



GDM é considerada a melhor empresa da categoria Serviços Especializados do Anuário Valor 1000

Em uma cerimônia virtual realizada ontem, dia 29, marcada por muitos apontamentos para a retomada da economia brasileira, o jornal Valor Econômico divulgou as 26 maiores empresas de categorias específicas conforme avaliação elaborada em oito critérios contábeis e financeiros, como receita líquida e patrimônio. A GDM foi reconhecida como a empresa campeã da categoria Serviços Especializados. Categoria essa que, de acordo com a comissão do Valor Econômico, abrange todas as empresas que prestam algum tipo de serviço de capital intelectual a outras companhias em distintas áreas estratégicas.

Em seu discurso durante a cerimônia, o Presidente e CEO da GDM, Gerardo Bartolomé, informou que vê o setor do agronegócios brasileiro com muito otimismo, já que atualmente o Brasil é o maior produtor de soja do mundo e caminha para ser um dos maiores produtores de milho e essas são duas culturas que a GDM trabalha no Brasil. “Hoje somos líderes em genética de soja. Estamos trabalhando e investindo em estações de pesquisa em Rio Verde (GO) e a outra em Lucas do Rio Verde (MT). Estamos reconstruindo as instalações para oferecer as melhores condições de trabalho para os nossos funcionários. Também estamos investindo em nossos laboratórios de pesquisas moleculares, em Londrina, no Paraná, o que nos permitirá manter nossa liderança com a soja e crescer com o negócio de milho. Vamos continuar a oferecer ao agricultor brasileiro variedades de soja e híbrido de milho, que têm mais produtividade, para que eles possam melhorar a sua rentabilidade e assim produzir mais alimentos a todos”, informou.

Bartolomé também disse que durante o período da pandemia, as ferramentas digitais foram essenciais para realização do trabalho e cumprimentos das metas estabelecidas em 2020. “Apesar de todas as dificuldades, a equipe colocou muito esforço e paixão para alcançar os objetivos. Então, assim, conseguimos superar tudo muito bem e acho que isso só fortaleceu o trabalho e o vínculo entre a empresa e os funcionários. Sempre buscamos que os funcionários cresçam junto com a empresa. Nos sentimos muito orgulhosos e este reconhecimento nos leva a continuar trabalhando ainda mais forte para agregar valor à agricultura brasileira”, finalizou em seu discurso.



Liderança no Brasil

Líder no segmento de melhoramento vegetal, com cerca de 60% de participação no mercado, além da performance dos produtos, ou seja, o rendimento, mais dois fatores impulsionaram o crescimento da GDM: o modelo de negócios e o êxito das marcas Brasmax, DONMARIO e Neogen. Tudo isso permitiu atender aos produtores brasileiros de diferentes regiões agrícolas conforme suas demandas. O aumento do preço das commodities também contribuiu para a boa rentabilidade dos multiplicadores e agricultores.

Segundo Santiago De Stefano, Diretor de Negócios LATAM, para o grupo isso é um sinal de que estamos fazendo as coisas da maneira correta. “Sem dúvidas, o primeiro reconhecimento que recebemos é do agricultor quem confia em nossos produtos e a partir desse vínculo de confiança podemos investir para seguir levando rendimento e tecnologia aos diversos agricultores brasileiros”, pontua. Stefano também descreve que o foco em melhoramento, que é o responsável por definir o rendimento, impulsionou o crescimento do grupo em todas as regiões sojícolas do Brasil. “Estamos convencidos que para seguir na posição de liderança que alcançamos temos que oferecer continuamente ao agricultor produtos que agreguem valor ao seu negócio. Além disso, construímos um vínculo estratégico com os multiplicadores quem têm uma infraestrutura de altíssima complexidade para assegurar a qualidade da semente e dos serviços aos produtores”.

Sobre as projeções futuras para o Brasil, um dos propósitos é seguir evoluindo o negócio, promovendo os melhores produtos no campo e gerando oportunidades para as equipes da GDM. “Temos o objetivo é crescer na cultura de milho, que é uma novidade para o grupo no Brasil, permitindo gerar mais possibilidades para nossas equipes e parceiros estratégicos. Tudo isso vai consolidar ainda mais o nosso vínculo com os agricultores através de produtos que agreguem valor e rendimento às suas colheitas”, finaliza.