

# Informe Bio Soja

NÚMERO 2 | JULHO 2015

Mala Direta  
Básica

9912321050/2013-DR

SPI

BIO SOJA

Correios

Pode ser aberta pela ECT.



## Inauguração da nova planta industrial NHT

### Segurança

SIPAT tem como tema Segurança e Sustentabilidade, promove a solidariedade e distribui prêmios

### Vendas

Equipe de Vendas da Samaritá faz treinamento intensivo sobre produtos e relacionamento com o cliente

### Parceria

Aliança estratégica com Coonagro amplia mercado do Grupo Bio Soja

## DE OLHO NO FUTURO



**I**nauguração, parcerias estratégicas e crescimento de mercado: é assim que o Grupo Bio Soja demonstra que o futuro é a gente que faz!

Muito mais do que otimismo e esperança, no Grupo Bio Soja, o sucesso chega por meio de ações acertadas e estratégicas,

além de muita confiança, tanto na equipe, quanto na qualidade dos produtos.

Por isso, podemos comemorar a inauguração na nova unidade fabril para a produção da linha NHT e a consolidação da aliança comercial com a Coonagro e cooperativas associadas do Paraná. Os fatos nos mostram que estamos no caminho certo, com nosso trabalho sério, tanto em pesquisas, desenvolvimento de produtos, comercialização e pós venda.

O momento também é de agradecer a confiança de nossos novos parceiros, o esforço de nossa equipe interna e o empenho dos profissionais de campo.

Buscamos sempre aprimorar nossos serviços, acompanhando a opinião de clientes para que eles fiquem cada vez mais satisfeitos, e seguir sempre em frente no caminho da excelência.

*Wilson Romanini, Diretor Superintendente*

## VÍDEO INSTITUCIONAL

**N**os dias 22, 23 e 24 de abril, o Grupo Bio Soja se dedicou às gravações do novo vídeo institucional em todas as unidades. As gravações aconteceram em Artur Nogueira, Serrana, Ituverava e São Joaquim da Barra, mostrando os produtos, as linhas de produção, o dia a dia dos colaboradores e todo *know how* da empresa. “Foram três dias de muito trabalho e dedicação. A satisfação em participar desde importante projeto é muito grande. Agradeço a todos que contribuíram para a conclusão desta etapa. Esta será mais uma excelente ferramenta estratégica do Grupo.”, afirma Felipe Bonato, Analista de Marketing.

## PESQUISA DE SATISFAÇÃO: TERMÔMETRO PARA OPORTUNIDADES E MELHORIAS

**D**esde 2009, o Grupo Bio Soja aplica uma pesquisa de satisfação com produtores rurais, revendas, cooperativas e outros clientes, com o intuito de estreitar a relação, buscando melhorar a comunicação e os procedimentos internos, como atendimento e qualidade dos produtos e serviços.

“Nós estamos preparando um plano de ação que busca mapear todo nosso processo, seja ele administrativo ou produtivo, onde iremos englobar todos os setores envolvidos em busca da solução dos problemas e excelência dos nossos produtos e serviços”, explica José Roberto Pereira de Castro – Diretor Comercial do Grupo Bio Soja.

### EXPEDIENTE

O Informe Bio Soja é uma publicação trimestral do Grupo Bio Soja  
Av. Marginal Esquerda, 2000  
Via Anhanguera, km 383  
São Joaquim da Barra - SP | CEP: 14.600-000  
PABX: (16) 3810-8000 | biosoja@biosoja.com.br

**Conselho Editorial e Projeto:**  
Marketing Bio Soja

**Edição:** Conceito Comunicação  
Sonia Maggiotto (CONRERP 2199/SP)  
www.conceitocomunic.com.br

**Fotos:** Murilo Corte e arquivo

**Jornalista responsável:**  
Laura Stupelo Sandoval  
Ravagnani - MTB. 47.656.

**Ed. Eletrônica e diagramação:**  
4 Talentos Propaganda  
www.4talentos.com.br



## SIPAT 2015: SEGURANÇA E SUSTENTABILIDADE

*Semana Interna de Prevenção de Acidentes do Trabalho aconteceu de 25 a 29 de maio com palestras, solidariedade e muitos prêmios*

O Grupo Bio Soja promove anualmente a SIPAT, com o intuito de informar e conscientizar toda a equipe interna sobre a prevenção de acidentes de trabalho.

O evento atraiu a atenção dos colaboradores de São Joaquim da Barra com as palestras sobre qualidade de vida no trabalho, coleta seletiva, uso consciente de recursos naturais, segurança no trânsito e direção defensiva, além da palestra-show sobre acidente zero.

Além disso, a SIPAT foi uma oportunidade para que todos colaborassem com a AVCC – Associação Voluntária de Combate ao Câncer, com a doação de litros de leite, que foram encaminhados ao Hospital de Câncer de Barretos. A cada litro de leite doado, o colaborador tinha direito a um cupom para sorteios de brindes, que aconteceram no final de cada dia.

*“Com esse formato de palestras, doações e sorteios, buscamos uma maior interação de todos”, declara Leandro Parise, Vice-Presidente da CIPA (Comissão Interna de Prevenção de Acidentes).*

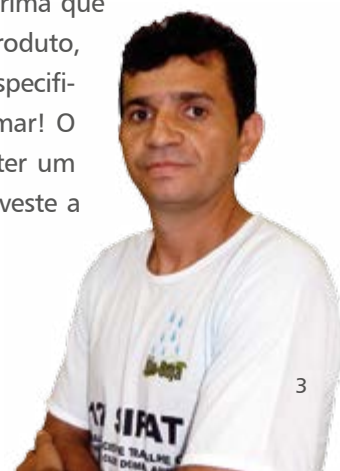


O encerramento da semana contou com um almoço de confraternização e com a premiação do concurso “Melhores Ideias”, que reconheceu as cinco melhores sugestões para contribuir com a empresa na questão de sustentabilidade, segurança e responsabilidade social, com kits Bio Soja e um aparelho celular android.

### FUNCIONÁRIO DESTAQUE:

Gilmar Ferreira de Carvalho, operador de reações químicas, é colaborador da Bio Soja há 12 anos. Funcionário exemplar e dedicado, sempre se destacou com a sugestão de novas ideias para os processos, mostrando criatividade e comprometimento com a empresa. Além disso, é membro da CIPA e auxilia a todos com a conscientização sobre a segurança do trabalho.

No mês passado, por exemplo, após um treinamento dos novos procedimentos da área, Gilmar conseguiu resolver um problema que sempre apresentava não conformidades na qualidade. Ele constatou que com a adição de uma determinada matéria-prima que provoca o aumento do pH do produto, conseguimos tê-lo dentro das especificações. Excelente iniciativa, Gilmar! O Grupo Bio Soja se orgulha de ter um profissional competente e que veste a nossa camisa!





# INAUGURAÇÃO DE NOVA PLANTA INDUSTRIAL AQUECE PRODUÇÃO EM SÃO JOAQUIM DA BARRA

No dia 14 de maio, o Grupo Bio Soja inaugurou uma nova planta industrial na matriz de São Joaquim da Barra para a produção completa da linha NHT (produtos à base de suspensão concentrada). A empresa investiu milhões de reais na montagem da nova fábrica, que começou a ser construída em julho de 2014. Com equipamentos de última geração e automatizados, a linha foi projetada e montada pela empresa Netzsch, líder mundial no segmento de dispersão e moagem.

A empresa reuniu os colaboradores de São Joaquim da Barra para celebrar o início das atividades da nova unidade fabril com a presença da imprensa.



Wilson Romanini dá início oficialmente à produção.

**20 mil**  
litros por dia

É a capacidade de produção da nova fábrica

*“Os equipamentos são fabricados com materiais anticorrosivos de última geração com tecnologia alemã, disponível apenas nos países de primeiro mundo. É um grande avanço para a empresa, além de trazer muitas vantagens como ganho de velocidade no processo de fabricação e garantia da qualidade do produto, através da nanotecnologia”, complementa Hélio Nilton Suizu, gerente de manutenção.*



*“O mercado de fertilizantes modificou muito nos últimos anos e a Bio Soja entende que é necessário se modernizar para atender a um mercado cada vez mais dinâmico, sempre com a máxima qualidade e oferecendo as melhores e mais modernas soluções para nossos clientes”, explica a gerente de produção Izabela Diniz e Souza Callegari.*



*Os produtos NHT® fazem parte de uma linha de fertilizantes fluidos com alta concentração de nutrientes e carbono orgânico com alta performance na nutrição das plantas. Os nutrientes do NHT® são provenientes dos óxidos, carbonatos e hidróxidos. Suas matérias-primas são submetidas a um processo industrial diferenciado de última geração na qual são convertidas em nanopartículas.*

## CALENDÁRIO DE EVENTOS 2015 COM A PARTICIPAÇÃO DO GRUPO BIO SOJA

EVENTO	LOCAL	DATA
19º Simpósio de Cafeicultura da Montanha	Manhuaçu / MG	18 a 20/03 ✓
Show Safra BR 163	Lucas do Rio Verde / MT	24 a 27/03 ✓
Tecnoshow COMIGO	Rio Verde / GO	13 a 17/04 ✓
Agrobrasilíia	Brasília / DF	12 a 19/05 ✓
Hortitec	Holambra / SP	17 a 19/06 ✓
VII Congresso Brasileiro de Soja	Florianópolis / SC	22 a 25/06 ✓
Expocafé	Três Pontas / MG	01 a 03/07 ✓
VII Simpósio Tec. de Produção de Cana-de-açúcar	Piracicaba / SP	15 a 17/07 ✓
4ª Feira de Negócios Coocafé	Lajinha / MG	13 a 15/08
Congresso ANDAV	São Paulo / SP	17 a 19/08

# GRUPO BIO SOJA ESTABELECE ALIANÇA ESTRATÉGICA COM A COONAGRO PARA ATENDER COOPERATIVAS PARANAENSES

*Representantes da Coonagro e de cooperativas associadas visitam fábricas do Grupo Bio Soja em Artur Nogueira e em São Joaquim da Barra. Além de conhecer os processos de produção e laboratórios, os profissionais também participaram de apresentação no IAC - Instituto Agrônomo de Campinas - sobre tecnologia de aplicação de agroquímicos*

**A** Coonagro é uma entidade formada pela união de cooperativas paranaenses com um objetivo comum, visando alcançar os objetivos propostos, satisfazendo às necessidades e resolvendo problemas, no intuito de atingir o pleno desenvolvimento econômico e social dos produtores rurais associados.

Para Wagner Chueiri, gerente de produtos e projetos da Coonagro, a oportunidade proporcionou melhor conhecimento do parceiro que foi escolhido para o projeto Dascoop. “Esse encontro foi importante para gerar mais confiança na nossa equipe, que vai ao campo recomendar os produtos”, afirma Wagner, que valoriza a transparência e o acompanhamento permanente da qualidade produtiva.

A proximidade com os clientes permite que o Grupo Bio Soja possa ajustar os produtos de acordo com as necessidades dos produtores do Paraná. “Temos uma equipe para dar suporte técnico e comercial às cooperativas e seus cooperados”, completa Mario Monferdini, Gerente de Vendas da regional Sul do Grupo Bio Soja.

Para o supervisor técnico da Copacol, de Cafelândia/PR, Rodolfo Linzmeyer Jr., os produtos Dascoop são de qualidade e chegam a um preço mais baixo aos cooperados, trazendo benefícios para toda a cadeia: cooperativa, produtor rural e consumidor final. “Fiquei muito impressionado com a parte da microbiologia e com os laboratórios”, conclui o engenheiro agrônomo.



*Encontro enriquecedor e produtivo em São Joaquim da Barra.*

## **Outras visitas de destaque:**

17/04	Nova Era Agrícola	Pirangi / SP
23/04	Agro Zap	Uberaba / MG
30/04	Coperplan	Dourados / MS
06/05	Coonagro	Curitiba / PR
08/05	Campagro	Franca / SP
19/05	Agrofito	Matão / SP
27/05	Protec	Uberlândia / MG
12/06	Gaia Agribusiness	Goiatuba / GO



## SAMARITÁ REALIZA A PRIMEIRA CONVENÇÃO DE VENDAS DA EMPRESA

**N**os dias 20, 21 e 22 de maio, aconteceu o 1º Treinamento de Vendas da Samaritá, em Artur Nogueira/SP, com a participação de 16 representantes da empresa. Os diretores Guilherme e Wilson Romanini estiveram presentes no evento transmitindo apoio, segurança e motivação para o crescimento contínuo de todos.

O Gerente Comercial da Samaritá, Renato Gastaldo, está confiante com os resultados do treinamento. “Tivemos três dias intensos de grande troca de informações técnicas tanto de produtos que vêm do portfólio do Grupo Bio Soja como os que já eram comercializados pela Samaritá. Conseguimos transmitir muitas informações para toda a equipe e os resultados virão”, declara.

O representante de vendas mais antigo da Samaritá, com 21 anos de casa, Paulo Rogério da Silva Ferreira Santos, atuante na região nordeste do país, gostou muito

da oportunidade. “O treinamento foi fundamental para conhecermos a fundo cada produto e a utilização deles nos momentos certos”, explica.

Já o representante mais novo da empresa, com apenas 18 dias de casa, Antônio Sérgio Carrile, atuante na região sul de Goiás, o evento foi muito instrutivo. “Além de reforçar os conceitos dos produtos de forma clara, o encontro proporcionou a troca de experiências, passando muita confiança e motivação a todos”, afirma.

No final do evento, o Diretor Comercial, José Roberto Pereira de Castro, falou sobre Administração de Relacionamento com o Cliente. “A palestra fechou o evento com chave de ouro. Mostrou a importância do planejamento de vendas no gerenciamento das áreas de atuação e da confiança que estabelecemos nos relacionamentos comerciais”, finaliza Renato Gastaldo.

# BIO SOJA: LÍDER EM FIXAÇÃO BIOLÓGICA DE NITROGÊNIO



AGROBIOTICOS Propaganda



- Inoculante com maior concentração de UFC (unidades formadoras de colônias) por litro.
- Garantia:  $1 \times 10^{10}$  UFC/mL.
- Menor dosagem do mercado, diminuindo o volume de calda na inoculação das sementes.
- Maior proteção = maior efetividade na nodulação.
- 45 anos de tradição na produção de inoculantes.

- Fertilizante fluido com alta concentração de cobalto e molibdênio por litro.
- Garantias: Co ( 49,8 g/L ) | Mo ( 498 g/L ).
- Menor dosagem por quilo de semente.
- Liberação gradual: disponibilização de Co e Mo durante todo o ciclo da cultura.
- Baixo índice salino, garantindo maior sobrevivência das bactérias fixadoras de nitrogênio.

Garantia de suprimento de nitrogênio para altas produtividades

[www.biosoja.com.br](http://www.biosoja.com.br)

