



SEJA BEM-VINDA, BIOVALENS!

PÁGINA 4 e 5

Grupo Vittia cresce no mercado mexicano com novo produto para controle da mosca da fruta.

PÁGINA 8

Estações Tecnológicas levam novidades aos produtores e é destaque em eventos

PÁGINA 10

Campanha Hiper SuperAção supera expectativas. Conheça os vencedores

Editorial

O FUTURO COMEÇA AGORA



O comportamento do consumidor atual está mudando os rumos da agricultura moderna, que investe cada vez mais em produtos sustentáveis e orgânicos. Com isso, o mercado da agricultura está cada vez mais ligado a essa questão, buscando produzir alimentos cada vez mais saudáveis.

O Grupo Vittia, coerente com seu planejamento estratégico que tem como pilares a sustentabilidade e inovação, incorpora mais uma empresa para agregar ainda mais valor à nossa atuação no mercado de produtos biológicos: a Biovalens.

Empresa moderna e bem estruturada, que vai proporcionar novas tecnologias, capazes de controlar pragas e doenças de forma sustentável nos principais cultivos agrícolas do país. Um grande passo que irá tornar o Grupo Vittia cada vez mais forte no mercado.

Além desse importante anúncio, o Vittia News também traz outras grandes notícias para vocês, como o aumento da nossa atuação no mercado externo, em especial com a exportação de isca da mosca da fruta para o México; a expansão dos negócios no Rio Grande do Sul; novos investimentos no setor de cana-de-açúcar, investimentos e novos negócios na área de pastagens, e o lançamento das estações tecnológicas, nosso novo modelo de exposição em grandes feiras do país e que nos aproxima ainda mais de nossos clientes, com informações e soluções de primeira linha.

São muitas novidades que vão dar ainda mais energia e orgulho em fazer parte do nosso Grupo! Se prepare para o que vem por aí!

Wilson Romanini

Diretor Presidente do Grupo Vittia

EXPEDIENTE /

O VITTIA News é uma publicação trimestral do Grupo VITTIA
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 Grupo VITTIA

FOTOS / Murilo Corte e arquivo

EDIÇÃO /

CONCEITO COMUNICAÇÃO - Sonia Maggiotto
(CONRERP 2199/SP) | www.conceitocomunic.com.br

JORNALISTA RESPONSÁVEL /

Laura Stupelo Sandoval Ravagnani - MTB. 47.656.

EDITORIAÇÃO ELETRÔNICA E DIAGRAMAÇÃO /

y2&co Branding & Design Studio - www.y2n.co

BIOVALENS É A NOVA EMPRESA DO GRUPO VITTIA

A compra da Biovalens dá sequência à estratégia do Grupo Vittia de crescer por forma orgânica e inorgânica. Biovalens, agora, compõe nosso Grupo que conta também com a Biosoja, Granorte e Samaritá. Dessa forma, o desenvolvimento da vertente de controle biológico dá um salto importante. A nova empresa traz para o grupo capital intelectual, inteligência produtiva e um portfólio importante de produtos, alguns já com registros e outros em estágios avançados do processo de regulamentação.

A Biovalens foi fundada em 2014, no município de Rio Verde, em Goiás, pelos pesquisadores Henrique Monteiro Ferro e Edgar Zanotto. Além de forte formação acadêmica na área de fitopatologia e controle biológico de doenças, no Brasil e no exterior, os fundadores têm experiência como pesquisadores e gerentes de produção em empresas de grande porte do segmento de biodefensivos. Desde sua fundação, a Biovalens teve notável desenvolvimento nas áreas de pesquisa e de produção.

Para garantir a alta qualidade dos produtos, os pesquisadores construíram uma planta de alta tecnologia em Uberaba/MG, com capacidade de produção de 200.000 quilos por ano. Porém, a evolução do empreendimento esbarrou na dificuldade de constituir uma estrutura de vendas para acessar o mercado de produtores e revendas agrícolas. Foi justamente por isso que os fundadores, que vão permanecer sócios da



Edgar Zanotto e Henrique Ferro, fundadores da Biovalens e agora sócios da nova empresa que faz parte do Grupo Vittia.

Biovalens, viram atratividade no negócio com o Grupo Vittia, que possui presença nacional, com acesso a uma ampla base de clientes no mercado agrícola.

“Foi o casamento perfeito”, declara Henrique, se referindo à grande oportunidade encontrada pelas duas empresas de unir os esforços do desenvolvimento de produtos de alta tecnologia com a estrutura comercial madura e bem estruturada.

Edgar explica que a Biovalens surgiu quando ele e Henrique, dois pesquisadores e especialistas em controle biológico de pragas e doenças de plantas, identificaram que o mercado era carente de produtos de qualidade nessa área. “Resolvemos nos unir e oferecer produtos de excelência para trazer mais benefícios aos agricultores”, conclui ele.

