

“Aquele que vem por preço também vai embora por preço”

A visão de mercado de Roberto Constantino, da RC Química, consolidada em mais de cinco décadas de atuação em galvanoplastia



Desde que tinha 18 anos, Roberto Constantino trabalha com galvanoplastia, iniciando sua carreira na Niquelação Peres, onde atuou em diferentes setores e encontrou sua verdadeira vocação na área comercial. Após 50 anos e uma trajetória de sucesso, inclusive fazendo prosperar sua antiga companhia e a vendendo no auge, dirige, desde 1999, empresa própria, a RC Química, aplicando os pilares de gerenciamento que o consolidaram na carreira. Nesta entrevista, ele revela as suas referências, traça um panorama do mercado na atualidade e fornece dicas preciosas para o profissional do setor; acompanhe.

por Ana Carolina Coutinho

O SR. ATUA NO SETOR DE GALVANOPLASTIA HÁ MAIS DE 50 ANOS. PODE-NOS DIZER O QUE FOI A MAIOR MUDANÇA DO SEGMENTO QUE OBSERVOU DENTRO DESSE PERÍODO?

Ao longo de mais de cinco décadas, observamos mudanças importantes em nosso segmento, especialmente na qualificação das pessoas e a conscientização na preservação do meio ambiente.

SOBRE A PERGUNTA ANTERIOR, CRÊ QUE AINDA EXISTE ALGO PARA MUDAR? NA SUA OPINIÃO, PARA AONDE O SETOR ESTÁ SE DIRIGINDO?

Não creio em grandes mudanças, como hoje vivemos em um mundo globalizado temos a nossa disposição, simultaneamente, quase tudo o que acontece lá fora.

O SR. JÁ ATUOU EM DIFERENTES FRENTES DO SETOR, DE COMERCIAL À DIREÇÃO. QUAL É A ÁREA QUE MAIS O ENCANTA E POR QUÊ?

Iniciei minha vida na galvanoplastia, em 1968, na Niquelação Peres Ltda., na época, uma das maiores empresas prestadoras de serviços de zincagem, fosfatização, niquelação, etc., onde permaneci por oito anos exercendo as mais diversas funções, obtendo um grande aprendizado. Certo dia, um corretor de produtos químicos (hoje não se utiliza mais esse profissional), ao me fazer uma visita e reparar a forma natural e assertiva à qual eu tratava os assuntos técnicos ligados ao ramo da galvanoplastia, disse que eu deveria trabalhar como vendedor, pois essa era a minha vocação. Confesso que na hora não levei o assunto a sério, entretanto, a ideia permaneceu em mi-



nha cabeça, amadurecendo, até que certo dia recebi uma proposta para gerenciar a filial da Harshaw Química, no Rio Grande do Sul; e foi ali que me apaixonei pelo ramo e nunca mais parei. Esta é sem dúvida uma área que me encanta até hoje.

O SR. VENDEU A SUA EMPRESA (ROSHAW) POR TÊ-LA FEITO SE DESTACAR NO SETOR. PODE-NOS CONTA UM POUCO SOBRE AS CARACTERÍSTICAS QUE A FIZERAM SE SOBRESSAIR?

O destaque da nossa empresa na época se deu pelo cuidado e comprometimento que tínhamos com nossos clientes que, na minha opinião, sempre foram e serão a razão de nossa existência. Mantínhamos em nosso *target* a fidelização dos clientes sustentada pelo tripé da Competência/Confiança, representada por uma excelente assistência técnica disponível para respaldar nossos clientes; Qualidade, de nossos processos; e, por fim, pela Flexibilidade comercial em nossa extensa carteira. Sem dúvida, essa sólida base construída ao longo do tempo, e sustentada pelo tripé acima mencionado, contribuiu muito para a realização do negócio junto aos alemães.

EM SUA OPINIÃO, QUAL É A CARACTERÍSTICA MAIS IMPORTANTE QUE UM EMPRESÁRIO DO SETOR DE GALVANOPLASTIA DEVE TER, POR QUÊ?

Entendo que não só o empresário do ramo de galvanoplastia, mas todos aqueles que se propõem a vender algo, devem ter comprometimento com aquilo que fazem, estarem atentos às novas tecnologias, fidelizarem o cliente, promovendo boas práticas de âmbito técnico e comercial, mantendo assim uma boa posição no mercado.

QUAL O SEU GRANDE APRENDIZADO COM A GALVANOPLASTIA?

