

“EU ME SENTIA ESCRAVO DA EMPRESA”

Cassio de Oliveira, dono da Galvanoplastia Diadema, fala sobre o seu método ‘Gestão Descomplicada’, criado para levar uma gestão mais eficiente à indústria e melhor qualidade de vida para os empresários

por Ana Carolina Coutinho

“O gado só engorda com o olho do dono. Isso não faz sentido.”



CASSIO DE OLIVEIRA

Dono da Galvanoplastia Diadema



A Galvanoplastia Diadema fará 40 anos. É uma empresa familiar onde Cassio de Oliveira trabalha com o pai desde os 15 anos, mas a história não continua como conhecemos, com o filho assumindo naturalmente a chefia. O pai não confiava nele como profissional, “o filho do dono, para o pai, é sempre o filho...”, diz. E ele também não queria ser visto como o ‘filho do dono’. “Eu não era o Cassio, eu era o filho do dono”, conta. Esses e outros desafios fizeram-no criar a própria empresa, a Quali-System, de consultoria ISO. “A primeira empresa

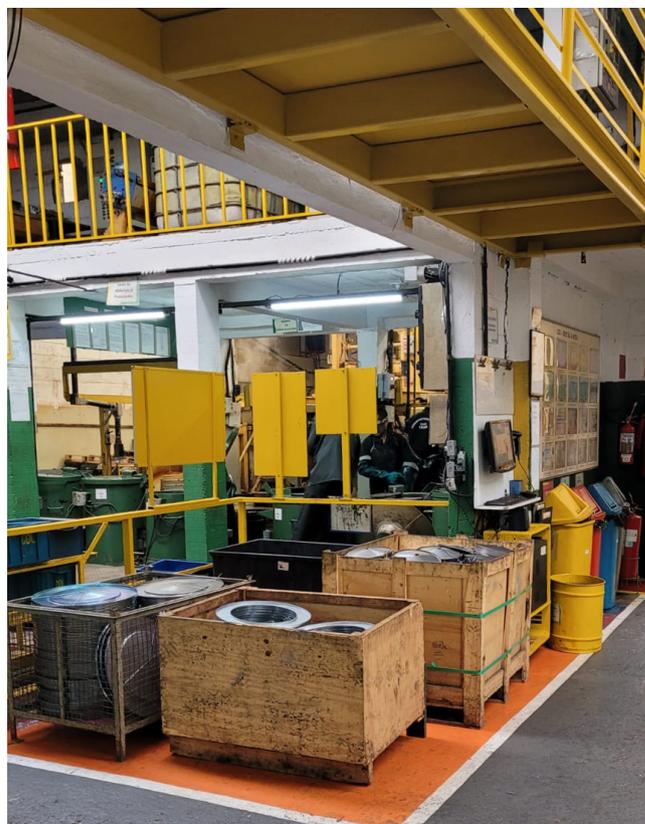
que atuamos, a Quimiclор é minha cliente até hoje - e meu Pai se tornou meu maior vendedor de consultoria". Cassio também estudou, especializou-se, fez MBA, programação neurolinguística, inteligência emocional, entre outros cursos que, aliados à sua experiência, resultaram na criação do método 'Gestão Descomplicada'. "O foco, hoje, é ajudar pequenos e médios empresários a trabalhar menos, ganhar mais e ter mais tempo", explica. Atualmente, tem publicado o livro, 'Você Quer Mudar?', com dicas de desenvolvimento e autoliderança, é ativo nas redes sociais, com conselhos empresariais, e dirige a Galvanoplastia Diadema ao lado da irmã. Seu pai já não atua mais na empresa, mas se tornou seu maior vendedor. Ele também não é 'escravo da empresa', como disse: "Tenho 49 anos e venho aproveitando mais os últimos três, não quero que as pessoas cometam esse mesmo erro, quero auxiliá-las na busca por uma melhor qualidade de vida". Essas interessantes histórias e detalhes do método 'Gestão Descomplicada', você confere na entrevista a seguir.

FALE-NOS UM POUCO SOBRE SUA CARREIRA. VOCÊ É FORMADO EM ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS, TEM UMA INDÚSTRIA DE GALVANOPLASTIA E É COACH EMPRESARIAL...