“Esta transação está em sintonia com o Planejamento Estratégico da empresa que tem inovação, tecnologia e sustentabilidade como pilares da sua estratégia de longo prazo”, afirma Wilson Romanini, Diretor Presidente do Grupo Vittia. Ele prevê que, em 2020, a área de biológicos, com produtos para controle de pragas e doenças, e inoculantes, passará a representar 25% do faturamento do Grupo, que deverá alcançar a marca de R\$ 800 milhões.

NOVA MARCA



Seguindo a linha evolutiva das novas logomarcas das empresas que compõem o Grupo Vittia, com a incorporação, a Biovalens também ganhou uma nova logomarca. Agora a Biovalens, integrante do Grupo Vittia, tem uma marca forte que representa produtos compostos por microorganismos naturais capazes de tornar nossas lavouras mais fortes e saudáveis, longe de doenças e pragas.



GRUPO VITTIA CRESCER NO MERCADO MEXICANO COM NOVO PRODUTO PARA CONTROLE DA MOSCA DA FRUTA

Com a exportação da Isca Samaritá, Grupo confirma relacionamento antigo e conquista a confiança, preferência e exclusividade de distribuidor



Empresa apresentou soluções para culturas extensivas

Em 2016, o primeiro lote foi de teste e, já em 2017, a segunda compra alcançou os 14 mil litros do produto, comprovando a aprovação dos produtores locais com os resultados obtidos no campo, com o uso da Isca Samaritá.

A mosca da fruta é a segunda praga de maior impacto para a citricultura no México. O país é reconhecido por exportar frutas frescas e é submetido à rígida fiscalização sanitária. “Eles são submetidos a um controle mais rígido do que o Brasil, que é reconhecido como exportador de suco”, explica Giuliana Feldman, Gerente de Negócios Internacionais da Samaritá.

Giuliana e Maina Diniz, engenheira agrônoma, que concluiu mestrado em mosca da fruta e é especialista no assunto, estiveram no México no início do ano para visitar os clientes e tirar suas dúvidas, em campo, com relação ao uso da nova isca. Durante a semana de atividades, elas proporcionaram capacitação técnica à equipe do distribuidor em relação ao fosfito e à isca.



Receptividade mexicana abre portas para futuros negócios

Elas também participaram de reuniões com a diretoria comercial do distribuidor para verificação de outras potenciais parcerias no futuro, tanto para citros, quanto para outras culturas e outras linhas de produtos. “Estamos buscando ampliar a nossa participação em bioestimulantes e enxofre, em regiões com hortaliça, milho e sorgo”, afirma Giuliana.

Outros países

Em março, o Grupo Vittia marcou presença na Expo-Activa, a maior exposição do agronegócio do Uruguai.

Na última edição, contou com mais de 300 expositores e de 750 marcas de destaque mundial no segmento. A empresa levou soluções para culturas extensivas, em palestras e demonstrações de campo, juntamente com o parceiro local.

No Paraguai, o Grupo Vittia amplia sua participação na safrinha, contribuindo para a maior produtividade de soja e milho, com investimentos racionais e menor impacto ambiental.

NUTRIÇÃO DE PASTAGENS É MAIS UMA NOVIDADE

O Grupo Vittia está ampliando o leque de atuação com investimentos na área de pastagens. Além da realização de pesquisas em parceria com universidades, a empresa está intensificando visitas técnicas e presença marcante nos pontos de vendas especializados no setor.

O gerente regional de vendas, Waldemar Moreira, atua nas regiões onde existe maior concentração da pecuária no país e identificou uma grande oportunidade. “Os pecuaristas hoje investem muito em genética e esquecem de investir no alimento do rebanho. O Grupo tem soluções especiais para nutrição das pastagens com excelente relação custo-benefício para o produtor”, avalia.

Em parceria com a Universidade Federal de Viçosa, a empresa realizou pesquisas com a inoculação de gramíneas, onde foram avaliadas a eficácia do bioestimulante Bioamino e do inoculante Biomax no tratamento de sementes e pulverização via solo nas pastagens Brachiaria Ruzizienses e Capim Mombaça. Com a aplicação de bioestimulantes e inoculantes na pastagem, a lotação poderá aumentar de 1 para 4 animais por hectare.



Waldemar Moreira: desafio em nova cultura

News

NOVA LOGOMARCA GRANORTE

Em consonância com o desenvolvimento e o crescimento que o Grupo Vittia está conquistando no mercado, a empresa Granorte ganhou nova logomarca, mais moderna e alinhada com a identidade visual das outras empresas do Grupo.



A Granorte é responsável pelo desenvolvimento e comercialização de fertilizantes de solo, fornecedores de nutrientes às plantas, essenciais para uma maior produção agrícola.