Muita coisa passou ao longo dos meus 54 anos de carreira, tive grandes professores e muitos aprendizados, e me permita lembrar apenas de um nome que guardo com o maior carinho: Sr. Ludwig Rudolf Spier, que infelizmente nos deixou já há algum tempo. Dentre tantas coisas, aprendi que, na galvanoplastia, temos grandes responsabilidade no fornecimento de produtos e processos, pois somos parte integrante do *supply chain* de segmentos representativos de nossa economia, como Automobilístico, Elétrico, Eletrônico, Metalúrgico, e tantos outros, e um problema nos processos de galvanização pode impactar na ruptura do processo produtivo desses segmentos, gerando problemas em efeito cascata. Por esse motivo, temos o dever de sermos responsáveis trabalhando sempre com o que há de mais moderno e de melhor qualidade em relação a produtos, e com um time de suporte sempre treinado para a prestação do melhor pós-venda possível.

COMO AVALIA O SETOR DE GALVANOPLASTIA HOJE? QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DESAFIOS E DESTAQUES?

Em minha modesta avaliação, o setor está evoluindo muito com a chegada de novas tecnologias e com as empresas que se preocupam cada vez mais com o bem-estar do trabalhador e preservação do meio ambiente – para mim, assuntos que devem prevalecer sobre quaisquer outros. Infelizmente, não se observa igual preocupação em todo o mercado, e sempre existirão aqueles empresários que buscam competir de forma desigual, ignorando o meio ambiente, o bem-estar de seus funcionários ou, até mesmo, sacrificando a qualidade dos produtos em prol de preço mais baixo para o consumidor. No entanto, entendo que tais profissionais são uma minoria que, com o passar do tempo e evolução de nossa sociedade, serão cada vez mais escassos por não se encaixarem mais no mundo moderno com consumidores cada vez mais exigentes e conscientes.

O QUE O CONSUMIDOR DO SETOR BUSCA ATUALMENTE?

O consumidor de hoje também evoluiu muito, é engajado e consciente, ele sabe o que quer e não se deixa levar por promessas impossíveis, possuindo muitas ferramentas para avaliar um bom fornecedor e se afastar de promessas que fogem da realidade do mercado. A globalização forneceu meios para que ambos os lados da mesa de negociação possam se instruir melhor e tenham

condições de avaliar o melhor produto, o melhor fornecedor e a melhor proposta, que nem sempre será a mais barata unitariamente. Muitas e muitas vezes, em nosso ramo, o 'barato sai mais caro'.

CONTE-NOS UM POUCO SOBRE A SUA EMPRESA ATUAL.

Desde 1999, estou à frente da RC QUÍMICA COM. IMPE EXP. LTDA. atuando como distribuidor de produtos, processos, e equipamentos para galvanoplastia. Estamos situados na cidade de Campinas, interior de São Paulo, onde, em nossa estrutura, contamos com prédio próprio, laboratório de assistência técnica, transporte, etc. Somos o distribuidor oficial da SurTec do Brasil para o interior do estado e grande São Paulo.

NO SENTIDO DA PERGUNTA ANTERIOR, QUAIS SERÃO OS PRÓXIMOS PASSOS?

Com o dinamismo do mercado é difícil fazer uma previsão assertiva do futuro pois, a qualquer momento, tudo pode mudar e precisamos estar sempre atentos às tendências de consumo, produto, demandas, legislação

vigente, etc... Na RC Química buscamos estar sempre alinhados aos valores imutáveis que tanto mencionamos nesta entrevista, que estão representados no tripé da Competência, Qualidade e Flexibilidade, e estaremos sempre trabalhando de forma intensa para melhorarmos nossos processos, nossa estrutura e nosso time com o objetivo de oferecer ao nosso cliente uma experiência diferenciada que agregue valor na relação.

QUAL DICA O SR. PODE DAR PARA O EMPRESÁRIO DO SETOR DE GALVANOPLASTIA?

Não seria propriamente uma dica, mas talvez uma reflexão: a concorrência e a competitividade são importantes, mas a honestidade nas atitudes é primordial. Quem não gera valor e só trabalha por preço deve entender que aquele que vem por preço também vai embora por preço 🚩

Edição 233

Nossa próxima edição trará uma matéria especial sobre **Tratamento de Superfície do ALUMÍNIO.**

Se você atua nesse segmento: PARTICIPE!

Tratamento de
Superfície

PORTAL
TS

Saiba mais