

XCLUSIVE

# FEED & FOOD

PORTA-VOZ DA AGROINDÚSTRIA DA CADEIA DE PROTEÍNA ANIMAL



## DE EMPRESA FAMILIAR À FAMÍLIA EMPRESÁRIA

LAUDO, INATA, HUBIO, M-BIOTECH E G3 AGRO. A HISTÓRIA E OS DIFERENCIAIS DE UM GRUPO QUE, POR MEIO DE SOLUÇÕES ÚNICAS PARA SAÚDE ANIMAL E AGRICULTURA, SE TORNOU POTÊNCIA NACIONAL COM MAIS DE 600 COLABORADORES



**LAUDO**  
Laboratório

**INATA**

**Hubio BioPar**  
AGRO



# DE PEQUENO NEGÓCIO FAMILIAR À POTÊNCIA NACIONAL

CONHEÇA A JORNADA DE SUCESSO DO GRUPO FORMADO POR  
**LAUDO, INATA, HUBIO, M-BIOTECH E G3 AGRO**, QUE SE EXPANDIU  
COM A MISSÃO DE ATENDER AS NECESSIDADES DO PRODUTOR

**JOÃO PAULO MONTEIRO**  
joao@ciasullieditores.com.br

**U**ma empresa, assim como um complexo sistema de engrenagem, depende da perfeita sincronia de seus componentes internos para operar de forma eficaz. Cada setor desempenha um papel essencial nessa máquina empresarial, onde a área comercial, a produção, o faturamento, o departamento técnico e a logística, dentre outros, precisam se encaixar e girar de forma harmoniosa.

Qualquer descompasso nessa conexão pode resultar em falhas e prejudicar o sucesso. “Precisamos estar alinhados desde a captação da demanda do campo até a entrega do produto; isso é o que impulsiona o progresso”.

A analogia e a constatação par-

tem de Rui Peretti, CEO da Inata Biológicos. E alguns casos recentes ilustram o sucesso dessa atuação integrada não só internamente, mas também às demandas do campo.

A Inata foi a primeira companhia no mundo a produzir uma vacina contra o Senecavirus para suínos. A solução surgiu como resultado das demandas de empresas do setor. Essa mesma atenção às dores da cadeia produtiva foi o ponto de partida para a fabricação de vacinas autógenas virais.

“Temos um forte compromisso em entender as necessidades do mercado e ouvir atentamente as preocupações dos clientes, buscando servir”, determina o executivo.

Essa abordagem centrada no cliente e o compromisso em aten- ►

der às necessidades do mercado já se estendem por todo o País. A empresa se faz presente hoje em todas as regiões do Brasil, fornecendo soluções em saúde animal para os setores de aves, suínos, bovinos e peixes. Além disso, atenta às oportunidades, a Inata já possui planos e estudos em andamento para expandir a atuação para animais de companhia.

Consolidada no Brasil, a empresa também tem olhar para além das fronteiras, com planos de expansão internacional. Como detalha Rui, a Inata já possui uma base sólida na América do Sul e Central, direcionando seu foco em direção aos Estados Unidos, com metas estabelecidas para 2024 e 2025.

A estratégia para esses países segue o mesmo princípio do praticado no mercado doméstico, esclarece o CEO: “Produtos de qualidade, uma boa equipe técnica e um compromisso contínuo com a satisfação do cliente”. E essa atuação não se limita à saúde animal. “Além de tratar dos animais, nós conseguimos ajudar o produtor também com biodefensivos para a parte agrícola, onde também atuamos com trade, comercializando grãos. Levamos, de fato, uma solução integrada ao nosso cliente”, discorre Rui.

Isso se deve ao fato de a Inata fazer parte de um conglomerado, composto pelo Laudo Laboratório, Hubio, M-Biotech e a G3 Agro. Os irmãos Daniel Rossi e Mauro Rossi, cofundadores da Inata e da Hubio, destacam como o grupo estabelecido confere maior credibilidade a cada uma das empresas.

