

Tratamento de **SUPERFÍCIE**

Abts 55
ISSN 1980-9204

BANDEIRANTES

MPT QUIMICA



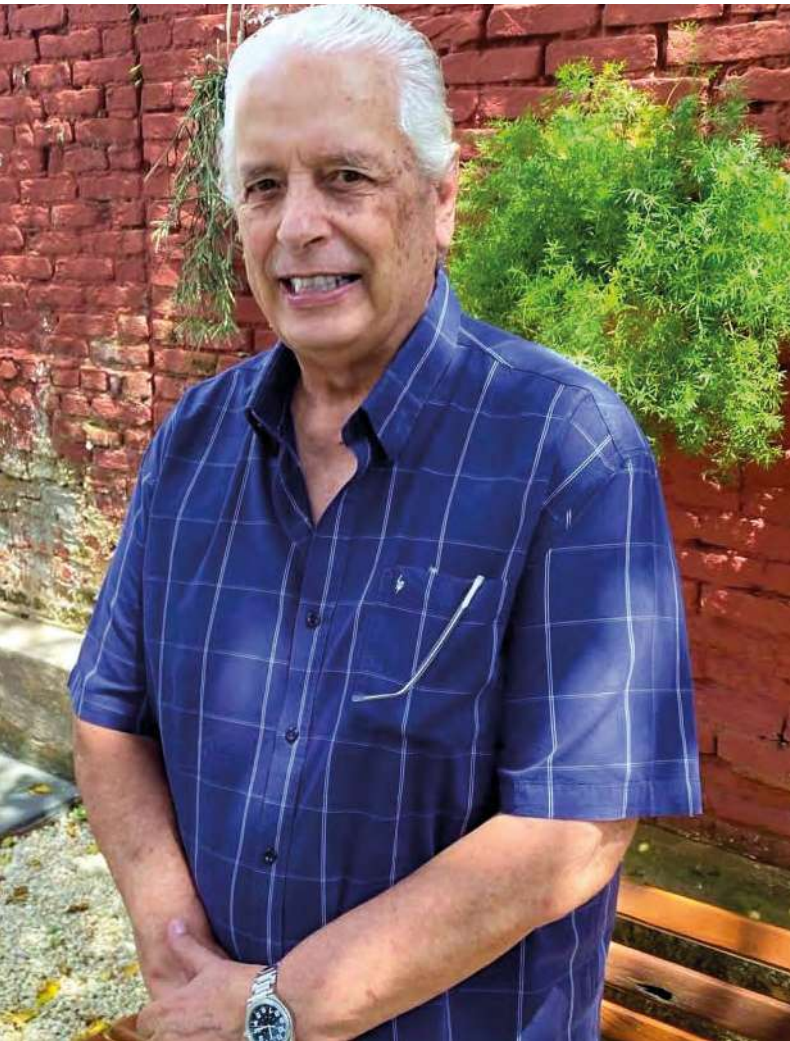
www.portalts.com.br



EXPECTATIVAS EM ALTA

Empresas revelam o que podemos
esperar do maior evento do setor

A grande sorte!



Fundador da Bandeirantes Galvânica, Sr. Pedro Pentead conta sua trajetória, permeada por desafios superados com trabalho, inovação e a sorte grande, aquela que todos desejam

por Ana Carolina Coutinho

Esta é a história do Sr. Pedro Pentead, fundador da Bandeirantes Galvânica, que acaba de completar 30 anos, especializada em produtos e processos químicos e tendo como carros-chefes zincagem e produtos de fosfato. Uma empresa que iniciou com 50 produtos, entre passivadores e desengraxantes, e, hoje, detém mais de 500, atuando Brasil afora com oito representações; aliás, foi de uma representação que a Bandeirantes surgiu, e quem vai contar toda essa trajetória é o próprio dono dela.

O Sr. Pedro inicia a entrevista falando sobre a sua geração, ele tem 77 anos e fará 78 em junho, cujas pessoas se conheceram já durante a formação, no Liceu Eduardo Prado, e hoje fazem parte do setor de tratamento de superfícies. Uma delas é Wady Millen Jr. “Estava no restaurante Fasano, e lá vejo o Wady, que estudou na mesma época que eu, no Liceu, ele me pergunta: ‘O que você está fazendo?’. Prontamente respondi: Estou em um ramo que ninguém conhece... galvanoplastia! E ele: ‘Também estou!’”, conta rindo.

