

“Já passamos por altos e baixos, crises e épocas de esplendor, e o segmento de tratamento de superfícies continua”

# BRUNO MATTANA

Bruno Mattana realizou a sua trajetória profissional na galvanoplastia, passando a sólida Coventya, que comandava há muitos anos, à Element Solutions (MacDermid Enthone). Nesta entrevista, ele traz importantes reflexões sobre o setor onde atuou por quatro décadas



**B**runo Mattana consolidou sua carreira na galvanoplastia, onde atuou por quatro décadas. De profissional operacional a empresário, tornou-se, Diretor-Presidente no Brasil de uma gigante global, a Coventya, recentemente adquirida pela Element Solutions (MacDermid Enthone). “No mundo globalizado, as aquisições entre empresas, mesmo que concorrentes, não são consideradas como uma surpresa, trata-se da obtenção de fortalecimento no mercado em que elas atuam”, explica.

O executivo acrescenta: “Em específico, a aquisição da Coventya pela Element Solutions (MacDermid Enthone) traz uma grande sinergia tecnológica e de mercado. Isto vem a favorecer seus clientes na obtenção de aporte técnico, assistência técnica e desenvolvimento de novos processos. São empresas que se complementam, o que aumenta sua capacidade de atender os mercados mais exigentes e competitivos”.

No alto de seus 40 anos de atuação em tratamento de superfície, Mattana, agora aposentado, nos concede esta entrevista onde traz considerações sobre sua carreira, a compra da Coventya e, principalmente, sobre o mercado em que fez sua trajetória e o seu nome. Acompanhe.

por Ana Carolina Coutinho

#### **O SR. ATUA HÁ QUASE 40 ANOS NA INDÚSTRIA DE TRATAMENTO DE SUPERFÍCIE, QUAIS FORAM OS MOMENTOS MAIS PONTUAIS DA INDÚSTRIA VIVENCIADOS POR VOCÊ? POR QUÊ?**

Ao concluir meus estudos, fui contratado pela empresa Eberle, hoje Mundial S.A., para trabalhar no setor de tratamento de superfícies e lá pretendia seguir minha carreira profissional. Após 18 anos, nessa empresa, fui convidado a montar uma distribuição do Centro Galvanotecnico di Toscana (CGT), empresa formuladora de aditivos para banhos galvânicos de Florença, na Itália. Ao aceitar, dei o passo mais importante para minha vida profissional, nascendo assim, o Centro Galvanotécnico Latino (CGL) e alguns anos após a Coventya do Brasil.

#### **E, EM ESPECIAL, NA COVENTYA?**

Com a fusão entre CGL e Coventya tivemos um expressivo aporte tecnológico, sobretudo no setor protetivo, o que nos possibilitou o desenvolvimento da empresa no mercado automotivo, fator determinante para o crescimento da mesma.

#### **A AQUISIÇÃO DA COVENTYA PELA ELEMENT SOLUTIONS (MACDERMID ENTHONE) FOI UMA SURPRESA? O QUE PODE NOS DIZER SOBRE ESSA AQUISIÇÃO? QUAIS SERÃO OS PRINCIPAIS GANHOS ENTRE AS DUAS GIGANTES GLOBAIS?**

No mundo globalizado, as aquisições entre empresas, mesmo que concorrentes, não são consideradas como uma surpresa, trata-se da obtenção de fortalecimento no mercado em que elas atuam. Em específico, a aquisição da Coventya pela Element Solutions (MacDermid Enthone) traz uma grande sinergia tecnológica e de mercado. Isto vem a favorecer seus clientes, na obtenção de aporte técnico, assistência técnica e desenvolvimento de novos processos. São empresas que se complementam, o que aumenta sua capacidade de atender os mercados mais exigentes e competitivos.

#### **COMO ENXERGA A ATUALIDADE DO SETOR DE GALVANOPLASTIA, DE MANEIRA GERAL? QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DESAFIOS E PRINCIPAIS QUALIDADES?**

Nós somos dependentes dos insumos para galvanoplastia de outros países, e isto afeta diretamente nossos custos. Nosso maior desafio é procurar uma maior autonomia na obtenção de matérias-primas. Por outro lado, o nível técnico de nossas empresas tem aumentado, a mão de obra está se qualificando e a preocupação com o meio ambiente existe, inclusive com investimentos para este fim. Com o aumento gradual da produtividade, vejo o Brasil, neste setor, buscando o seu espaço na concorrência globalizada.