“Com a evolução dos negócios, nos transformamos em uma espécie de universidade, onde a multidisciplinaridade é constante. Os debates são abrangentes e abordam vários pontos de vista, sempre convergindo para um objetivo central: proporcionar um excelente atendimento aos nossos clientes, sejam eles produtores de proteína ou de grãos”, insere Daniel.

Mauro Rossi destaca as sinergias técnicas entre os negócios. “Isto traz oportunidades ao grupo, com a possibilidade de atuar em novos segmentos, aumentar o portfólio de produtos, desenvolver soluções diferenciadas, reduzir custos fixos, obter ganhos de escala, compartilhar e desenvolver tecnologias, aumentar as receitas e minimizar os riscos”, ele explica.

O atual porte do grupo e a diversidade de soluções ofertadas atualmente são bem diferentes do início dos trabalhos. Em 1987, ano da fundação do Laudo Laboratório, o pilar inicial, a empresa operava em uma casa alugada e com apenas um profissional.

**A MISSÃO É SERVIR.** O Laudo Laboratório carrega desde a sua fundação a experiência e os valores de seus fundadores, os médicos-veterinários Márcio Botrel e Edison Rossi.



“O NOSSO COMPROMISSO É ENTENDER AS NECESSIDADES DO MERCADO”

RUI PERETTI, CEO  
DA INATA BIOLÓGICOS

O trabalho de Márcio durante sete anos na Granja Rezende, onde realizava uma série de serviços veterinários, se mostrou fundamental na construção de uma base técnica e profissional sólida. A função desempenhada possibilitou, ainda, o desenvolvimento da habilidade de combinar informações de campo com dados laboratoriais.

Na Granja Rezende, Márcio também aprendeu sobre a importância de realizar um trabalho bem-feito, pautado pela honestidade. “Esse é um princípio que, desde a fundação, orienta as diretrizes de trabalho implementadas no Laudo Laboratório”, conta. Esse arcabouço técnico e ético originou a empresa. “No início, adquirimos uma forte habilidade de adaptação, compreensão, autocrítica e capacidade de desenvolver propostas que respondessem às necessidades diante das dificuldades enfrentadas no campo”, enfatiza o médico-veterinário.

A atividade de monitoramento sanitário, com um time de coleta especializado, se revelou um dos grandes trunfos do laboratório, reforça Edison Rossi. “Nossa equipe se deslocava até as granjas, realizava a coleta de material, trazia de volta e processava. Esse ciclo de trabalho ocorria a cada cinco semanas, garan-

tindo uma regularidade que estabeleceu uma fidelidade entre os clientes e o laboratório”, conta Edison.

O Laudo Laboratório expandiu sua área de atuação com a produção de antígenos para a avicultura, incluindo contra Mycoplasma e Salmonella. A expertise adquirida impulsionou a empresa a expandir suas atividades, com o início da produção de vacinas autógenas e de linha. Assim nasceu a Inata Biológicos.

Inclusive, antes mesmo de vacinas para a avicultura, o Laudo ofereceu ao mercado soluções para suínos. Esse foi o início da diversificação das espécies.

Além de aves, suínos, bovinos e peixes, nos últimos anos o grupo passou a atuar na agricultura, com serviços de controle biológico para culturas como algodão, milho, soja, amendoim e cana-de-açúcar. A Hubio é a empresa responsável por essa área.

A expansão das atividades, incluindo a produção de vacinas e, mais recentemente, o estabelecimento da fábrica de biodefensivos e biofertilizantes, demonstra a constante busca por inovação e diversificação, analisa Márcio Botrel. “O nosso compromisso é oferecer soluções que atendam às demandas do mercado e contribuam para o desenvolvimento sustentável da atividade”, completa.

Confiante no futuro das empresas, há um processo de sucessão em curso. Segundo Edison, a transição ocorre com apoio dos fundadores e de forma fluida, gradual e segura. “Os nossos filhos mais velhos já compõem a equipe há mais de 20 anos. Desde a entrada deles, o crescimento se intensificou, muito devido a visão inovadora e conhecimento de mercado”, relata.