Na verdade, sou formado em administração e depois eu fiz especialização em Engenharia de Qualidade e Produtividade; fiz MBA em Gestão Empresarial e também fiz muitos outros cursos relacionados ao desenvolvimento humano, como inteligência emocional, programação neurolinguística e coaching, todos para poder agregar no conhecimento e aprendizado. A Galvanoplastia Diadema é uma empresa familiar que fará 40 anos, em 2023, e hoje meu pai já não trabalha mais nela, mas atua em outras atividades; atualmente quem comanda a empresa sou eu e minha irmã.

ENTÃO FOI A GALVANOPLASTIA QUE TE LEVOU PARA ESSES OUTROS CAMINHOS?

Não. Eu não queria ser o 'filho do dono', porque como filho do dono eu perdia a minha identidade, 'eu não era o Cassio, eu era o filho do dono' – isso há 20, 25 anos. Além disso, o filho do dono, para o pai, é sempre o filho. Eu não era o profissional; isso me deixava inconformado. Então, quando me especializei, em Engenharia de Qualidade, por volta dos anos 2000, decidi montar uma empresa, a Quali-System. Assim, montei uma empresa de consultoria – aqui na Galvanoplastia Diadema eu não consegui, naquela época, implantar o sistema de gestão da qualidade, porque ele não acreditava que pudesse dar certo, sabe... 'Santo de casa não faz milagres', mas implantei em



Parte da Galvanoplastia Diadema, que fará 40 anos

várias empresas. Tornei-me um especialista em galvanoplastia e ISO, e trabalhei para muitas empresas aqui em Diadema (SP). Assim, meu pai decidiu fazer na empresa. Criei, então, estratégias para trabalhar meio período com ele e meio no meu negócio. Hoje, fazendo 40 anos em tratamento superficial, a Galvanoplastia Diadema é uma referência em pontualidade, organização, controle, e estabilidade econômica e financeira; somos uma empresa padrão. E, após tudo isso, o meu pai passou a ser meu maior vendedor, me indicando para um monte de outras empresas.

A QUALI-SYSTEM AINDA EXISTE?

Sim. A primeira empresa em que atuei, a Quimiclор, é minha cliente até hoje. Atualmente, estamos passando por uma mudança de posicionamento. Hoje, nosso produto principal não é mais a consultoria ISO e gestão de qualidade, hoje somos uma consultoria de gestão empresarial. Com todo meu *know-how*, criei um método chamado 'Gestão Descomplicada', e o foco da Quali-System, atualmente, é ajudar pequenos e médios empresários a trabalhar menos, ganhar mais e ter mais tempo, esse é o nosso grande propósito. Nosso principal produto é a gestão empresarial, falar de gestão como um todo, e não só de ISO 9000/14000.

DIANTE DO TRABALHO DA 'GESTÃO DESCOMPLICADA', QUAL É A GRANDE DIFICULDADE DAS EMPRESAS HOJE? QUAL É A MAIOR QUEIXA DOS EMPRESÁRIOS PARA VOCÊ?

A maior dificuldade entre pequenos e médios empresários é que eles tomam decisões baseadas no achismo. São baseadas no passado, na experiência – nas galvanicas, são tanto os empresários mais novos quanto os mais antigos. Não são decisões baseadas em fatos. O que quero dizer? Os fatos surgem de quando se começa a fazer gestão. A maior dificuldade desses empresários é fazer a gestão de pessoas – ele acaba acreditando que ninguém faz melhor do que ele, que acaba virando escravo da empresa, pois a empresa só funciona com ele. Além disso, não têm processos claros e definidos: o que fazer, como fazer, e quem fazer – todo mundo fica apagando incêndio. Aí, qual é o resultado? O resultado é aquele cachorro louco correndo atrás do rabo, porque ele está em um círculo vicioso e não consegue enxergar nada além do que vive na empresa; está preso em padrões antigos. Esses são os maiores desafios que tenho para mostrar aos empresários: pessoas precisam de pessoas; a empresa só vai para frente se tiver resultados; e faturamento é diferente de lucro.

EXPLIQUE-NOS A DIFERENÇA ENTRE ELES.