A empresa está instalada em Ituverava desde 2003, possui modernos equipamentos e rígido controle de qualidade das matérias-primas e produtos finais. Possui certificação ISO 9001:2008, atendendo a todos os quesitos de excelência no Sistema de Gestão da Qualidade e preocupada com o desenvolvimento sustentável do município e da região em que se localiza.



RH INFORMA

Sempre atento às necessidades de seus colaboradores, o Grupo Vittia está investindo na qualificação profissional das equipes. No dia 11 de abril, os colaboradores das áreas administrativas e produtivas iniciaram a primeira turma do curso de Excel, com o objetivo de desenvolver e aperfeiçoar o uso desta ferramenta tão importante no dia a dia da empresa.

Parabéns aos novos alunos e aos envolvidos nesse projeto!



Colaboradores das áreas administrativas e produtivas durante a primeira aula do curso

EXPANSÃO DOS NEGÓCIOS NO RIO GRANDE DO SUL

Com o crescimento da empresa no sul do país, o Grupo Vittia investe para ampliar os negócios na região. Roberto Marcon Sganzerla, técnico em Agropecuária e tecnólogo em Gestão Ambiental, antes RTV Biosoja, é o novo gerente comercial do Rio Grande do Sul e assumiu a responsabilidade de intensificar a venda de produtos para grandes culturas como: soja, arroz irrigado, milho, cereais de inverno, feijão, pastagens, maçã, uva, pêssego, citrus, morango, fumo, erva-mate, alho, cebola e banana.

“A perspectiva de aumento no faturamento, principalmente na linha de produtos especiais (premium), bem como a abertura de novos distribuidores, respalda o novo investimento do Grupo no aumento da equipe de



Roberto Marcon Sganzerla:
ampliação de negócios da região Sul

representantes de vendas, coordenador técnico e AEVs (Auxiliares Externos de Vendas) na região”, explica Sganzerla.

Entre os principais desafios e objetivos do novo gerente, estão: conquistar distribuidores e consultoria nos segmentos de nutrição vegetal e tecnologia de aplicação, reforçar junto aos produtores rurais os benefícios do controle biológico, cada vez mais importante para a sustentabilidade da produção agrícola, participar nos principais sementeiros com o portfólio de nutrição e bioestimulantes para o tratamento industrial de sementes e obter o respaldo de clientes e consultores do agronegócio regional.



Márcio Oshiro:
15 projetos já estão em andamento.

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO ENTRA EM AÇÃO

Com o envolvimento e o engajamento de toda a empresa, a implantação da gestão estratégica ganha corpo, conta com a empolgação de todos e a supervisão de Márcio Silva Oshiro, que assumiu o cargo em novembro de 2016. Formado em Engenharia de Produção na USP de São Carlos e com experiência na área de projetos da TAM, Márcio conta que o Grupo planeja um crescimento agressivo, de quatro vezes em 10 anos, e que, para isso todos os processos devem funcionar da melhor forma possível. Ao todo são 15 projetos em andamento, nas mais diversas áreas da empresa.



Sinara Pottmaier:
foco em ganhar participação de mercado

PRODUTOS DO GRUPO VITTIA CHEGAM MAIS LONGE

Com a criação da Gerência de Acesso ao Mercado assumida por Sinara Mendonça Pottmaier em fevereiro deste ano, a rede de distribuidores está sendo totalmente reestruturada em todo o país.

“Estamos trabalhando para melhorar o atendimento onde já estamos presentes, para identificar novos distribuidores e ganhar participação de mercado”, afirma Sinara, Engenheira Agrônoma catarinense, que traz para o Grupo sua vasta experiência, com atuação em grandes empresas do segmento.



Luis Herling:
mais perto dos produtores de cana-de-açúcar

CANA-DE-AÇÚCAR E CITROS GANHAM ESTRATÉGIAS ESPECIAIS

Culturas de extrema importância econômica, a cana-de-açúcar e citros ganham um gerente de desenvolvimento de mercado com foco exclusivo. O Engenheiro Agrônomo Luis Carlos Rodrigues Herling assume o cargo de gerente depois de atuar com representante de vendas e tem um grande desafio em conquistar ainda mais espaço nesse mercado.

“Vamos implementar uma filosofia de trabalho interno e criar um Grupo coeso com os RTVs e AEVs para aproximá-los das usinas e fornecedores de cana com estratégia e confiança. O diferencial está na expertise de cada um de nossa equipe”, conclui Luís. Ele explica que as empresas do Grupo já contam com uma boa reputação junto aos potenciais clientes.

CENTRO DE CONHECIMENTO

As feiras Show Safra e Tecnoshow COMIGO contarão com uma grande novidade do Grupo Vittia na exposição das linhas de produtos e resultados de uso e aplicação, as Estações Tecnológicas.