**UMA JORNADA DE PROFISSIONALIZAÇÃO.** Apaixonado pela tecnologia e pela constante busca por inovação, Daniel Rossi teve seu primeiro contato com a empresa quando era apenas um adolescente de 14 anos, momento em que desempenhou a função de office boy. Embora suas responsabilidades fossem simples na época, essa experiência proporcionou uma visão inicial da organização.

Anos depois, durante os estudos do curso de administração, Daniel teve a oportunidade de se envolver de forma mais profunda com a empresa, o que permitiu uma plena compreensão da estrutura organi-



COMO COMPARTILHA **DANIEL ROSSI**, O OBJETIVO CENTRAL DAS EMPRESAS DO GRUPO É PROPORCIONAR UM EXCELENTE ATENDIMENTO AOS CLIENTES, SEJAM PRODUTORES DE PROTEÍNA OU GRÃOS

zacional e a dinâmica dos negócios.

Em 2001, somados dois anos de trabalho, Daniel assumiu a responsabilidade pela área administrativa. Com o tempo, o profissional iniciou um processo de modernização, por meio da introdução de softwares para aprimorar a gestão.

Nesse contexto de profissionalização do Laudo, foi identificada a oportunidade no setor de vacinas, o que culminou na fundação da Inata Biológicos.

André Perret, assim como Daniel parte da segunda geração, participou ativamente da criação da Inata, sendo cofundador. Como relata, a fundação dessa nova empresa foi uma mistura de um longo histórico de contato com monitoramento sanitário com vocação e um desejo antigo de produzir imunizantes.

Os primeiros passos da empresa



“TRAZER MAIOR QUALIDADE DE VIDA PARA AS PESSOAS, MELHORANDO AS PROPRIEDADES, SOLO, PLANTAS E ALIMENTOS. ESSA FOI A MOTIVAÇÃO DA FUNDAÇÃO DA HUBIO”

**MAURO ROSSI,**  
COFUNDADOR DA INATA E DA HUBIO

foram árduos, ele conta. A maior dificuldade esteve relacionada aos investimentos. “Tanto para indústria farmacêutica quanto para biológicos, os requisitos normativos e demandas estruturais sempre pesam bastante na questão orçamentária e complexidade de projetos”, explica.

Além disso, completa André, as demandas para registro de produtos e o tempo para deferimento foram ►

obstáculos difíceis de serem superados: “Somando altos investimentos com dificuldade técnica, requisitos regulatórios exigentes e longos prazos de espera para poder sair para o mercado, temos um cenário que demanda muita coragem para se encarar”.

Prestes a completar 12 anos, o período inicial da jornada da Inata foi dedicado à pesquisa e desenvolvimento, bem como a definição dos produtos, alocação de recursos e aprimoramento dos processos, relata Daniel.

“Foram quatro anos de intenso trabalho, quando a estrutura da empresa cresceu, juntamente com o número de funcionários. Esse período representou uma fase de reestruturação, tanto do ponto de vista administrativo quanto comercial, além de um aprimoramento técnico”, relata.

**IMUNIZANDO ANIMAIS, ALIMENTANDO PESSOAS.** A Inata está em atuação no mercado há 12 anos, sendo seis no mercado de vacinas, indica Rui. No mercado avícola, a companhia conta hoje com uma equipe de especialistas espalhados pelo País, com atuação tanto em postura como aves de corte.

Quem traz detalhes acerca da unidade é Humberto Bussada. O gerente de Aves destaca o crescimento da cadeia avícola brasileira e da participação do produto verde e amarelo no mercado global. Nesta mesma toada segue a Inata. “Seguimos dessa mesma forma, aumentando a participação no mercado nacional, acima da média, tanto com as vacinas autógenas quanto com as vacinas de linha, e se projetando para mercado externo”, relaciona.

A confiança reside justamente na equipe técnica, o diferencial da empresa, destaca o gerente. “Atuamos muito próximos aos clientes, oferecendo além de um excelente portfólio de produtos, uma gama de serviços técnicos que vão desde programa de educação continuada com foco no desenvolvimento e capacitação das pessoas a uma série de análises laboratoriais e monitorias sanitárias”, apresenta.