Uma galvanica pequena, que fatura X por mês e está tendo prejuízo é porque gasta além do que fatura pois não tem controle. Não sabe fazer preço, pega o praticado no mercado e precifica o próprio serviço, além de misturar as contas particulares com as da empresa, CPF com CNPJ... Falta gestão. Também tem um custo muito alto em contratar e demitir um funcionário. Uma demissão hoje, na galvanica, custa, mais ou menos, cinco vezes o salário do funcionário. Quando você contrata, você tem entrevista, seleção, o seu tempo... Todo o trâmite, exames médicos... EPI's. Tudo tem um custo inicial, assim, se você contrata a pessoa errada, ao demitir ainda tem o custo da oportunidade perdida, o tempo que a pessoa ficou lá, o aviso indenizado. Um desperdício somente porque contratou errado. É esse modelo de gestão que acabo mostrando para os empresários.

“A fábrica é um reflexo do dono, então se eu quero que ela mude, eu tenho de mudar primeiro”

EM MÉDIA, QUANTO TEMPO DURA A CONSULTORIA QUE VOCÊS FAZEM?

Na verdade, hoje não é mais uma consultoria, como era no modelo da ISO 9000. Eu tenho um método, onde explico e dou todos os caminhos e a pessoa coloca o método em prática e, somente depois, caso ele queira um acompanhamento, entramos com a consultoria. Eu não vendo a consultoria, vendo um método, um modelo de trabalho, e o oriento para colocar em prática, para ficar mais viável e customizado para ele, aí, depois, fazemos o acompanhamento, quando vou direcionando a partir do *feedback*. Na consultoria que eu fazia, eu precisava 'praticamente' implorar para os empresários fazerem as coisas, agora é o contrário; agora ele tem de sentir a necessidade para eu ensinar. É uma mentoria.

VOCÊ APLICA O MÉTODO NA GALVANOPLASTIA DIADEMA?

Tudo o que falo no método aconteceu comigo. Eu me sentia um escravo da empresa. Era o melhor funcionário: o primeiro a sair e o primeiro a chegar. Era a pessoa que trabalhava mais: almoçava na empresa, tomava banho pensando na empresa, saía com a família pensando na empresa; aí eu percebi que eu era um escravo e que eu não precisava de tudo isso. Tal constatação me gerou uma indignação e, a partir daí, comecei a me desenvolver pessoalmente e a fazer vários cursos. Por ter feito muita consultoria – para você ter ideia, entre pequenos e médios empresários, já atendi, por exemplo, hospital, clínica, forjaria, metalúrgica, usinagem, galvanoplastia, cromadoras, transportadora, restaurantes, aduaneiras –, percebi que todos tinham o mesmo pensamento que o meu: de que 'o gado só engorda com o olho do dono'. Não faz sentido. Hoje a empresa não depende totalmente de mim, existe um time que funciona. As atribuições, que antes tínhamos que estar à frente, funcionam. Existe resultado: o que a gente fatura; e o que sobra é realmente lucro; e tem toda uma estratégia por trás disso. Tudo fez com que surgisse o método 'Gestão Descomplicada', que eu dividi em três etapas. A primeira é o mapa do negócio: onde estou e onde quero que a empresa esteja; criando uma cultura interna, com valores, visão, missão. Nesse processo percebi, e os empresários também percebem, que todos os funcionários que não trabalham mais na empresa é porque os valores são contrários aos da companhia. Quando você percebe isso, percebe que a pessoa não serve mais para você, ela não vai chegar aonde você quer chegar. Em segundo, é o que chamo de 'gestão de alta performance', quando se trabalha o pilar de pessoas, processos e de resultados. Pessoas certas nos lugares certos; resultados



Cassio na Galvanoplastia Diadema, que comanda ao lado da irmã

definidos, para se colher indicadores – para tomar todas as ações. Depois, tenho a parte de gestão estratégica, que chamo de ‘piloto automático’, quando a coisa já está toda estruturada e você trabalha um plano estratégico para a sua empresa ir para o caminho que você quer; aí você vai gerenciar. Hoje, sou muito mais um gestor com uma visão panorâmica para visualizar o que quero; vou apenas dando suporte para o time. Já não trabalho mais no operacional, mas sim na parte estratégica. Além disso, a empresa não tem encarregado, tem líderes. Temos células e cada célula tem o seu líder, e o barco toca normal. É uma liderança horizontal.