#### **COMO ANALISA O BRASIL FRENTE A OUTRAS POTÊNCIAS MUNDIAIS EM GALVANOPLASTIA? QUAIS DEFEITOS PRECISAMOS SUPERAR?**

Estamos vivendo um momento muito particular e, nesse setor, há grandes dificuldades a serem superadas, como a falta e/ou constante



aumento de custo dos insumos. A crise energética também afeta diretamente as empresas brasileiras. Por outro lado, tendo-se um mercado interno grande, um bom nível de exportações (sobretudo no agronegócio) e diversificação mercadológica, o GMF (General Metal Finishing) tem tido um bom desempenho pós-pandemia.

**NA SUA OPINIÃO, QUAL É A GRANDE INOVAÇÃO NO SETOR DE TRATAMENTO DE SUPERFÍCIE E QUÍMICO HOJE? POR QUÊ? ACREDITA QUE AINDA EXISTE ALGO A SER DESCOBERTO NO SETOR?**

Não se trata de uma só inovação e sim uma série delas com o objetivo de tornar os processos de tratamento de superfícies ambientalmente corretos e seguros. Isto vem ocorrendo ao longo dos últimos anos, como exemplo pode se citar processos isentos de cianeto, eliminação de cromo hexavalente e mesmo a subs-

tituição do níquel por metais com menos propensão a dermatites e alergias. Os novos desenvolvimentos para o setor, certamente, estarão dentro deste escopo e ainda há mais espaço para pesquisa e descoberta de processos e produtos ecologicamente corretos.

**COM TANTAS – E RÁPIDAS – TRANSFORMAÇÕES O QUE É POSSÍVEL PREVER PARA O DESENVOLVIMENTO DO SETOR DE UM MODO GERAL? COMO VÊ O FUTURO DO SETOR?**

O setor está ligado diretamente à economia de nosso país e consequentemente à global. Vivemos um momento complicado, porém, já passamos por altos e baixos, crises e épocas de esplendor, e o segmento de tratamento de superfícies continua. Acreditamos que, salvo mudanças drásticas, na indústria automobilística, em relação a substituição dos combustíveis fósseis, não teremos grandes alterações no segmento, em médio prazo.

**SÃO MUITOS ANOS DE EXPERIÊNCIA, QUAL O GRANDE APRENDIZADO NA INDÚSTRIA?**

O grande aprendizado que trouxemos da indústria é a 'evolução contínua'. O aprimoramento constante, desde a compra da matéria-prima até o pós-venda, todos são fatores importantíssimos para se manter em crescimento neste mercado.

**ENQUANTO PROFISSIONAL, QUAIS FORAM AS REFERÊNCIAS QUE UTILIZOU, E UTILIZA? COMO APLICOU E APLICA NAS SUAS ATIVIDADES?**

No meu desenvolvimento profissional contei com inúmeras pessoas e empresas que me apoiaram muito, porém devo destacar duas em especial: o engenheiro Renato Mattana, que me mostrou o mundo de tratamento de superfícies e me ensinou todos os conhecimentos básicos; e o Sr. Cristiano Alessandri, que me ajudou a desenvolver o espírito empreendedor, motivando a implantação e desenvolvimento de empresas formuladoras atuantes no mercado.

**QUAIS SÃO OS SEUS OBJETIVOS ATUAIS E PROJETOS PESSOAIS PARA O FUTURO?**

Penso que deixamos algo para os mais jovens se preocuparem em dar continuidade. Temos o momento certo para parar e buscar outros objetivos que atendam outras necessidades além daquela que foi a motivação inicial para atuarmos neste segmento. Um novo projeto é tentar retribuir à sociedade o que ela nos permitiu e facilitou executar até este momento.

**POR FIM, QUAL A PRINCIPAL DICA VOCÊ PODE DAR PARA O PROFISSIONAL INDUSTRIAL DE GALVANOPLASTIA NO BRASIL?**

Para atuarmos neste mercado precisamos de uma boa tecnologia e um sistema eficaz de pós-venda, mas é necessária muita perseverança para vencer os desafios oriundos do alto grau de competitividade e complexidade que se impõem nos tempos atuais. 📈