Outros profissionais do setor foram fundamentais para a sua entrada no segmento. Formado em Química Industrial, o Sr. Pedro fez a faculdade por conta de um profissional da área que o inscreveu no curso da Oswaldo Cruz, era o José Carlos. A história começa quando ele fazia o técnico em Química lá no Liceu Eduardo Prado: “No Liceu Eduardo Prado não podia levar dependência, e o colégio em que eu havia me formado, o Oswaldo Cruz, ainda não tinha faculdade, mas um curso técnico, e lá podia levar dependência, então mudei para não precisar fazer mais um ano inteiro. Quando iniciaram o curso de graduação, fiz dois anos de faculdade, mas tranquei porque fui casar. Depois de um tempo, o José Carlos, que trabalhava na Orwec, me inscreveu: ‘Já matriculei você e você vai estudar lá, depois você me paga’. Assim, voltei a estudar na Oswaldo Cruz e concluí”, diz. Hoje a faculdade Oswaldo Cruz é referência no setor e já teve até curso de Pós-Graduação em Tratamento de Superfície.

Uma escola para muitos

Não por acaso, a Orwec foi o primeiro emprego do Sr. Pedro, em vendas, onde atuou por 17 anos. “A área de vendas foi um desafio. Eu nem sabia o que era um banho. Fui para vender produtos de galvanoplastia, mas eu nunca tinha visto um tanque (rs)!

A Orwec era uma firma muito conceituada, com uma representação muito boa. A maior parte dos trabalhadores do setor atuaram lá. Antes do Sr. Manfredo Kostmann, era dirigida pelo Sr. Pinheiro. O Sr. Manfredo, um dos fundadores da ABTS, era muito competente. Ele tinha uma equipe muito boa na Orwec, Malvino Bassoto, Ioko Sato Araujo, – posteriormente, o filho dele trabalhou conosco”.

Quando saiu da Orwec, “uma escola para muitos da minha geração”, ele já era gerente de vendas e recebeu uma proposta irrecusável: “Fui para a Ipiranga, que me ofereceu 3 vezes mais de salário. Uma proposta irresistível”.

A Ipiranga teve um papel muito importante em sua história. Foi o próprio Miguel Solé, dono da empresa, que escolheu o nome Bandeirantes, da futura empresa do Sr. Pedro. “Ele até fez o símbolo, tirou de um maço de cigarros, disse que era bonito. E esse nome é bom porque é forte. Eram ele e o Sr. Eduardo, os donos da Ipiranga, era uma empresa muito forte. Fiquei bastante tempo, uns 10 anos. Quando a Ipiranga acabou, o filho do Sr. Miguel veio trabalhar conosco, o Carlinhos.”

O Sr. Pedro saiu da Ipiranga para se tornar sócio da Itamarati, havia comprado as ações de um antigo sócio que havia falecido, mas ficou pouco, cerca de um ano. Quando deixou a empresa, abriu a Camargo Penteado Representações, que tinha, inclusive, boa relação com a Ipiranga. “Eu comprava produtos deles para revender”.



Da esquerda para a direita: Carlos Comar, Aníbal de Souza, Herbert Duarte, Eduardo Torres e Pedro Penteado no Simpósio da Orwec no final dos anos 60

A Bandeirantes surgiu há 30 anos. O Sr. Pedro conta essa história: “A Bandeirantes surgiu porque recebi uma visita e comecei a fazer alguns produtos, aí me aconselharam: ‘Olha, você faz produtos, não pode ser representante’. Aí, comentei isso com o Miguel, foi quando ele me deu a sugestão para o nome, sugeri o emblema e fez toda a identidade de marca. Não fomos concorrentes, pois eu já tinha os clientes que eu visitava, não fui atrás dos clientes que eles tinham”.



Evento na Orwec Química, em 1970. Entre os presentes, Pedro Penteado e sua esposa Sônia Penteado (da direita para a esquerda, 7º casal) e Herbert Duarte (da esquerda para a direita, 3º em pé), dois atuais diretores da Bandeirantes

Ele também recorda que, paralelamente, era Químico Responsável de duas empresas na época, como à Fama Ferragens. “Eu tinha uma boa abertura para ofertar os produtos. Assim, a transição para a Bandeirantes foi tranquila, são 30 anos da Bandeirantes, mas 35 anos do CNPJ. Atualizamos a empresa, que era de representação, para se tornar uma indústria”.