DENTRE ESSAS ÁREAS DE ATENÇÃO VOCÊ ATRIBUIU MAIOR RELEVÂNCIA A ALGUMA, EM ESPECIAL?

Uma que não pode faltar é a gestão de resultados. Ela é como se fosse uma placa em uma rodovia que você está andando e decidiu que ia fazer uma viagem e a palavra vai sinalizar se você deve ir para direita, esquerda ou segue em frente. Também é como um carro sem velocímetro, em que você não sabe a sua velocidade, o que pode causar um acidente, ou pode fazer com que você demore a chegar onde deseja ou que você chegue muito rápido, correndo um risco muito alto. Esse é poder dos resultados: das decisões baseadas em fatos. Entretanto, se você não tiver pessoas adequadas está na cara que o resultado vai ser ruim e que você será escravo do próprio trabalho. O seu custo operacional vai ser muito caro porque você

vai ficar trabalhando para si e para o outro, e, nesse aspecto, a maior falha que os pequenos empresários cometem é trazer os familiares para trabalhar no operacional. Eles não trazem os familiares para cumprir uma função dentro da empresa, ele traz os familiares por serem parentes. Não estou dizendo que não pode ter, até porque aqui é uma empresa familiar, mas se estou trazendo a esposa para trabalhar na área financeira, deve ser não porque ela é a esposa, mas porque tem a competência e habilidade técnica para trabalhar na área que foi desempenhar. Quando falo pilar de pessoas, é definir o que a pessoa precisa fazer e depois definir quais características a pessoa precisa ter para fazer aquilo que você definiu. Pessoa certa para o lugar certo! Aqui, por exemplo, já tive muito parente, hoje não tenho, e não é por que

não contrato parente é porque o perfil que preciso não é aquele que os meus parentes têm. Se você não tiver o time de pessoas montado corretamente, os resultados vão ser negativos. E os pequenos e médios empresários demoram para perceber que o resultado é negativo e, aí, a empresa entra em falência e, em algumas situações, até fecham.

COMO VOCÊ ENXERGA O SETOR DE GALVANOPLASTIA NO BRASIL ATUALMENTE?

Hoje, ser empresário em qualquer setor é ser um cara que pensa muito positivo, muito corajoso, muito audacioso, com relação às pessoas, tributos, fiscalização... e quem quiser trabalhar certinho vai pagar um preço alto para isso. Atualmente, atribuo um maior valor a se estar atento às inovações do mercado. Inovação de equipamento, de processo, inovação em otimizar a parte operacional, a fábrica. Percebo que grande parte das galvânicas não fazem isso porque talvez tenha faltado planejamento ou porque passou o momento, o *time*. A grande armadilha é que o que trouxe os empresários até aonde eles estão hoje é o conhecimento deles, mas para irem adiante, aonde eles querem chegar, eles precisam adquirir um novo conhecimento. Se ele continuar com o mesmo conhecimento que o trouxe até onde ele está, ele não vai avançar de jeito nenhum. Estamos em um mundo em que já se fala em metaverso, NFT, um mundo onde se fala outras linguagens, em um mundo de experiência. Estamos em um mundo diferente.

E COMO SE FAZ ISSO EM UMA GALVÂNICA?

Precisa estar alinhado com o mercado. Precisa participar de feiras. Sair um pouco da caixa. Pensar em como está o mercado, em como se deve comunicar com o público hoje? Eu sei que para quem é dono de galvânica, indústria, metalúrgica, é difícil esse pensamento, porque eu já passei por isso. A gente vai reclamar do Governo, da Covid, da guerra que está implicando na falta de produto químico... que está faltando gente para trabalhar... Veja, não é que está faltando, é que como a população aumenta a cada ano, fica mais difícil de você encontrar as pessoas certas, boas. Então, o critério que usávamos para contratar antes, mudou. Hoje precisamos ter processo, seleção, fazer entrevista... É um trabalho muito maior que o de antigamente, e ainda existe empresário contratando apenas porque o cara fala bem. Se você perceber, em momentos de crise, também tem gente crescendo e se desenvolvendo. A grande crise não é essa momentânea, hoje temos muita informação, muita variedade, a concorrência está muito maior, são vários fatores. A gente fica falando do Governo, do produto químico, é muito mais que isso. Hoje a concorrência está na frente. Está pensando do jeito que o cliente pensa; é um grande diferencial, e é o mais fácil por um lado e mais difícil por outro, porque precisa ressignificar as ideias.