Diante de um vasto portfólio, o gerente de Aves destaca algumas va-

cinas de linha com combinações exclusivas, como a Matrivic 7. Vacina inativada oleosa para matrizes leves e pesadas, possui em sua composição os agentes Bronquite BR1, Bronquite M41, Newcastle La Sota, Gumboro G15, Gumboro Winterfield 2512, Pneumovírus L10 – Tipo A e Reovírus S1133.

Ainda segundo Humberto, outro destaque é a Alevac 9, vacina inativada oleosa para galinhas de postura comercial. De acordo com o gerente, a solução possui os agentes Bronquite BR1, Bronquite M41, Newcastle La Sota, Virus EDS, Coriza A1, Coriza B1, Coriza C2, Metapneumovírus A L10 e Salmonella enteritidis.

Os investimentos do grupo em Pesquisa & Desenvolvimento obviamente refletem positivamente na Unidade de Aves. O pioneirismo na produção de vacinas autógenas virais é também exaltado por Humberto. “Destaco as vacinas com os agentes Adenovírus, Astrovírus e Reovírus, responsáveis por grande impacto econômico na produção avícola, e a Inata possui a ferramenta mais eficaz no mercado”.

A busca constante pela inovação ocorre também na Unidade de Suínos. “Esse é o nosso lema”, confirma Matheus Reis, gerente do setor. E diversas soluções comprovam na prática esse discurso.

A expertise da produção de vacinas autógenas virais rendeu para o mercado de suínos um produto contra a Influenza, “um dos grandes desafios da atividade”, reconhece Matheus. Além dos impactos negativos inerentes da enfermidade, trata-se de um agente primário que “abre portas” para agentes secundários respiratórios. De acordo com o gerente de Suínos, a Inata fechará o ano de 2023 com cerca de 30 milhões de animais vacinados.

Outra ferramenta ofertada ao mercado já citada e reforçada por Matheus é a Senevac, primeira vacina contra o Senecavirus do mundo. “É um produto que nos traz muito orgulho, aprovado ao final de 2019 pelo MAPA e que, em 2023, fecharemos com 12 milhões de animais vacinados”, pontua.

E, por fim, a inovação também é presente na vacina contra o Rotavírus. Nesse caso, detalha Matheus, a personalização da solução merece destaque.

“Na granja do cliente, coletamos amostras e isolamos o agente. Diante da grande diversidade genética que

ADAPTAÇÃO, COMPREENSÃO, AUTOCRÍTICA E ATENÇÃO AS DIFICULDADES DO CAMPO. ESSAS HABILIDADES PERMEIAM AS EMPRESAS DESDE O INÍCIO, RELATA MÂRCIO BOTREL

DE ACORDO COM EDISON ROSSI, A TRANSIÇÃO GERACIONAL EM CURSO OCORRE COM APOIO DOS FUNDADORES E DE FORMA FLUIDA, GRADUAL E SEGURA



há entre os vírus, que sofrem muitas mutações, é preciso constante atualização. Assim, a personalização do atendimento garante um diferencial”.

É evidente, portanto, como o atendimento ao cliente é um dos objetivos da Inata. “Posso dizer que nossa equipe é uma das maiores e melhores do País, posicionada em todo o território nacional”, exalta Matheus.

Com essa forma de atuação, a Inata também se encontra bem posicionada no mercado suinícola, indica, assumindo papel de liderança em autógenas no mercado independente. “Detemos cerca de 30% de share, nas linhas bacterianas e a viral”, informa o gerente.

E os planos para o futuro são otimistas e incluem a expansão das linhas de produto, principalmente contra Influenza. “E vamos trazer também ao mercado ferramentas de sequenciamento genético e uma linha de autógenas de Mycoplasma isoladas dentro da granja do cliente”, inclui o gerente.

