenta: “*Passo, então, à função de Diretor-técnico, permanecendo até a compra do business da Orwec pela Enthone, que passou a atuar diretamente, como Enthone Brasil, gerenciada pela KBD'A, empresa formada por Kostmann, Bassoto e D'Amaro*”.



Semana de Engenharia Faap

O executivo conta que, nos anos 2000, a própria Enthone pediu-lhe para que se desligasse da Orwec, “que continuava produzindo os produtos, como prestadora de serviço, para a Enthone Brasil”, e também da KBD'A”, passando a ser funcionário da Enthone Brasil com a função de Diretor-técnico-comercial. Após o retorno ao México, do Sr. Raymundo Gonzales, enviado pela matriz para assumir a direção da companhia no país, D'Amaro passa a comandar a Enthone Brasil, “que, em janeiro de 2002, passou a chamar Cookson do Brasil em sua nova planta em São Bernardo do Campo (SP), onde compartilhava toda a estrutura com outra empresa do mesmo grupo: a Alpha Metals Brasil, fornecedora de produtos de solda de estanho para o mercado de eletrônica”, detalha.

D'Amaro relata que continuou na Cookson até 2010: “*(...) quando deixei a Enthone depois de 38 anos, incluindo o tempo de Orwec, Enthone e Cookson, e fui trabalhar com nosso querido amigo Sergio Fausto Pereira, na Tecnorevest, onde conseguimos elevar o faturamento em 61%, no período de janeiro de 2010 até junho de 2011, ocasião em que a Tecnorevest foi comprada pela MacDermid*”.

Em outubro de 2014, D'Amaro passa à Alpha Galvano, “onde tenho a felicidade de permanecer até hoje”. Ele detalha as mudanças dentro da companhia nesses oito anos: “*A Alpha Galvano vem passando por um processo de transformação, passando de uma empresa focada em fornecimento de matérias-primas e metais para uma indústria química, incluindo uma completa renovação em toda a linha de processos, para tratamento de superfície, com um crescimento de 500% na área de processos, entre 2015 até hoje. Isso se deve a essa mudança de conceitos, ao empenho de uma equipe focada em resultado e à visão clara da diretoria, de cada vez mais incentivar o fornecimento de produtos produzidos pela Alpha Galvano*”, enfatiza.

São mais de 50 anos de atuação na indústria galvânica e de tratamento de superfície e D'Amaro declara o que aprendeu nessas mais de cinco décadas: “*O grande aprendizado que enxergo é o de que, muitas vezes, as principais razões de custo nem sempre são adequadamente consideradas pelas indústrias, principalmente nos prestadores de serviço, que estão sempre atentos a preço e custo de produtos, mas nem sempre dão a mesma atenção à produtividade, ao retrabalho e à rejeição, que, de fato, são os principais responsáveis pelo sucesso ou insucesso de uma empresa*”, finaliza.



Da esquerda para a direita, Presidente, Vice-presidente da Enthone, e Raymundo Gonzales, diretor no Brasil em 2000

D'AMARO FALA SOBRE MERCADO E INOVAÇÃO

O Sr. foi pioneiro em diferentes processos na indústria, crê que ainda é possível inovar, em quais áreas?

A principal área de inovação acredito ser na de substituição dos processos de fosfato para pintura pelos processos de nano tecnologia. Na área de processos para proteção contra a corrosão é a solidificação cada vez maior do uso de zinco-níquel, com a possibilidade de parcial mudança do processo alcalino para o processo ácido.

Como enxerga a atualidade do setor de Tratamento de Superfície no Brasil, de maneira geral?

Tivemos algumas décadas, entre 1970 e 2000, de muito desenvolvimento em nosso setor. Atualmente, as mudanças de processos têm sido cada vez mais raras. Houve, durante as duas últimas décadas, uma redução no tamanho do mercado, com substituições de processos galvânicos por outros tipos de materiais, agora estamos passando por uma fase de estabilização do segmento e acreditamos que continuará desta forma, isso não traz apenas efeitos negativos. Com o mercado mais estável, ele vai se tornando cada vez mais controlado, diminuindo as concorrências predatórias que não conseguem se manter, basta ver o número de pequenas cromações de ABS que encerraram atividades nos últimos anos. Com um mercado melhor controlado, as empresas que se preocupam realmente em operar de maneira eficiente e lucrativa estão conseguindo cada vez mais espaço.

Em sua opinião, qual o grande desafio atual do setor?

Dentro do setor, o que considero o grande desafio para os fornecedores está no atendimento de maneira completa. Atendimento do setor interno de vendas, dos vendedores, da assistência técnica... desde o momento em que você conquista o cliente, mas também no pós-vendas. Atualmente, as diferenças entre processos das boas empresas são muito sutis, realçando que a diferença é o atendimento e o serviço. Acredito que isso tem sido a principal ferramenta de nosso crescimento.