EM SUA OPINIÃO, AS GALVÂNICAS TAMBÉM DEVEM ESTAR PRESENTES NAS REDES SOCIAIS OU O MERCADO É DIFERENTE NESSE SENTIDO?

Acho que todos devem estar no mercado digital. As galvânicas devem ter site, se relacionar como grupo, mas não é primordial estar em todas as redes sociais, porém, precisa estar no mundo digital. Se não tem um site, se não tem fotos das peças que faz, depoimentos de cliente, se está fora do mundo atual, que é a internet. O foco principal da galvânica é fazer o simples bem feito, não inventar a roda. Fala a verdade para o cliente sobre o que consegue ou não fazer, entenda a necessidade dele e seja franco. É só isso que precisa fazer. Para você ter ideia, temos 40 anos e só tive uma ação trabalhista e, infelizmente, o funcionário perdeu a ação. Não temos nenhum problema econômico e financeiro, não desconto título... e não é porque sou melhor, é porque faço o simples e o básico.

VOCÊ ENXERGA ALGUMA PRÓXIMA GRANDE REVOLUÇÃO PARA O SETOR DE GALVANOPLASTIA?

Acredito que a galvanoplastia ficará ainda um tempo nesta fase que está agora; não enxergo uma revolução na galvânica, mas no método e na forma de se trabalhar, sim. Criar mecanismos para trabalhar menos e ganhar

mais, com a cabeça do dono focando mais no cliente do que só em coisas internas da empresa – lembrando que o executivo da galvânica foca muito no que acha que é bom para ele, mas, na verdade, a gente precisa focar no que é bom para o cliente..

FALE-NOS UM POUCO SOBRE O SEU LIVRO 'VOCÊ QUER MUDAR'?

Esse livro foi publicado em 2019 e a ideia era a seguinte: eu queria que o mundo mudasse; aí, depois de eu estudar muito e aprender, percebi que o mundo não muda se a gente não muda. Todas as vezes que você fala para alguém que ele tem que mudar é você quem precisa mudar. A fábrica é um reflexo do dono, então se eu quero que ela mude, eu tenho de mudar primeiro. Dentro desse livro proponho várias atividades e desafios. Costumo dizer que é, praticamente, uma cartilha que você precisa usar diariamente para obter resultados.

Na primeira parte começo falando de autoperformance, quando precisamos trabalhar três áreas: corpo, mente e ambiente. Quando você tem um corpo legal, uma mente saudável e está no ambiente certo, as coisas começam a encaixar, você começa a ter alta performance. Quando falo de corpo, é sobre se alimentar, dormir... E quando falo de energia, é realmente você conectado com algo maior; autoestima. Também há uma parte que falo de sonho; pois sem sonho não chegaremos em lugar algum: a gente precisa sonhar para realizar, e o tempo passa muito rápido, que é um outro capítulo. Todos temos a mesma quantidade de tempo, 24 horas, então por que alguns conseguem e outros não? Porque outros têm claro o sonho e definem objetivos e metas. Existe uma técnica, não criada por mim, mas desenvolvida em estudos científicos, que mostra que se você seguir aquela metodologia, você tem grandes chances e possibilidades de atingir suas metas. No livro, também falo para se fazer uma autoanálise, para ver qual área se precisa melhorar; depois que você descobre, define metas objetivas e segue orientado por elas. Falo também da crise, pois falamos muito de crise, mas a crise que estamos passando é a da informação. Como tem muita informação não sabemos o que queremos e quando a gente não sabe o que quer, não se chega em lugar algum. Falo também sobre liderança. Buscamos líderes, mas o grande líder está dentro de nós, só precisamos encontrá-lo; então, dou algumas dicas para desenvolvermos a autoliderança. E, para fechar, eu falo de foco. Se não tiver foco em tudo que se almeja, você não vai conseguir ou vai demorar muito. E, para demonstrar se você tem foco ou não, no livro tem uma atividade que mostra se o seu foco é alto, médio ou baixo. É um



Cássio e seu filho no lançamento do livro *Você Quer Mudar?*

livro com seis capítulos; cada um com uma atividade, um desafio interativo. Há também um mapa para você chegar aonde você acha que tem de chegar. O livro foi feito com a intenção de me descobrir e, depois, acabei descobrindo que as pessoas não mudam, quem tem de mudar é você.