Já para o segmento de ruminantes, quem conta detalhes é Paulo Dutra. A área apresenta um enorme potencial de crescimento, desta forma, a Inata conta com profissionais distribuídos pelas principais regiões produtoras do País. Neste momento, o foco é na pecuária leiteira, onde há todo um trabalho de construção do conceito das autógenas junto ao mercado.

“Trabalhamos com dedicação para atender as necessidades dos clientes, entregar os resultados desejados, identificar possibilidades e auxiliar no desenvolvimento de novas alternativas e produtos para o mercado”, resume Paulo.

Isso significa uma atuação além dos produtos. Segundo o gerente, o laboratório de diagnóstico da Inata é referência, o que garante o pioneirismo da companhia. “Trabalhamos em nossa rotina com alguns agentes de forma exclusiva, única. Essa identificação de isolados ‘especiais’ nos permitirá a montagem de uma nova linha de vacinas que atendam exatamente às necessidades do mercado brasileiro”.

Novidades também virão das águas. Como conta o CEO da Inata, a empresa possui estudos e experimentos em estágios avançados em relação ao Vírus da Necrose Infecciosa Esplênica e Renal, o ISKNV.

A inovação se faz presente também na busca pela automação. Den-



## “ INATA INVESTE PESADO EM P&D E TRARÁ NOVIDADES REVOLUCIONÁRIAS PARA A AVICULTURA ”

**HUMBERTO BUSSADA,**  
GERENTE DE AVES

tro da M-Biotech, estão em andamento projetos visando o processo de vacinação dos peixes. A automação, indica Rui, é fundamental para a manutenção da sanidade dos peixes e redução dos custos de produção, o caminho para tornar a carne de peixe mais acessível aos consumidores.

O objetivo é manter e até mesmo acelerar a evolução do setor, o qual cresce de 10% a 12% ao ano. “Enesse mesmo ritmo seguem os biológicos”, acrescenta Renan Rossi, gerente de Aquicultura.

Para acompanhar e sustentar a evolução da piscicultura brasileira, a Inata disponibiliza vacinas autógenas e conta com um corpo de veterinários e zootecnistas. “Temos que entender o problema da propriedade primeiro, para depois sugerir um produto”, explica Renan.



ATUALMENTE COMPOSTA POR 11 PROFISSIONAIS, EQUIPE DE SUÍNOS DA INATA SERÁ REFORÇADA COM NOVAS CONTRATAÇÕES, INFORMA **MATHEUS REIS**

Seja na aquicultura ou em qualquer outra área de atuação, nesses últimos anos a Inata vivenciou casos de sucesso para agentes os quais o mercado estava carente de alternativas, sejam os emergentes ou para os já consagrados, porém, relevantes.

“Todo esse crescimento, em cada um dos setores da companhia, é fruto de um trabalho de longo prazo e muita persistência, além do investimento em pessoas e inovação”, resume André Perret.

Essa ampliação dos negócios e a profissionalização da gestão e dos processos beneficiam diretamente o produtor rural. Uma maior agilidade e rápidas respostas às demandas do campo pautam a relação da empresa com o mercado.

E como lembra Daniel Rossi, boa parte das soluções ofertadas foram criadas baseadas nas dores dos clientes: “Sentimos lá fora e trazemos para dentro de casa e desenvolvemos”.

José Renato Oliveira Branco, responsável Técnico da Inata, acrescenta: “O objetivo do departamento de ►

Pesquisa e Desenvolvimento é buscar soluções para problemas do dia a dia do campo. O desenho das vacinas e a tecnologia embarcada tem sempre como fim um produto de qualidade”.

Ainda de acordo com José Renato, o departamento de Assuntos Regulatórios se apresenta como o principal responsável pela empresa de amanhã. “Com uma crescente anual de produtos protocolados junto ao MAPA, essa divisão tem sido fundamental para assegurar em um futuro próximo, programas completos de imunizações para todas as espécies”.

E assim o negócio deve seguir, no Brasil e em outros países. “Aliado ao objetivo de expansão internacional, mantemos toda a parte de desenvolvimento de novos produtos na Inata”, reforça Daniel e acrescenta: “Estamos com três lançamentos para chegar ao mercado e para o próximo ano teremos novidades principalmente em suínos e bovinos”.