Quais foram as grandes revoluções na área vivenciadas por você? Qual sua contribuição nesse sentido?

No início da minha carreira na Orwec, os processos de zinco operavam com concentrações de 80 a 90 g/l de cianeto de sódio livre na solução, a primeira revolução foi na redução da concentração de cianeto no banho até operar com banhos em concentrações de 10 g/L, posteriormente, o processo de cianeto, trabalho feito pela equipe da Orwec, sob a batuta do Malvino, tudo com a orientação do Dr. Juan Haydu, que era o responsável da Enthone pelo desenvolvimento. Introdução do níquel químico também foi um grande trabalho dessa mesma equipe que tenho o orgulho de ter feito parte. A idealização do cartão telefônico do telefone indutivo inventado pelo Sr. Nelson Guilherme Bardini dentro do CpQD, da Telebras. A introdução dos primeiros processos de zinco-liga – inicialmente com zinco/ferro e zinco/ferro/cobalto. A instalação, na Fosfazin (empresa que hoje não existe mais), da primeira linha de zinco-níquel (processo da Dipsol, com 6 a 8 % de níquel na liga, instalado pela Orwec), para a produção de tubos do Fiesta (Ford). O segundo banho de zinco-níquel (já com processo da Enthone), instalado na Cation, para a produção de peças



Jantar com Dr. Juan Haydu, responsável da Enthone pelo desenvolvimento de negócios da Orwec

do sistema de freios da Bosch. Dentro do nosso segmento, em seguida, a grande revolução foi a eliminação do cianeto e do cromo hexavalente na zincagem de peças automotivas e eletroeletrônicas, onde todas as equipes técnicas de nossa geração estiveram envolvidas com desenvolvimento de passivadores trivalentes e sistemas de selagem e top coats.

Com tantas – e rápidas – transformação, o que é possível prever para a indústria de um modo geral? Como vê o futuro da indústria? Qual será a próxima grande revolução, em sua opinião?

Já há muito tempo, muitas empresas vêm buscando uma solução para a eliminação do cromo no sistema de condicionamento de peças plásticas, em algum momento este processo deve se firmar no mercado. A substituição dos processos de fosfatização para a pintura por processos 'nano deve também se concretizar.

Qual a principal dica você pode dar para o executivo industrial no Brasil?

De uma maneira muito sucinta, durante muitos anos tenho visto empresas focadas em estratégias diferentes: umas focadas em vender barato, ou seja, focadas no preço. Outras, focadas no atendimento de maneira completa, desenvolvimento de cliente, cumprindo prazos e qualidade esperada, dando respostas rápidas as necessidades do cliente e cobrando o preço justo. Via de regra, aquelas que optaram por vender com preço baixo, achando que com isto conquistaria mais mercado, sucumbiram. Enquanto aquelas que, ao contrário, se dedicaram em atender bem e correto, cobrando o preço que lhe trouxesse retorno foram aquelas que cresceram.

VIDA PESSOAL

Pode contar um pouco onde vive e o que gosta de fazer nas horas livres?

Meu final de semana é sempre em Jaguariúna (SP), mantendo até hoje, apesar dos meus 73 anos, todo sábado pela manhã, o futebol com meus amigos do Sênior Jaguari Futebol Club e tentar, uma vez por ano, fazer uma viagem com a esposa, coisa nem sempre possível. Adoro chegar em casa e sentar ao lado dela (minha eterna namorada) no sofá, não importa o que iremos assistir.

Enquanto profissional, quais foram/são as referências que utiliza (algum pensamento e/ou pessoa)? Como aplica na sua atividade?

Certamente, as pessoas de maior influência na minha vida profissional foram o Sr. Moses Manfred Kostamann (como administrativo); Malvino Bassoto, que meu deu toda a base técnica para formar o alicerce de minha carreira; e o Sr. Juan Haydu (Diretor-técnico e Vice-presidente de tecnologia da Enthone, com todo o conhecimento que nos transferiu durante muitos anos).

E na vida, o que te inspira; por quê?

O que me inspira é a minha família, da qual recebo um suporte impressionante, principalmente daquela que é, e sempre foi, meu alicerce, minha esposa, Geni Terezinha Sisti D'Amaro; sem ela, certamente, eu não teria condição de me dedicar à minha profissão, com o compromisso de ter sempre as coisas atualizadas, o que nos força a estar sempre estudando as possibilidades.

Quais são os seus objetivos atuais?

O objetivo principal profissional é a consolidação da Alpha Galvano como fornecedora de processos para tratamento de superfície e conseguir manter a linha de crescimento sempre ativa, junto com nossa equipe técnico comercial, que tem mostrado, cada vez mais, o comprometimento com o senso de equipe. 🚀



D'Amaro e a família, filhos, noras, genros e netas