QUAL É O SEU MAIOR APRENDIZADO NA INDÚSTRIA?

É nunca desistir, não desista, porque vai ter a hora que vai dar vontade de desistir... Então, o maior aprendizado é acreditar, e persistir, que vai dar certo. Aqui, na Galvano-plastia Diadema, já tivemos situações bem desafiadoras e, é isso, é não desistir, acreditar!

QUEM É A SUA MAIOR REFERÊNCIA?

Minha maior fonte de inspiração são meus pais, D. Ana Luiza e Sr. José Maria, meu pai com uma história muito desafiadora. Hoje ele está com 74 anos, a mãe faleceu dias após o parto dele, e o pai, quando ele tinha três anos. Teoricamente, ele é órfão de pai e mãe. Foi criado pelo avô até os 16 anos e depois veio para São Paulo e já começou a trabalhar em uma empresa de tratamento superficial, onde também morava. Ele fazia o trabalho de um homem, mas, moleque, ganhava apenas 1/3 do valor. Foi evoluindo, casou, teve três filhos, e comprou a empresa, junto com um sócio, onde hoje é a Galvano-plastia Diadema. Estudou até a sétima série. Vim para cá (para a galvânica)

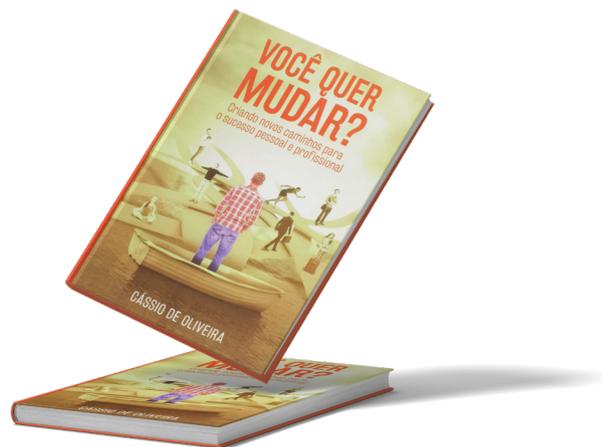
com uns 15 anos. Quando ele fez 60, voltou a estudar, se formou em Direito, aprendeu a tocar violão, fez curso de computação e, seguimos juntos na empresa; ele aprendeu tudo na raça. Há cerca de 3 anos, ele já não atua aqui mais. Hoje, não muito diferente de antes, está buscando novos desafios, faz inglês, informática, musculação, e tem a vida bem corrida. Esse é o cara que me inspira. Tem conhecimento técnico, habilidade para lidar com as pessoas, inteligência cognitiva, sabe trabalhar a parte emocional... ..tudo sem ter estudado metade do que já estudei até hoje. Esse é o cara, o Sr. José!

PARA FINALIZARMOS, QUAL É, ENTÃO, O SEU SONHO?

Meu sonho é impactar o maior número de pessoas a ter resultados melhores. Eu tenho um número: impactar 100 mil pessoas, direta e indiretamente. Indiretamente porque quando alcanço o empresário impacto também no funcionário dele. Quero que melhorem a gestão, tenham uma boa qualidade de vida... Tenho 49 anos e venho aproveitando mais os últimos três. Não quero que as pessoas cometam esse mesmo erro, quero auxiliá-las na busca por uma melhor qualidade de vida.

PARA SABER MAIS

Livro: 'Você Quer Mudar?': Criando Novos Caminhos Para o Sucesso Pessoal e Profissional



[Cássio de Oliveira](#)



[cassiodeoliveiraof](#)

“Todos temos a mesma quantidade de tempo, 24 horas, então por que alguns conseguem e outros não?” 🚩