

10 ANOS

AS MELHORES DA

Dinheiro Rural

REVISTA DO AGRONEGÓCIO BRASILEIRO



AS MELHORES EMPRESAS DO AGRONEGÓCIO 2014

EXCLUSIVO ELEGEMOS AS CAMPEÃS DO SETOR MAIS PUJANTE DA ECONOMIA, AVALIADAS SEGUNDO SUAS PRÁTICAS DE GESTÃO CORPORATIVA E FINANCEIRA E CONFORME A ATUAÇÃO NA CADEIA PRODUTIVA. CONHEÇA TAMBÉM OS DESTAQUES DA PECUÁRIA

E MAIS: RANKING DAS 500 MAIORES COMPANHIAS LIGADAS AO CAMPO

“

IREMOS ALCANÇAR
A META DE R\$ 100
MILHÕES EM 2015,
UM ANO ANTES DO
PREVISTO”

Flávio Alves da Rocha,
diretor-presidente da Champion
Saúde Animal, de Anápolis (GO)

“

OS EMPREGADOS
ESTÃO SEMPRE
ENVOLVIDOS NO
CONTROLE DE
CUSTOS, O QUE GERA
ECONOMIA”

Gustavo Sette da Rocha,
diretor de operações da
Champion Saúde Animal



AGRONEGÓCIO DIRETO
Pequenas Empresas



PEQUENAS NOTÁVEIS

SOLUÇÕES INOVADORAS E O
ENGAJAMENTO DA EQUIPE DE
TRABALHO NA **PRODUTIVIDADE TÊM
GARANTIDO O ESPAÇO A EMPRESAS**
COMO A CHAMPION SAÚDE ANIMAL E
A TREVO ALIMENTOS

• LUCIELE **VELLUTO**

Bom, barato e eficaz. Esses três adjetivos têm sido usados há 55 anos pelo negócio criado pelo professor de medicina veterinária Uriel Franco Rocha, especialista em parasitologia da Universidade de São Paulo. O pesquisador desenvolveu uma solução para melhorar a produtividade dos criadores de gado que ajuda a combater os males que acometem os rebanhos nos campos pelo País e dificultam a engorda do boi. Foi a partir dessa invenção que nasceu a Champion Saúde Animal, baseada desde 1997 no município goiano de Anápolis. As inovações da companhia estão sendo cada vez mais procuradas pelos criadores do Brasil e do exterior. Prova disso é que, em



2013, a empresa registrou aumento de 65% em seu faturamento, em relação a 2012, e deve apresentar mais 30% de incremento neste ano, batendo na casa dos R\$ 80 milhões. “Iremos alcançar a meta de R\$ 100 milhões em 2015, um ano antes do previsto”, afirma Flávio Alves da Rocha, filho do fundador e diretor-presidente da Champion, vencedora do Agronegócio Direto – Pequenas Empresas no prêmio AS MELHORES DA DINHEIRO RURAL 2014. “Isso mostra que estamos no caminho certo.”

A principal especialidade da Champion é a solução para combater carrapatos e a mosca do chifre, dois dos principais parasitas que prejudicam a engorda do gado no campo. **O diferencial do Difly, o principal produto comercializado pela empresa, na comparação com os produtos de seus concorrentes é que deve ser consumido como um complemento junto com a ração e o sal oferecidos para o boi, sem necessidade de transporte do animal para um local de aplicação de inseticida.** “A cada deslocamento do gado, o animal chega a perder uma arroba, o equivalente a R\$ 136, em média”, afirma Gustavo Sette da Rocha, neto do fundador Uriel e diretor de operações da companhia. “O produto que oferecemos busca reduzir esse prejuízo no tratamento do rebanho, já que atuamos no local onde vive o boi.” O produto age diretamente no ciclo de criação do parasita, matando os insetos ainda quando são larvas.