Em paralelo, o departamento de Marketing da Inata desempenha papel central nessa estratégia de apresentar ao setor o conceito das vacinas autógenas. “Principalmente para algumas espécies, como bovinos”, aponta a gerente, Lorena Carrijo.

Ao longo do ano, nos eventos, ou por meio de vídeos nas redes sociais e podcast, a empresa detalha tecnicamente suas soluções e compartilha cases reais de sucesso. “Mostramos o conhecimento do nosso time, apresentando dados e fatos, abordando enfermidades e, claro, como a prevenção é o melhor caminho a se seguir”, compartilha Lorena.

**SINERGIAS POSITIVAS.** Atento ao mercado e às oportunidades, o grupo vai além do Laudo e da Inata. O ano de 2020 rendeu novas diversificações de negócios. Neste momento, o grupo passou a contar com um amplo conhecimento de microbiologia, processos de cultivo de microrganismos e produção de vacinas por meio da Hubio. Já a M-Biotech acrescentou know-how em processos industriais, automação e fabricação de biorreatores, tanques, totens, dentre outros equipamentos.

A união destas expertises permite o fornecimento de bioinsumos e instalações adequadas para que o produtor cultive os próprios microrganismos.

Assim, com foco em biodefensivos agrícolas e na tecnologia de bior-



“O CONCEITO DE VACINAS AUTÓGENAS É NOVO, POR ISSO PRECISAMOS MOSTRAR COMO ESSE PRODUTO PODE MUDAR A PRODUÇÃO DO CRIADOR”

**LORENA CARRIJO,**  
GERENTE DE MARKETING DA INATA

reator, a Hubio nasceu das sinergias técnicas, tecnológicas, administrativas e produtivas com as atividades desempenhadas pelo Laudo e Inata, conta Mauro Rossi. “Uniu o know-how e experiência em microbiologia de ambas as empresas”.

A crescente demanda do mercado também motivou a aquisição de uma empresa de maquinários, o que culminou na criação da M-Biotech.

A nova empreitada se apresentou como um grande desafio, acrescenta Daniel Rossi. “Passamos a lidar com fungos, algo incomum em nosso histórico veterinário”, explica.

A Hubio apresenta ao agricultor a possibilidade de produzir os próprios



“O DESENHO DAS VACINAS E A TECNOLOGIA EMBARCADA TEM SEMPRE COMO FIM UM PRODUTO DE QUALIDADE”, SALIENTA **JOSÉ RENATO BRANCO**

bioinsumos, a partir das suas necessidades e interesses. “Além dessa liberdade, a produção on farm, por meio da tecnologia de fermentação assistida, resulta em uma redução de custos ao produtor no controle de pragas e doenças, bem como na promoção de crescimento das plantas”, discorre Mauro. E ainda, os metabólitos produzidos durante o processo de cultivo dos microrganismos, como diferentes enzimas e ácidos orgânicos, podem ser aplicados na lavoura.

Na visão de Mauro, a Hubio apresenta uma diferenciação significativa em seu portfólio: as biofábricas fornecidas com seus equipamentos (biorreatores, tanques e totens) são automatizadas, integradas e com acesso remoto.

“Há muita tecnologia embarcada na biofábrica para que funcione de forma autônoma, o que isenta o produtor de grande parte do complexo desafio da produção de biológicos”, confirma e pontua: “Os bioinsumos fornecidos são estéreis, balanceados e com elevado tempo de shelf-life”.



PLANOS DO LAUDO INCLUEM NOVAS FILIAIS PELO PAÍS E EXPANSÃO DOS SERVIÇOS OFERTADOS, INDICA O NOVO DIRETOR, **LEONARDO SESTAK**

A trajetória pode ser curta, porém, o crescimento visualizado nos negócios é relevante. Como esclarece Mauro, o primeiro fator para justificar essa evolução é o próprio mercado, ou seja, a alta demanda por biológicos na agricultura.

