

## Battistella rumo a R\$ 1 bilhão



As mudanças adotadas nos últimos anos pelo grupo Battistella, fundado em Lages, há seis décadas, pelo empreendedor Emílio Battistella, deverão colocar a empresa, este ano, no limitado grupo das que faturam mais de R\$ 1 bilhão por ano. A crise impediu a conquista dessa marca em 2009, quando o faturamento, que será divulgado até abril, ficará semelhante ao de 2008, R\$ 889,3 milhões.

A companhia, que transferiu sua sede administrativa para Curitiba, já teve mais de 20 negócios diferentes, mas a nova gestão concentrou foco em quatro setores: comércio de veículos pesados, florestal, logístico e de energia auxiliar. Quem está à frente das mudanças por decisão dos cinco filhos do fundador é o executivo catarinense Gerson Maurício Schmitt, que assumiu a presidência da empresa em 2007 e focou os setores mais rentáveis. Graças a essa decisão e a alterações pontuais na gestão, a venda de caminhões Scania surpreendeu na crise e o mesmo ocorreu com os grupos geradores. O setor florestal sofreu mais com a queda da demanda global, e as obras do Porto de Itapoá serão concluídas no primeiro semestre deste ano. As mudanças incluem, ainda, redução da dívida que supera R\$ 200 milhões.

### Perfil

O presidente executivo do grupo Battistella, Gerson Maurício Schmitt, 48 anos, casado, dois filhos, é administrador de empresas formado pela Esag/Udesc, com mestrado em Administração pela FGV e especialização em finanças na Suécia. Também é presidente do conselho de administração e sócio da Paradigma Business Solutions, de Florianópolis. Antes de assumir a Battistella, foi diretor da Busscar Ônibus, Buettner, Grupo Dass, Hoepcke Rendas e Bordados e Celemar Eletrônica.

### O maior negócio do grupo é a venda de caminhões Scania em SC e no PR. Como foi possível crescer 6% em um ano de crise?

**Gerson Schmitt** – O grupo tinha duas revendas de caminhões, uma em cada Estado, com diretorias diferentes. Unificamos o negócio com uma sede no Paraná, centralizamos a gestão e separamos as unidades de veículos novos, seminovos, peças e serviços. Em nenhum lugar do mundo a Scania tinha uma gestão diferente da área de serviços e de veículos novos. O que aconteceu é que num ano de crise, quando o mercado caiu 12%, a Scania foi a marca que menos perdeu vendas no Brasil, 5% a 6%. E as vendas das unidades da Battistella ficaram acima da média, cresceram 5% a 6%. Vendemos 1,4 mil caminhões, um recorde do grupo. Atribuímos isso à estratégia inovadora. A venda de caminhões garante o maior faturamento do grupo. Em 2008, atingiu mais de R\$ 600 milhões.

### O que a Battistella alterou para melhorar os resultados dos negócios florestais?

**Schmitt** – O setor florestal, diferentemente do setor de veículos, é o de maior patrimônio do grupo. Em terras e florestas, esse patrimônio pode chegar a R\$ 400 milhões. Quando entrei no grupo, começamos a comprar produtos de terceiros e vender. Deu certo. Com isso, passamos a ser um importante player de formação de preço no mercado. Isso valoriza o nosso patrimônio. Também investimos em máquinas

para trabalhar inclusive em dias de chuvas e passamos a fornecer a clientes de forma personalizada. Nossa base de clientes no Brasil aumentou de 100 para 400.

## **Por que o plano de um fundo florestal?**

**Schmitt** – Temos know-how na área florestal, tanto em genética, quanto na colheita e distribuição. Nosso objetivo, agora, é lançar um fundo de investimento florestal para atender investimentos do setor porque há muito capital no mundo e poucos ativos para oferecer a grandes investidores. O Brasil é considerado um dos grandes polos de investimentos futuros e uma das áreas que receberão muito capital é a de recursos renováveis.

## **Os apagões estão impulsionando a venda de grupos geradores?**

**Schmitt** – Estão, mas as vendas ficaram em alta durante todo o ano passado. Em 2006, esse negócio no qual atuamos com a marca Mac Geral, estava faturando R\$ 40 milhões. Devemos ter alcançado em 2009, de R\$ 115 milhões a R\$ 120 milhões, enquanto nenhum dos nossos concorrentes faturou mais que em 2008. Saímos do quarto lugar para o segundo, atrás apenas da Stemac, que é líder com 60% do mercado. A nossa projeção é faturar mais de R\$ 200 milhões daqui a três anos. Reformulamos uma fábrica que produzia 50 a 60 equipamentos mês e, agora, ela tem capacidade para 140 unidades/mês, com menos pessoas. Acreditamos que esses geradores que estão no mercado poderiam ser usados para atender o país no caso de falhas na oferta de energia, quando ocorrem apagões.

## **Por que o início das operações do Porto de Itapoá foi adiado para o final do ano?**

**Schmitt** – O início das operações estava projetado para meados deste ano, mas será postergado porque o excesso de chuvas impediu a conclusão da rodovia até o porto no período previsto. Com isso, adiamos também a chegada de equipamentos. O porto terá um calado (profundidade) natural de 16 metros e um cais de 630 metros, o que permitirá receber inclusive grandes navios de contêineres, os post panamax. O investimento é liderado pela Battistella e tem, também, como sócios, a Hamburg Süd e o Fundo Logística Brasil gerido pela BRZ. O projeto é de R\$ 440 milhões, mas seu valor de mercado é bem maior. A capacidade inicial de movimentação será de 300 mil contêineres e a administração, totalmente privada.

## **A série de ajustes inclui venda de ativos e redução da dívida.**

**Schmitt** – Perdemos R\$ 130 milhões com a crise global porque tínhamos dívida em moeda forte, com indexador semelhante aos de derivativo. Nossa dívida atual, excluindo o financiamento do porto, está em torno de R\$ 220 milhões. Já alongamos seu perfil e vamos nos desfazer de alguns imóveis que não utilizamos para melhorar a estrutura de capital e reduzir o endividamento.

## **Notas**

### **Acima da média**

O desempenho das vendas Scania da Battistella no ano passado, bem acima da média nacional e internacional, e a crescente qualidade dos serviços prestados, garantiram destaque à empresa. Ela foi capa da revista mundial da montadora, comemora o presidente da Battistella, Gérson Schmitt.

A gestão adotada resultou na maior nota de qualidade mundial no segmento de serviços da marca, 99,2%.

## **Oferta de energia**

O Brasil vem enfrentando muitos apagões. Parte das empresas que têm grupo gerador da Battistella faz questão de ligar para dizer que funcionou. O total de grupos geradores instalados no Brasil tem capacidade para gerar uma Itaipu de energia e poderiam ajudar o sistema elétrico nacional no caso de apagões, na avaliação da Battistella. Para isso, deveriam estar ligados a distribuidoras de energia.

## **Valor de mercado**

O Porto de Itapoá, sonho dos empresários Battistella que este ano vai se tornar realidade, está recebendo investimento de R\$ 440 milhões. Como o empreendimento criou valor onde não existia para um dos segmentos mais dinâmicos da economia, o valor de mercado do terminal é de quatro a cinco vezes o do total investido, comenta o presidente do grupo Battistella, Gérson Schmitt. minais, SC e PR somarão oito portos privados e públicos, garantindo a melhor logística do Brasil.

Fonte: Blog da Estela Benetti

Data: 24/01/2010