

Trabalhar de tamanho em 2030

“

O Brasil pode voltar a calçar o mundo! E a gente trabalha para isso.

estar preparados para essa demanda. A gente tem que acreditar e tem que trabalhar intensamente. Tem buscado no mercado, tem que ir para feiras, tem que fazer esse contato. Eu tenho convicção muito grande de que o Brasil pode voltar a calçar o mundo. E a gente trabalha para isso.

Mas como fazer para voltar a calçar o mundo?

Eu acredito muito na exportação. Só que precisamos fazer a lição de casa, que é melhorar a nossa infraestrutura. Temos inúmeros problemas, como impostos, carga tributária elevada, de logística, estradas, portos deficitários e esse tipo de coisa. Temos problemas de governo, de investimentos. A sociedade brasileira, desde governos federal, estadual, municipal, empresários e entidades, cada um fazendo a sua parte. Essa união vai fazer com que a gente consiga aproveitar essa oportunidade e voltar a calçar o mundo.

E como funciona a consultoria do IBTeC para as empresas?

Nós temos uma área de consultoria muito atuante. Hoje, para você ter uma ideia, a consultoria do IBTeC atende a pequena empresa, a média e a grande. Os profissionais que estão aqui são profissionais que têm 20 anos de experiência nas organizações. Possuímos projetos, parcerias com o Sebrae, por exemplo, e com outras instituições, para captação de recursos. Nessa questão do laboratório moderno, temos uma consultoria trabalhando

nisso para melhorar o processo para fazer um custo mais em conta e tornar o calçado brasileiro competitivo em nível internacional. A gente quer assessorar, quer ajudar, quer ser parceiro das empresas e das entidades também.

Estamos comemorando os 50 anos do IBTeC. O que podemos projetar para o futuro?

O futuro será brilhante. Eu sou um otimista por natureza. Nós tínhamos muitos problemas no passado, as questões financeiras estão sanadas. Nós temos hoje capital para investimento. Todo o resultado que nós conseguimos é reinvestido 100%. Temos todas as condições hoje de tornar o IBTeC cada vez maior. Nós queremos atender mais demanda, apresentar soluções customizadas para os clientes. Sentar com cada cliente, checar como podemos ajudar.

80 MIL TESTES POR ANO REALIZADOS NOS LABORATÓRIOS

Valdir Soldi, vice-presidente executivo do IBTeC e responsável por toda a área técnica do instituto, destaca a importância da entidade no avanço da qualidade dos produtos brasileiros e, por conta disso, o acesso dos fabricantes verde-amarelos a outros mercados além-fronteira. “Existe uma parte técnica muito importante nesse aspecto, porque nenhum sapato sai daqui sem estar adequado com relação às normas internacionais”, observa.

O IBTeC é credenciado pela Coordenação Geral de Acreditação (Cgcre) do Inmetro para a norma ABNT NBR ISO/IEC 17025:2017, sob o número CRL 0185; e pelo SATRA Technology Center para a norma ISO/IEC 17025:2017. É reconhecido pela Comissão de Segurança de Produtos de Consumo dos Estados Unidos (United States Consumer Product Safety Commission - CPSC) e pela Rede Metrológica do RS. Também possui certificação pela BSI para os requisitos da ISO 9001:2015, é associado a Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT) e sedia o Comitê Brasileiro de Couro, Calçados e Artefatos de Couro (CB-11).

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



Como o empresário viu, ao longo dos anos, essa necessidade de se qualificar o produto?

Houve um crescimento muito grande, inclusive em conhecimento. Os nossos laboratórios, por exemplo, têm demandas enormes de qualificação de produtos. A gente faz cerca de 80 mil testes por ano nos laboratórios e muitos desses são realmente na parte de qualidade. No caso do restritivo, os empresários, as grandes empresas começaram a se preocupar com isso. E, por conta disso, veio o fornecedor dessas empresas buscar o IBTeC para se adequar. Tanto é que, hoje, raramente existe alguma reprovação, porque a cadeia evoluiu. O empresário começou a entender que ele tinha que investir nesse tipo de adequação e isso foi acontecendo gradativamente. Tem substâncias que praticamente não aparecem mais.

E quanto o IBTeC ajudou o calçado brasileiro ser conhecido internacionalmente?

Existe uma parte técnica muito importante nesse aspecto, porque nenhum sapato sai daqui sem estar adequado com relação às normas internacionais.

Por isso a importância dos laboratórios. Ele analisa todas as amostras e emite um laudo, o laudo técnico que precisa apresentar para entrar nos outros países. Isso é muito importante. É uma contribuição muito grande, inclusive na questão de adequação dessas empresas e fornecedores dessas grandes empresas. Por isso o grande investimento nos laboratórios, para garantir que você tenha condições de dar um resultado muito preciso e, com isso, o produtor ter um material adequado para atender a demanda lá fora. Isso é bem importante.

Esses produtos estão ligados a performance e a percepção de conforto?

Conforto e performance. São requisitos que hoje o pessoal começa a buscar. E, felizmente, muitos empresários estão entendendo isso. Hoje, muitos empresários não conseguem fazer 200 mil pares da mesma coisa. Eles começam agregar valor para fazer 5 mil pares, 10 mil pares, mas de maior valor. A gente vê que houve essa mudança, inclusive para alguns tipos de projetos muito específicos.

“

O futuro será brilhante. Nosso projeto é duplicar de tamanho até 2030.

Mas também temos mercados emergentes, como a América Latina, a Arábia e outros mercados que, eu acredito, que o calçado brasileiro possa trabalhar. Essa guerra comercial entre China e Estados Unidos é uma grande oportunidade. A própria guerra entre Rússia e Ucrânia também. Nessa questão da pandemia, os grandes players mundiais ou viram que não dá para depender só da China. Eu vejo isso como uma grande oportunidade. Inclusive internamente. O mercado nacional também está interessante. A economia do Brasil está crescendo acima da média internacional. Mas nós temos que ser um pouco mais ousados, buscar outros nichos: a América Latina, a Arábia, outros segmentos para poder trabalhar mais. Precisamos acreditar. Sabemos que, talvez agora, não vai ter demanda. Mas, ali na frente, vamos