Rapidamente a empresa ganhou mercado, começaram com cerca de 50 produtos, hoje são mais de 500. “Começamos em uma casa, depois em um galpão, agora estamos nesse espaço desde 2008 – era a antiga Superfinishig – e ampliamos há 5 anos. Hoje temos dois mil m² e 30 funcionários. Agora, na Razão Social deixamos de ser Bandeirantes para sermos MTP Química ano passado, pois nosso mercado ampliou. E vamos manter a Bandeirantes Galvânica como nome fantasia”, revela.

A China e a grande crise

O sucesso sobreveio com trabalho duro, com uma visão de mercado internacional, mas sobretudo, de uma crise, que lhes deu um impulso ainda maior, a chegada dos produtos chineses. Ele conta: “Tinha uma empresa, chamada Pajé, e apareceu um fornecedor que fazia tudo para ele, até a embalagem. Ele vendeu toda a empresa e ficou trazendo OEM. Um dia ele falou para mim: ‘Este é o nosso penúltimo pedido!’. Como assim? Você tem um prédio, 300 funcionários... ‘Mandamos todo mundo embora e já vendemos o galpão’, ele ficou só importando; hoje não é mais da mesma família, mas a marca ainda existe. Acredito que quando ele pensa nisso, não teria feito”.

A Pajé era o segundo principal cliente da Bandeirantes, “mas o mercado migra. Nessa época apareceram as empresas japonesas parceiras, trouxemos novos banhos, diferentes, zinco-níquel, níquel-estanho... Começamos a viajar para as feiras internacionais, trazer coisa nova, começamos a nos destacar. Tínhamos linhas grandes, novas. Compramos até um medidor de camadas. Trouxemos a tecnologia que o mercado desejava. Representávamos a japonesa Dibson já naquela época, que detinha a maior tecnologia nesses processos”.

Assim, eles deram um novo salto e, em 2008, mudaram para o galpão onde estão até hoje. O contato com os japoneses e alemães os inspiraram de diferentes formas, como em organização e tecnologia. Na Bandeirantes, tudo o que ocorre pode ser conferido em tempo real, através de diversas telas espalhadas pela fábrica, “o *insight* veio das telas dos aeroportos”, uma vantagem competitiva que informa o cliente de maneira precisa.

Inovação é DNA da Bandeirantes, passado de pai para filhos, dois deles trabalham na empresa. Honestidade, também. “Meu trabalho foi instintivo, o sucesso sobreveio por se trabalhar de uma forma honesta. Cumpria o que prometia, entregava o combinado, com o tempo você se torna bem quisto no mercado. Ganha-se respeito dos próprios concorrentes; e os fornecedores, sempre pagamos em dia. Por isso que os bancos gostam de vir aqui oferecer dinheiro, pagamos sempre em dia”, diz o Sr. Pedro. Este é o maior ensinamento que seu filho, o engenheiro químico Maurício, que atualmente comanda a empresa, afirma ter recebido de seu pai, como declara: “Meu maior aprendizado com meu pai é a honestidade, de se cumprir o que foi prometido”. Para constar, Maurício trabalha na Bandeirantes desde sempre: “Eu que carregava o tambor de ácido crômico desde a Camargo e Representações” (rs), diz.

Aliás, a maior conquista de seu Pedro é ver o seu filho frente às operações da empresa. “O mais importante é que conto com meu filho e vejo o quanto ele é competente. Eu dei sorte. Isso é o mais importante porque a gente vai envelhecendo – querendo ou não – e não se tem mais a mesma força. Antigamente, no início, enquanto eu não fizesse uma venda, não voltava para casa. Então o Maurício, hoje, 99,9%, comanda a Bandeirantes, e a empresa, graças a Deus, está indo. Todos querem fornecer para nós, os bancos são doidos para virem aqui oferecer dinheiro, fazemos importação. Antigamente, muito mais, quando o dólar era agradável. Havíamos parado e no ano passado retomamos a importação, para comprar alguns produtos”, revela.