A diferenciação dos produtos desenvolvidos também colabora com esse crescimento. “Biofábrica automatizada, bioinsumos estéreis e com elevado tempo de prateleira. Esta diferenciação resulta em simplificação da operação de produção de biológicos, minimização de contaminações durante o processo, praticidade, sustentabilidade e redução de custos”, elenca Mauro.

Ainda de acordo com ele, está nos planos do grupo a ampliação da capacidade de produção de biofábricas, biorreatores e bioinsumos e da rede de distribuição. Além disso, há planos para expansão da equipe de campo para suporte ao cliente e o desenvolvimento de novos bioinsumos e produtos comerciais.

O otimismo também permeia as perspectivas da G3, acrescenta Daniel: “Já temos três filiais e para o próximo



## “TEMOS QUE ENTENDER O PROBLEMA DA PROPRIEDADE PRIMEIRO, PARA DEPOIS SUGERIR UM PRODUTO”

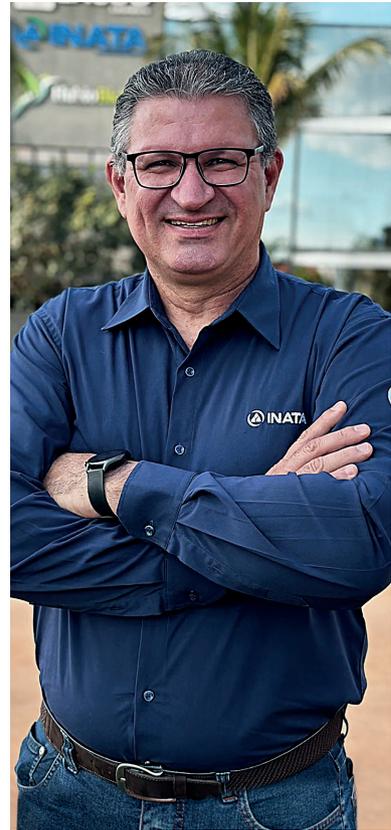
**RENAN ROSSI,**  
GERENTE DE AQUICULTURA

ano o objetivo é abrir outras duas”.

Projeções positivas também para o Laudo, empresa sob nova liderança. “Assumir a diretoria após 36 anos de dedicação dos cofundadores Edison Rossi e Márcio Botrel é motivo de honra e ao mesmo tempo um grande desafio”, declara o novo diretor, Leonardo Sestak.

“Honra pela confiança depositada na gestão da empresa pilar, pedra fundamental responsável por alicerçar todos os outros negócios. E desafio pela grande responsabilidade de dar seguimento aos valores da empresa, cuidando das pessoas, propagando conhecimento técnico, melhorando continuamente os processos e o atendimento aos clientes”, compartilha o diretor.

Para o curto e médio prazo, a estratégia está bem definida. “Temos pla-



MESMO EM MOMENTOS DE BAIXA RENTABILIDADE, SAÚDE DOS ANIMAIS DEVE SER UM DOS PRINCIPAIS PONTOS DE TRABALHO DOS PRODUTORES, ALERTA **PAULO DUTRA**

nos de expansão de filiais pelo Brasil e também a inclusão de análises laboratoriais de alimentos, bromatologia e exames físico-químicos”, comunica Leonardo e determina: “Logo, estaremos servindo nossos clientes com um amplo portfólio em outras regiões do Brasil. A nossa missão é servir”.

Deste modo, é evidente como a trajetória de 36 anos do Laudo e as empresas do grupo emerge como um testemunho de como a perseverança, inovação e o compromisso com a excelência são capazes de transformar uma pequena empresa familiar em uma organização profissional de destaque, uma potência nacional com mais de 600 funcionários diretos.

Ao longo dessas décadas, o grupo manteve seu foco no cliente, buscando sempre maneiras de atendê-lo da melhor forma possível. Seja por meio de vacinas inovadoras ou soluções que simplificam o trabalho dos produtores e seus colaboradores, a missão permanece a mesma: entregar resultados positivos e fazer a diferença no setor. ■