

ENTREVISTA

IBTeC se prepara para do

Com mais de R\$ 20 milhões investidos na última década, instituto está pronto para atender demanda futura

Feliz pela trajetória, mas de olho no futuro. Assim resume o presidente executivo Paulo Griebeler ao falar sobre o aniversário de 50 anos da instituição. Muito mais do que celebrar as cinco décadas, o executivo está focado nos próximos anos. Tanto é que para marcar as Bodas de Ouro foi lançado o projeto IBTeC 2030. A ideia da atual equipe diretiva é dobrar o tamanho do instituto até a próxima década.

“O futuro será brilhante. A gente vai precisar de mais espaço físico, de mais equipamentos e pessoas. Nós queremos novos nichos de mercado, atender mais demanda e apresentar soluções customizadas para os clientes. Sentar com cada cliente, checar como a gente pode ajudar”, destaca.

Confira, a seguir, a entrevista completa com o presidente executivo do IBTeC.



O que mudou, nos últimos dez anos, na forma de atuação da instituição?

Acredito que foi muita coisa. Até citaria, por exemplo, a profissionalização do instituto. Hoje, nós temos um Conselho Deliberativo formado por empresários, que é muito importante. Nós temos, hoje, uma carteira de associados que cresceu muito nesse período e, ao mesmo tempo, nós temos executivos contratados. O presidente executivo é um gestor, o vice-presidente também é um executivo. O presidente muito mais preocupado com o todo, com a gestão. O vice-presidente cuidando dessa área mais técnica, de laboratórios, de pesquisa, inovação e tecnologia. Em resumo, é a profissionalização do instituto. Estamos, hoje, muito focados no cliente e no mercado. A gente procurou atuar em

“
**Multiplicamos
nosso
faturamento
em cinco, na
comparação
de quando
chegamos aqui.**

novos nichos. Eu acredito que toda empresa tem que ter uma organização. Temos um planejamento estratégico, um orçamento e um plano de investimentos ano a ano. A gente fala muito das

pessoas. Tanto que no jantar dos 50 anos, as primeiras pessoas que convidamos foram todos colaboradores. Quando deu a pandemia que a grande maioria das empresas demitiu até 30%, nós não demitimos um funcionário. Não pode ser discurso, tem que ser prática. E a gente faz aqui a prática. O IBTeC se modernizou. Então, com uma

gestão moderna, está focado. Fizemos investimentos significativos. Investimos, nesses dez anos, em torno de 20 milhões de reais. Nos últimos dois anos, foram R\$ 5 milhões de investimentos. E onde foi isso? Na modernização do parque tecnológico, na infraestrutura, na capacitação dos nossos técnicos,

na contratação de mais pessoas. Nós triplicamos praticamente o número de pessoas. Multiplicamos o nosso faturamento por cinco nesse período. Aliás, esse ano vai fechar seis vezes mais do que quando nós chegamos aqui no Instituto. Atuamos cada vez mais também não só a nível regional, mas a nível do Brasil e até internacional.

Foram trabalhadas várias frentes?

Foram várias frentes. Focamos muito na questão do marketing digital do próprio IBTeC, nas redes sociais. Isso até durante a pandemia, acelerou todo esse processo que nós tínhamos aqui. Hoje, nós temos equipamentos de última geração, laboratórios dos mais modernos do Brasil e até do exterior. Nós temos dois viés: uma como referência em pesquisa, inovação e tecnologia; e sermos um centro de excelência na prestação de serviços. E nesse sentido, estamos ampliando o nosso laboratório. Começou com um laboratório pequeno e, hoje, nós quintuplicamos. Nossa equipe está com autoestima elevada. Quando nós chegamos, estava muito baixa. Temos

uma equipe fantástica! Técnicos do mais alto gabarito, gente que está há mais de 20 anos conosco. É uma equipe qualificada.

Qual a participação do IBTeC nas exportações brasileiras?

A criação do IBTeC está voltada à exportação, está no nosso DNA. Quando Cláudio Strassburger foi pra Inglaterra com as malas de sapato e viu que nós tínhamos que trabalhar mais a qualidade do calçado brasileiro, ali começou o nosso trabalho. Tudo que a gente faz está relacionado a isso. O investimento que nós estamos fazendo nos laboratórios de substâncias restritas, de dobrar a capacidade instalada, é exatamente para poder atender essa questão da exportação, que eu acredito que nós temos uma grande oportunidade.

Qual o cenário internacional para o setor?

A economia mundial passou por um processo de mudança durante a pandemia. Nós temos mercados maciços como Europa, Estados Unidos e China.