O Sr. Pedro Penteado e seu filho, Maurício Penteado

A superação pela Inovação

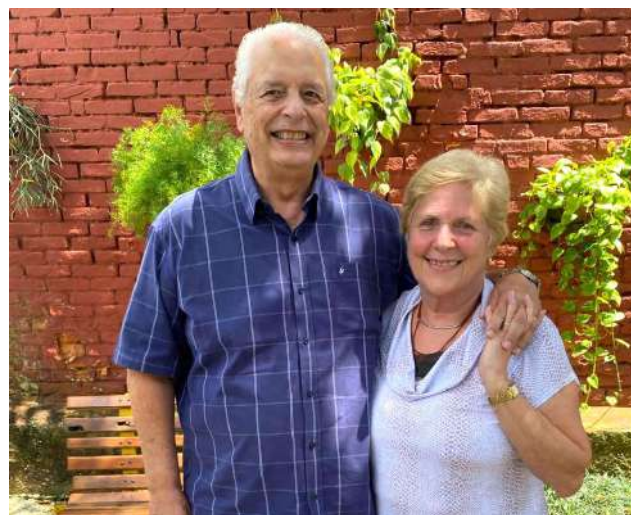
O Sr. Pedro sempre trouxe um olhar de inovação para a empresa, buscando soluções, como vimos, para os momentos mais desafiadores. Na pandemia, por exemplo, trabalharam com produtos químicos de limpeza. O próprio cliente ia testar na fábrica. Quando a questão ambiental começou a impactar no negócio, eles criaram a Souza e Penteado, empresa que fazia projeto e manutenção de tratamento de efluentes. “Ser mais ecológico, faz muito sentido, mas impactou bastante. O mercado mudou muito. Tínhamos projetos de tratamento de efluentes, que eram separados da Bandeirantes, era a Souza e Penteado, quando fazíamos projetos de estação e manutenção de efluentes. Surgiam as borras e a Cetesb não sabia o que fazer, diziam para guardamos. Mas como assim, guardar? Tinha empresa que era só lama, aí falaram para mandar para os aterros. Mas chegou um momento que a Bandeirantes incorporou os produtos de tratamento de efluentes, aí a gente parou de fazer os projetos. E surgiram firmas com maior conhecimento no ramo. Ficamos somente com os produtos, algo perene, que sempre fez parte da nossa linha”, diz o Sr. Pedro.

A empresa também cresceu por meio da aquisição de outros negócios. “Acabamos comprando a parte comercial da Polo Química e ampliamos o nosso conhecimento na área de fosfato. Eram grandes clientes, como a Gerdau, por exemplo. Foi um ótimo avanço essa compra, porque era uma firma que tinha um tempo grande de mercado, 27 anos, e comprei a parte comercial, que estava no nome do Alfredo Barros, indicado pelo Manfredo. Eles forneciam produtos para essas grandes multinacionais. Era enorme. Antes, havíamos comprado a NovaGalva, do Hebert, que trabalha aqui conosco. Os donos dessas empresas estão conosco, da Polo e da NovaGalva, com grande conhecimento em vendas. Juntos, prosperamos!”

Quando perguntado sobre o maior desafio do empresário industrial hoje, o Sr. Pedro é enfático: “O que não falta é isso. A questão tributária é o que sempre chama mais atenção, pagamento de imposto, entendimento das regras, que, inclusive, estão mudando. E o custo fixo, que disparou absurdamente nos últimos anos. Antes, existiam algumas legislações para cumprir, hoje você tem oito vezes mais delas. A burocracia também aumentou demais, impactando no custo fixo. Precisa se contratar consultoria ambiental, jurídica, trabalhista; além da insegurança nesses sentidos”, afirma. E continua: “Visitamos firmas no mundo inteiro, Alemanha, Japão, e muitas coisas que temos aqui, trouxemos de lá, como organização, controle de processos, limpezas... ..mas a quantidade de equipamento que eles têm lá, é inacreditável. Eles compram com juros de 1% ao ano, a gente compra duas vezes mais caro; com financiamento, mais 30%, a gente não consegue competir. O equipamento não devia ter imposto porque é para desenvolvimento. Não tem como competir com o alemão e com o japonês em tecnologia e pesquisa, não entendo o porquê de o governo não facilitar”.



Celebração dos 30 anos da Bandeirantes, reunindo colaboradores, amigos e família



O Sr. Pedro Penteadó acompanhado de sua esposa, a Sra. Sônia Penteadó

A sorte que todo mundo deseja

Em suas horas livres, o empresário diz que relaxa assistindo a filmes e séries, “e estou fazendo exercícios físicos, mas hoje furei (rs), culpa da entrevista!”, diverte-se. “Na vida eu tive muita sorte, casei com a pessoa certa, boa, compreensiva, a Sônia.

Criei quatro filhos fabulosos, todos são amigos. Somos em 16, entre mulheres filhos e netos. O Natal é sempre em casa. Tive, realmente, muita sorte! São 54 anos de casado. Nos 50 anos, fizemos uma festa muito bacana para comemorar. Eu gosto de festa, de dançar. Quero destacar essa sorte de ter a minha família!”, finaliza.



O Sr. Pedro Penteadó acompanhado de sua esposa, a Sra. Sônia Penteadó, e sua família. 🌈