AS MELHORES	
Empresa	pontos
MELHOR DO ANO	
1º Champion Saúde Animal	867
:	
MELHOR GESTÃO FINANCEIRA	
1º Champion Saúde Animal	465
2º Agristar do Brasil	455
3º Trevo Alimentos	342
4º CRI Genética	303
5º Renar Maçãs	245
:	
MELHOR GESTÃO CORPORATIVA	
1º Trevo Alimentos	413
2º Champion Saúde Animal	402
3º Renar Maçãs	378
4º IBS	258
5º CRI Genética	205





AMPLIAÇÃO: o diretor-geral da Trevo Alimentos, Marcelino de Rezende, quer começar a atender o varejo

A companhia também apresenta vermífugos e suplementos que aceleram a engorda do boi, assim como produtos voltados para cavalos e ovelhas.

Além de ultrapassar a barreira dos R\$ 100 milhões de receitas, a Champion deverá introduzir mudanças em sua operação, no ano que vem. Para o presidente Flávio da Rocha, está na hora de a empresa ir além e oferecer mais do que o produto para agregar serviços. A companhia está estudando a implantação de modelos de soluções completas, que vão incluir o produto, sua aplicação e ainda o financiamento para criadores interessados em melhorar a produtividade nos pastos. “Não estamos tentando fazer uma revolução na criação do



gado, mas fazer esse mercado evoluir”, afirma Rocha. A ideia é participar de todo o projeto de melhora da criação, compartilhando os resultados com os clientes pecuaristas. “Novidades como essa só são possíveis porque temos a união do conhecimento do meu avô, do meu pai e, agora, da minha experiência no setor financeiro”, diz Gustavo. Essa troca de experiências entre gerações à frente da Champion também é usada para administrar a companhia. Segundo ele, a empresa busca fazer uma administração enxuta, com forte controle dos gastos. “Os funcionários estão sempre envolvidos no controle de custos, o que gera economia e mais resultados para todos”, afirma.

A exemplo da Champion, a política de engajamento dos empregados também é praticada na fabricante de laticínios Trevo Alimentos, de Sete Lagoas (MG). A companhia, que deve fechar este ano com R\$ 96 milhões de faturamento, resolveu estimular a criatividade do pessoal, mediante a apresentação de sugestões de melhoria. A ideia, no jargão da empresa, que teve a Melhor Gestão Corporativa no Agronegócio Direto – Pequenas Empresas, é que cada um saia de seu casulo e se acostume a pensar grande, privilegiando o todo. “A visão adotada pela direção foi um divisor de águas”, afirma Marcelino de Rezende, diretor-geral da Trevo. “Vimos que em um mercado de alto nível de exigências a gestão é o que faz a diferença.” Uma das iniciativas foi contratar a Fundação Dom Cabral, de Belo Horizonte, encarregada de disseminar na empresa as melhores práticas de gestão. A primeira mudança estabelecida pelos acionistas foi buscar a profissionalização da companhia. “A divisão entre CPF e CNPJ tem de ficar muito clara na Trevo”, diz Rezende. Esses fatores fizeram com que a companhia fosse consagrada com o prêmio de melhor gestão corporativa entre as pequenas empresas de agronegócio direto.



Em 12 anos de existência, este será o primeiro em que a empresa não deve apresentar aumento de produção e vendas, de acordo com Rezende. No entanto, segundo o executivo essa pausa no crescimento estava prevista no planejamento da Trevo. “Estamos em um ano de rentabilizar o negócio para sustentar os novos crescimentos pela frente”, afirma ele. Em 2014, a companhia investiu R\$ 4 milhões na melhora de processos e na produtividade. E espera que esses resultados comecem a aparecer em 2015. Uma das metas é ampliar a cobertura dos mercados que a Trevo atende com suas marcas Trevinho, Appreciare, Pulsi e Rural. Hoje, ela opera nos mercados de Minas Gerais, Rio de Janeiro, Espírito Santo, Goiás e Distrito Federal. “Vamos dar mais atenção também às redes de varejo”, afirma Rezende. Outra meta estabelecida para o próximo ano é a ampliação da linha de produtos, como a entrada no segmento de sobremesas lácteas. 

CONECTE-SE E COMPARTILHE:

