

Informe

Bio Soja

Mala Direta
Básica

9912321050/2013-DR

SPI

BIO SOJA

Correios

Pode ser aberta pela ECT.

NÚMERO 5 | JULHO 2016



GRUPO BIO SOJA: 45 ANOS DE HISTÓRIA

Comemorações contaram com homenagem ao fundador, Sr. Plínio e com o lançamento da pedra fundamental de nova unidade fabril

Convenção de vendas: Novas metas, motivação e interação na Costa do Sauípe

Grupo Bio Soja ganha reforço comercial com novos gerentes regionais

Editorial

EDIÇÃO MAIS DO QUE ESPECIAL



Nosso informe Bio Soja chega em clima de comemorações! Um olhar para o passado e grandes passos para o futuro! Para começar, tivemos o aniversário de 45 anos da empresa. Um sonho que nasceu da cabeça, das mãos e de muito trabalho do Sr. Plínio e que hoje enche todos nós de orgulho.

Conseguimos integrar a maturidade com a energia de querer crescer e buscar novidades. Isso ficou representado com o lançamento da pedra fundamental de uma nova fábrica para produtos biológicos, que começa a ser construída ao lado da matriz.

Novidades, novos mercados e uma forma de pensar e atuar completamente positiva e vencedora. Com esse mote, aconteceu a Convenção de Vendas do Grupo Bio Soja, na Bahia. O evento contou com a participação de 135 profissionais focados em conhecer ainda melhor a tecnologia dos produtos, expandir o mercado e aprender novas técnicas para fazer bons negócios. Esperamos que a equipe de campo conquiste grandes resultados, e, para isto, todos têm o apoio da equipe interna.

A certeza que fica neste momento é de que estamos no caminho certo e que vamos alcançar todas as metas. Como uma história sólida que nos dá sustentação, uma visão de futuro estruturada e uma equipe tão especial como temos no Grupo Bio Soja, o sucesso é certo!

Wilson Romanini, Diretor Presidente

NOVIDADE NO MERCADO: FERTIUM NITRO+S

Já está disponível o novo produto do Grupo Bio Soja, o Fertium Nitro+S, indicado para aumentar a produtividade das culturas de café, cana-de-açúcar, pastagem e hortifrúteis. A novidade foi lançada oficialmente durante as feiras ExpoCafé e Hortitec, em junho. Com excelente fonte de nitrogênio, o Fertium Nitro+S deve ser aplicado durante a estação chuvosa. "Além de fornecer enxofre para as plantas e trazer todas as vantagens da alta concentração de substâncias húmicas do Fertium, ele aumenta o desenvolvimento radicular e melhora a eficiência na absorção de nutrientes, além de aumentar a capacidade de troca de cátions (CTC) do solo e melhorar suas condições físicas e químicas", explica Marcos Merzel, Coordenador de Fertilizantes Organominerais do Grupo.

A Samaritá também ampliou o seu portfólio, incorporando o Orgamax Nitro+S em sua linha de produtos. O lançamento oficial da novidade foi promovido na Hortitec 2016, onde os visitantes puderam conhecer o produto e toda a linha de fertilizantes organominerais.



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

REFORÇO NA EQUIPE

O Grupo Bio Soja realizou diversas contratações nos últimos meses, entre elas Simone de Souza Andrade, supervisora de RH e Juliano Francisco Martins, Analista de Assuntos Regulatórios. O departamento agrônômico também vem crescendo e agregando ainda mais valor à sua equipe. No último mês, aconteceu a contratação da nova coordenadora técnica: a Engenheira Agrônoma, doutorada pela Esalq/USP, Ana Carolina Alves, traz todo seu conhecimento e sua experiência na área de bioestimulantes para contribuir e alcançar a liderança deste mercado que está em constante crescimento. “Para mim é uma felicidade muito grande fazer parte desta família, não apenas por se tratar de um grupo reconhecido no mercado, em expansão e com bons produtos para a agricultura. Mas também por ser um desafio trabalhar com uma equipe forte,

produtos que fazem no nome a promessa de trazerem estímulo, ânimo, energia – os reguladores vegetais ou Bioestimulantes. Neste caso, a palavra desafio pode ser lida como um sinônimo para motivação, estou muito motivada! Espero que esta motivação se transforme em êxito de todos nós”, declara Ana Carolina.

Outra contratação de destaque foi a de Paulo Roberto Souza, novo Gerente de Logística:



“Estou tendo a oportunidade de ingressar nesta empresa sólida, de princípios e em franca expansão e crescimento. Venho de uma outra empresa do mesmo segmento, o que poderá me ajudar a desenvolver as habilidades e conhecimentos que adquiri, aprender com os que aqui estão e suas particularidades, formando um time que possa agregar para a sustentabilidade da empresa. Aqui terei a possibilidade de desenvolver novas ferramentas, aperfeiçoar o que já existe e contribuir com as demais áreas correlacionadas. É um momento importante para mim e desejo fazer parte desse crescimento e do sucesso da empresa, bem como alcançar os objetivos traçados”.



BIO SOJA INTENSIFICA AÇÕES SOCIAIS

AÇÃO DE PÁSCOA

Atualmente, o Grupo Bio Soja promove ações sociais de Páscoa e este ano, a ação especial foi realizada no dia 12 de março, para crianças beneficiadas pela Pastoral da Criança, do bairro Estação, em Ituverava/SP. Colaboradores da Granorte entregaram ovos de páscoa a todas as crianças do projeto.

Participaram o coordenador administrativo da Granorte, Ronaldo Junior, a coordenadora de Recursos Humanos, Juliana Palaretti, a assistente social Sonia e a psicóloga Lívia. “A alegria e a emoção das crianças são sempre contagiantes”, comenta Juliana Palaretti.



Crianças se divertem e ganham ovos de Páscoa

TEMPO DE CASA: RELAÇÕES SÓLIDAS E DE CONFIANÇA

No dia 17 de março, o Grupo Bio Soja realizou a entrega de reconhecimento por tempo de casa aos colaboradores das unidades fabris. O evento aconteceu na Casa da Lavoura, em São Joaquim da Barra, e contou com presentes e a apresentação de vídeo surpresa com depoimentos de colegas de trabalho, gerentes e coordenadores sobre os homenageados. Foi uma noite de muitas emoções, descontração e confraternização.



Equipe de colaboradores se encontram em noite descontraída para comemorar anos de casa

BIO SOJA: 45 ANOS SEMEANDO CRESCIMENTO NO CAMPO



Comemorações contaram com Café da Manhã com os colaboradores, homenagem ao fundador Sr. Plínio e lançamento de pedra fundamental da futura fábrica de produtos biológicos.

Em uma manhã agradável, centenas de pessoas se reuniram, no dia 2 de maio, na matriz de São Joaquim da Barra, para uma comemoração muito especial: os 45 anos de uma empresa que cresce, sustenta a agricultura brasileira e também o desenvolvimento de centenas de pessoas que se dedicam diariamente em suas fábricas e no campo.

“Se estamos aqui hoje é graças a esse homem (sr. Plínio) que um dia acreditou e passou a noção de que esse trabalho tem que continuar. Hoje, se somos vitoriosos, é por causa de vocês. Muito obrigado”, declarou Wilson Romanini em suas curtas palavras.

HOMENAGEM

Com a presença de seus filhos, Wilson e Guilherme, que dirigem a empresa atualmente, Sr. Plínio, o idealizador e fundador da Bio Soja, foi homenageado com uma placa de prata com a mensagem:



Emocionado, Sr. Plínio agradeceu o trabalho de cada um e demonstrou sua satisfação em ver a equipe toda reunida na ocasião.

PEDRA FUNDAMENTAL

A surpresa do dia ficou por conta do lançamento da pedra fundamental do novo complexo industrial de produtos biológicos que será construída na área ao lado da matriz. A empresa está crescendo ainda mais na área de produtos biológicos para a agricultura. Hoje, os produtos biológicos são classificados como inoculantes e na nova fase teremos microrganismos também para proteção das culturas.

Está previsto para 2017 o início de produção comercial da nova unidade fabril, que consolidará ainda mais esse espírito do Grupo Bio Soja de confiança e visão de futuro na difusão de soluções para a agricultura brasileira, com menos impacto ambiental e com geração de oportunidades profissionais para as pessoas.

CLIMA DE OTIMISMO

Com resultados muito positivos neste primeiro quadrimestre, o clima na Bio Soja é de otimismo e alegria. A equipe integrada reconhece o valor dos investimentos e do planejamento da empresa, proporcionando o crescimento de todos a sua volta.

Para registrar o importante acontecimento, a imprensa esteve presente e conversou com os diretores e fez imagens de cada momento importante.



*Sr. Plínio
recebe placa de
homenagem a
carinho dos filhos*



*Diretores do Grupo comemoram
os 45 anos de história*

*Equipe se reúne para
café da manhã especial
em comemoração aos
45 anos de Bio Soja*



REFORÇO COMERCIAL TRAZ MAIS RESULTADOS PARA AS AÇÕES EM CAMPO

Com a expansão da empresa nos últimos anos, o Grupo Bio Soja intensificou a presença no campo dividindo as regiões em seis gerências comerciais, de acordo com o contexto dos cultivos de cada uma. Para atender as novas áreas, a empresa promoveu quatro novos gerentes entre os repre-

sentantes comerciais. Waldemar Moreira, Daniel Arruda, Rodrigo Chiarelli e Ricardo Jose Froes Correa formam agora o time de gerentes, junto com Mário Alves Monferdini e Maritano de Jesus dos Santos Carama, que já atuavam na função pela empresa anteriormente.

O Gerente Nacional de Vendas da Bio Soja Eng. Agr. João Camilo Chequer, explica que a empresa optou por promover RTVs com experiência e reconhecido sucesso à gerentes regionais. Segundo ele, as expertises regionais adquiridas, aliadas ao profundo conhecimento da cultura, processos e missão da companhia, possibilita um ganho para todos, sejam equipes regionais, clientes e a própria empresa. J. Camilo explica que a regionalidade das culturas, atendidas por profissionais que as vivenciam há anos, melhora a performance da rede de vendas, refinando atendimentos e agilizando soluções. Com esta agilidade e expertise, a empresa busca aprimorar o atendimento aos mercados e aumentar o nível de satisfação de seus clientes. Algo que certamente se reverte em grandes resultados e conquistas para a companhia.

João Camilo Chequer



Gerente Comercial e está na Bio Soja há sete anos, atendendo os estados Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Rondônia, onde predominam as culturas de soja, algodão e milho. Atualmente, coordena 11 RTVs e aproximadamente 70 pontos de vendas na região de atuação. "Os produtos do grupo Bio Soja são de ótima qualidade e estamos em expansão na região, conquistando novos clientes a cada dia e fidelizando mais os existentes. Nossa intenção é aumentar o número de produtos vendidos e, para isto, estamos desenvolvendo ações como campos de demonstração para atingirmos estes objetivos"

Maritano de Jesus dos Santos Câmara

Gerente Comercial nos estados de Goiás, Minas Gerais e Distrito Federal onde predominam as culturas de soja, milho e feijão. O engenheiro agrônomo atua na empresa há 12 anos e agora, com o novo cargo de gerente, conta com uma equipe de seis representantes técnicos e três assistentes técnicos de vendas para atender a mais de 30 pontos de vendas na região de atuação. "A empresa está no caminho certo. Hoje podemos dizer que temos produtos de extrema qualidade a preços muito competitivos. Iremos fazer diversas mudanças, não só no nível organizacional, mas também como de quebra de paradigmas e conceitos. Vamos começar um crescimento junto com nossos parceiros visando melhorar a questão de qualidade em atendimento e profissionalização das operações".

Ricardo José Froes Correa



Gerente Comercial da região conhecida como "MAPITOPA", que abrange os estados Maranhão, Piauí, Tocantins, Pará, Roraima, Amazonas e Amapá, que tem como principais culturas soja, milho e pastagem. Formado em Engenharia Agrônômica, Waldemar trabalha com os produtos do Grupo Bio Soja há mais de 11 anos. A equipe de vendas da gerência é formada por cinco RTVs e dois ATVs, que atuam em 80 pontos de vendas. "Sou suspeito para falar sobre qualidade, pois vivi a evolução da Bio Soja como empresa líder no seu segmento. Esta evolução, em minha opinião, tem muito a ver com a excelência da qualidade de seus produtos. Hoje, no cerrado brasileiro a Bio Soja é sinônimo de qualidade e competência"

Waldemar Moreira Júnior



Gerente Comercial na Zona da Mata Mineira, Espírito Santo e extremo sul da Bahia onde predominam culturas de café, hortifrúti e frutas de caroço. Ele e quatro ATVs atendem atualmente mais de 60 pontos de vendas na região de atuação. Há 17 anos na empresa, Daniel tem muita experiência. "O tempo de empresa já demonstra o grau de relacionamento que tenho com os clientes e, conseqüentemente, o grau de relacionamento dos clientes com os produtos Bio Soja. Pretendo continuar seguindo com meu trabalho conforme vem sendo feito ao longo desses anos e buscando cada vez mais o crescimento através de abertura de novos canais de vendas, assim como também aumentar o volume de negócios junto às revendas já existentes"

Daniel Arruda

Gerente Comercial da Bio Soja na região Sul, que tem como principais culturas: soja, milho, trigo, batata, feijão e frutíferas. Ele é engenheiro agrônomo, atua na área de fertilizantes desde 1990, e chegou à empresa há um ano. Até o momento, a equipe conta com 93 pontos de vendas, um coordenador técnico e mais nove vendedores. "A região Sul não era o forte da empresa, mas agora os esforços estão voltados para fortalecer essa região. Nosso objetivo maior é aumentar a participação no mercado e atender o produtor rural. O potencial de crescimento é bem grande, estou muito motivado", ressalta o gerente. "Não sou o chefe da equipe, mas sim um facilitador. Meu objetivo é contribuir ainda mais para que os resultados sejam cada vez maiores."

Mário Alves Monferdini



Gerente Comercial no estado de São Paulo e sul de Minas Gerais onde predominam as culturas de cana-de-açúcar, café e citrus. Ele coordena 12 RTVs que atendem a mais de 300 pontos de vendas. Rodrigo está no Grupo Bio Soja há 11 anos. "Nosso principal objetivo é poder contribuir com a nossa equipe de forma que possamos colocar o Grupo Bio Soja em posição de destaque e liderança em nosso segmento. Nesse primeiro momento estamos buscando identificar e estreitar o relacionamento com os principais canais de distribuição de insumos agrícolas do mercado, podendo oferecer além do mais completo portfólio de produtos, um atendimento personalizado. Com esta forma descentralizada na gestão temos mais agilidade nas negociações. Estamos mais preparados para enfrentar quaisquer desafios de mercado"

Rodrigo Chiarelli



Com a participação de 135 pessoas, o encontro realizado na Bahia deu subsídios técnicos para as equipes de vendas e representantes que estão no campo. Sempre com o objetivo em desenvolver mercados e gerar bons negócios, a convenção foi além do tradicional e, seguindo a política da empresa de ser um diferencial junto aos clientes, trouxe o tema da tecnologia dos produtos de forma profunda. Além de contar com especialistas externos de instituições como Embrapa, Esalq/USP e Unesp, que discutiram sobre as soluções que o mercado precisa, especialistas internos abordaram assuntos técnicos e estratégicos. Tivemos também apresentações de nossos profissionais que levaram 39 casos de sucesso e resultados de campo obtidos com a tecnologia Bio Soja para compartilhar com toda a equipe e torná-la

ainda mais capacitada para levar soluções completas aos clientes. Os melhores trabalhos apresentados, segundo comissão julgadora, recebem prêmios em dinheiro. Além da fundamentação teórica, dos casos práticos e da efetiva qualificação técnica da equipe, o último dia foi coroado com a apresentação do Dr. Nelson Spritzer, Diretor-Presidente do Grupo Dolphin Tech. Médico, escritor e especialista em Neuro Linguística e reconhecido como um palestrante motivador e gerador de mudanças.

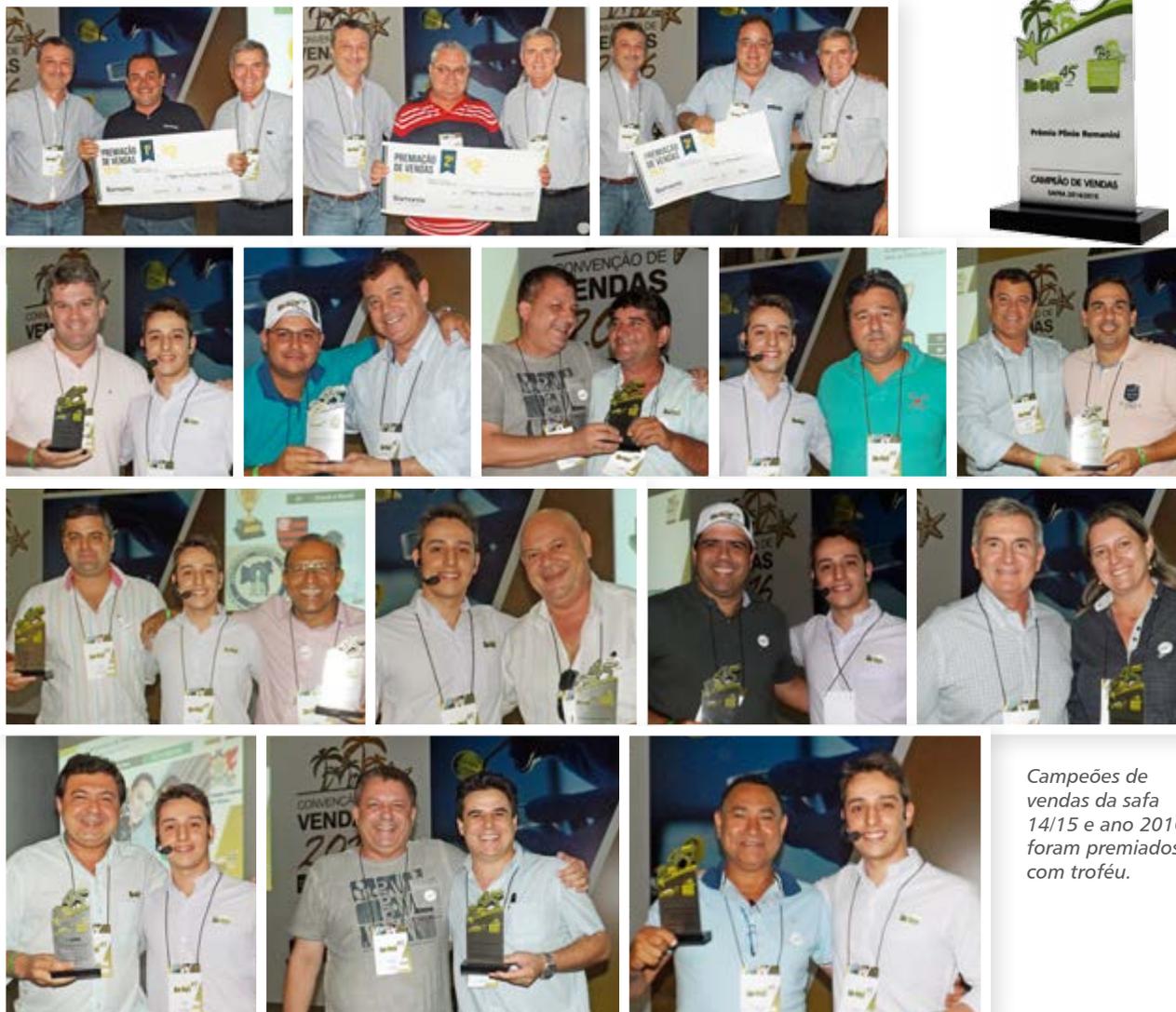
“Tivemos uma semana maravilhosa, com muito trabalho, informação de alta qualidade, além de uma convivência harmônica e construtiva, fortalecendo o nosso time. Nos sentimos motivados e preparados para novos desafios”, declara José Roberto Castro, diretor Comercial do Grupo.



Equipe de ATVs apresentam trabalhos de campo com excelentes resultados obtidos com a tecnologia dos produtos Bio Soja

O GRUPO BIO SOJA ABORDA E RESULTADOS NO CAMPO

CAMPEÕES DE VENDAS SAFRA 2014/2015 E DO ANO DE 2015



Campeões de vendas da safra 14/15 e ano 2016, foram premiados com troféu.



Como forma de incentivo em vendas, o Grupo Bio Soja lançou em 2015 a Campanha Mega Superação. Os representantes técnicos de vendas (RTV) que superaram suas metas, ganharam viagens exclusivas para destinos paradisíacos, enquanto os seus assistentes técnicos de vendas (ATV) levaram um prêmio em dinheiro.

A campanha aconteceu de 1º de janeiro de 2015 a 15 de janeiro de 2016. Os profissionais que superaram as metas puderam escolher viagens para Fernando de Noronha ou Jericoacoara, Orlando ou Cancun, Nova Iorque ou Las Vegas, todos com direito a acompanhante, dependendo da categoria conquistada. Confira os vencedores:

Rodrigo de Paula Chiareli, antes de assumir a gerência regional foi RTV durante 10 anos na região central do estado São Paulo. Ele conquistou a meta da campanha e ganhou uma viagem para Las Vegas ou Nova Iorque, porém, decidiu ir para Jericoacoara/CE com a família.

“Os resultados alcançados são frutos de um trabalho contínuo com foco no fortalecimento dos nossos principais canais de distribuição. Espero agora com a nova função de Gerente Regional, conseguir ajudar minha equipe na identificação e construção de verdadeiras parcerias”



Anselmo Antônio de Sousa, é RTV e está na Bio Soja há mais de cinco anos, atendendo a região de Primavera do Leste. Ele e a equipe atingiram a meta máxima e Anselmo viajou para Nova Iorque com a esposa.

“A sensação da conquista é muito boa e vamos continuar em busca de conseguir novas premiações. A viagem foi incrível e ficamos encantados em conhecer uma nova cultura. Nossa região é direcionada para as vendas diretas aos produtores e temos feito trabalhos com outros produtos em nossos clientes e estamos aumentando a participação em outros produtores, para termos mais sucesso nas vendas e recebimentos”.

CAMPANHA MEGA SUPERAÇÃO



Roberto Marcon Sganzerla, é RTV há quase três anos na região noroeste do Rio Grande do Sul. Ele superou sua meta e ganhou uma viagem para Fernando de Noronha. Para alcançar suas metas, Roberto intensificou o trabalho nos principais canais de vendas, realizou palestras e dias de campo com foco em produtos diferenciados.

“Esse prêmio é um reconhecimento de todo o trabalho e é também um desafio para superar cada vez mais”

Daniel Lopes de Arruda, hoje gerente regional, atuou como RTV há 17 anos nas regiões da Zona da Mata Mineira, Espírito Santo, Extremo Sul da Bahia.

“Queremos fortalecer e fidelizar ainda mais os canais de vendas já existentes, introduzir novos produtos especiais de resultados comprovados, visando melhorar o faturamento junto à revenda, proporcionando aos parceiros maior rentabilidade e contribuir no sentido de melhorar a vida dos produtores”



Ricardo José Fróes Correa, é atualmente gerente regional. Trabalha na Bio Soja há 12 anos nas regiões de Goiás, Minas Gerais e Distrito Federal. Ele e sua equipe de vendas conseguiram superar a meta e Ricardo escolheu viajar para Cancun.

“A empresa está no caminho certo para que os problemas técnicos em produtos praticamente não ocorram mais. Hoje podemos dizer que temos produtos de extrema qualidade a preços muito competitivos. Estamos iniciando um projeto ousado”

Vinícios Luiz Franceschet, é RTV há dois anos, atendendo o Vale do Araguaia. Com a meta superada, Vinícios ainda não decidiu para qual destino irá viajar, Fernando de Noronha ou Jericoacoara.

“É muito gratificante conquistar este prêmio que exige muita força de vontade e trabalho. Para este ano, a meta é conhecer ainda mais a área que atuo e trazer novos clientes para a empresa”



Eduardo Garcia Cardoso, é RTV há mais de cinco anos e atende a região de Chapadão do Sul, no Mato Grosso do Sul. Eduardo ganhou uma viagem para Jericoacoara, no Ceará e para atingir a meta, ele e sua equipe realizaram visitas constantes aos clientes, fidelização de parceiros e maior difusão das tecnologias aplicadas dos produtos Bio Soja.

“Nosso plano é verticalizar o faturamento de produtos nas revendas, difusão de novos produtos no campo para aumento de produtividade, trabalhando sempre com sabedoria para manter e inserir novos parceiros ao negócio.”



Rodrigo Vasconcellos Agnesini, é RTV há dois anos pelo Grupo Bio Soja e atua no estado do Mato Grosso na região do Parecis e baixada cuiabana. Rodrigo atingiu o segundo patamar da campanha e foi para Cancun/México com a esposa Cláudia.

“O primeiro ponto a se pensar para a próxima safra é manter o que foi conquistado, pois, partindo do princípio do bom trabalho feito, a obrigação de manter é enorme. Iremos ainda fortalecer mais os canais de distribuição que já temos como parceiro, e buscar novos que complementem.”



Maritano de Jesus dos Santos Câmara, hoje, gerente regional, atuou como RTV e está na Bio Soja há 7 anos, atendendo os estados Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Rondônia. Maritano escolheu uma viagem para Cancun/México.

“Estamos nos dedicando ao preparo técnico e comercial da equipe, reavaliando as ações com distribuidores, planejando a região de forma a estarmos preparados para os novos desafios do mercado, focando ao máximo a linha de produtos especiais. A sensação é de dever cumprido.”



Leonardo Valino Antunes da Silva é RTV há mais de seis anos, atendendo as regiões do Triângulo Mineiro e sul goiano. Ele e a equipe superaram a meta e Leonardo ganhou uma viagem para Jericoacoara/CE. Para ele, essa conquista se deu com muito foco, comprometimento e planejamento.

“A estratégia é trabalhar abertura de canais de distribuição dentro dos produtores, nas principais microrregiões agrícolas, focar em vendas nos canais de distribuição de produtos de alta tecnologia e de alto valor agregado, ter o comprometimento de fidelizar cada vez mais a distribuição e suas equipes de vendas”

Fernando Jardine, é RTV há mais de três anos, atendendo a região do Triângulo Mineiro, Alta Mogiana e sul de Minas Gerais. Escolheu viajar para Orlando/EUA, porém, ainda não realizou a viagem.

“Sentimos o dever cumprido e de que podemos sempre ir mais além e superar todos os desafios quando fazemos o que realmente gostamos. Nosso intuito é sempre investir na satisfação dos clientes, buscando desenvolver ações de relacionamento e entender as necessidades de cada um. A Bio Soja tem uma atuação muito boa na minha região e isso ajuda muito”.

Waldech Caetano Teles Júnior, é RTV há 16 anos, atendendo o sudoeste goiano. Com a superação da meta ele pôde optar por qualquer um dos destinos propostos.

“Ganhar este prêmio dá a sensação de dever cumprido, não pela conquista do prêmio em si, mas por ter alcançado os objetivos do desafio. Trabalhamos com ética, buscando sempre oferecer soluções e rentabilidade para os clientes e com isto você adquire a confiança. Hoje a Bio Soja é líder de mercado na região, sendo referência em tecnologia e muito respeitada”



Elis Andrea Lenz Diesel Veneziani, RTV há 13 anos na região de Sorriso, Lucas do Rio Verde, Tapurah, Nova Ubiratã e Ipiranga do Norte, no estado do Mato Grosso. Ela e sua equipe superaram a meta. Elis escolheu a viagem para Cancun/México.

“Nossa estratégia é foco e determinação. Pretendemos continuar o trabalho na região com muita dedicação, sempre buscando atender as necessidades dos produtores rurais, levando novas tecnologias para o aumento da produtividade”

O ENXOFRE NA MEDIDA CERTA.

QUATRO ALIMENTOS Propaganda

O enxofre é um nutriente essencial à planta. Ele favorece o desenvolvimento vegetativo e a frutificação das plantas, atingindo altas produtividades.



Diferenciais:

- É líquido, facilitando a aplicação e permitindo uma distribuição uniforme no solo.
- Enxofre elementar com partículas extremamente pequenas permitindo uma maior absorção pelas plantas.
- Dupla aptidão: aplicação em pré-plantio em área total e jato dirigido no sulco de semeadura.



www.biosoja.com.br