Projeto inovador, o Centro de Conhecimento segmentou cada tecnologia por estações para que os visitantes pudessem explorar ainda mais as vantagens de cada produto. Cada estação contou com especialistas da empresa fazendo demonstrações e palestras de linhas de produtos, como suspensão concentrada, produtos biológicos, tecnologia de aplicação e bioestimulantes.



INVESTIMENTOS EM EVENTOS: OPORTUNIDADE DE NEGÓCIOS E DIFUSÃO DE CONHECIMENTO

Nos últimos anos, o Grupo Vittia investe cada vez mais na participação das marcas em grandes eventos de destaque no país. O Grupo irá participar de 27 grandes feiras agrícolas em 2017, podendo este número aumentar até o final do ano.

“A demanda para a participação em importantes eventos cresce pela força de vendas do Grupo, pois é uma importante ferramenta de vendas e, principalmente, para levar conhecimento da qualidade dos nossos produtos para nossos clientes”, explica José Roberto Pereira de Castro, diretor comercial do Grupo Vittia.

Entre os eventos de destaque que a empresa já partici-



José Roberto Pereira de Castro

pou este ano, podemos destacar a Dinetec - Dia de Negócios e Tecnologia, que aconteceu no município de Canarana/MT, AgroDay em Ibirubá/RS, 8ª Jornada Técnica Agrodinâmica em Deciolândia/MT, 6ª Expo Soja em Taquarivaí/SP, Show Safra BR 163 em Lucas do Rio Verde/MT, 19º Simpósio de Cafeicultura de Montanha em Manhuaçu/MG, Simcafé em Franca/SP, Tecnoshow em Rio Verde/GO, Supergro de Londrina/PR, Fenicafé em Araguari/MG e Expoagro de Itamaraju/BA.



Equipe Grupo Vittia faz diferença nos eventos de negócios

CAMPANHA HIPER SUPERAÇÃO PREMIA EQUIPE DE VENDAS



Como em todos os anos, o Grupo Vittia promove campanhas de estímulo à equipe de vendas, com desafios e metas cada vez mais arrojados. Em 2016, de 1º de janeiro a 31 de dezembro, a empresa promoveu a campanha Hiper SuperAção, com premiações inéditas a destinos paradisíacos nacionais e internacionais, com direito a um acompanhante.

Participaram da campanha os Representantes Técnicos de Vendas (RTVs), os Assistentes Técnicos de Vendas (ATVs) e os gerentes regionais. A premiação foi baseada na superação da meta em vendas em reais. Os RTVs ganharam viagens e os ATVs tiveram uma premiação em dinheiro.

O resultado foi excelente!

Juntos, os 15 ganhadores geraram um faturamento excedente de mais de **25 milhões** às suas metas. Cada categoria dava direito a escolher um entre três destinos diferentes.

CATEGORIA 1

Viagens para Gramado, Maragogi e Cruzeiro pelo litoral brasileiro.

CATEGORIA 2

Viagens para Cartagena, Cancun e Punta Del Este.

CATEGORIA 3

Viagens para Paris, Lisboa e Johannesburgo.

CONFIRA OS VENCEDORES



Eduardo Carvalho
\ Categoria 2



Vinicius Kowalski
\ Categoria 1



Daniel Moreira
\ Categoria 1

Parabéns a toda equipe de vendas do Grupo Vittia pelo excelente resultado conquistado!



Anselmo Sousa
\ Categoria 3



Luís Otávio
\ Categoria 3



Luis Herling
\ Categoria 3



Eduardo Garcia
\ Categoria 3



Rodrigo Travagin
\ Categoria 3



Padilha Goulart
\ Categoria 3



Cristiano Povoá
\ Categoria 3



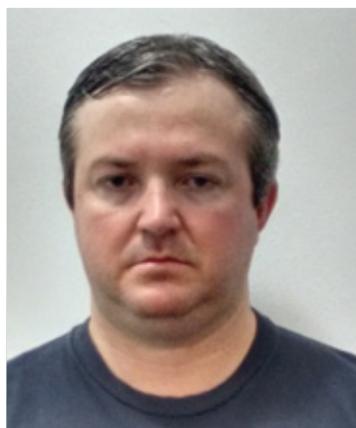
Waldemar Moreira
\ Categoria 3



Flávio Gomes
\ Categoria 1



Rodrigo Agnesini
\ Categoria 1



Zulmir Piovesan Junior.
\ Categoria 1



Fernando Ferraz
\ Categoria 1

VIT CLUB

COMPARTILHANDO
INFORMAÇÕES

CHAPADA DOS GUIMARÃES / MT
POUSADA PENHASCO



VIT CLUB: CONHECIMENTO, INTEGRAÇÃO E DESCONTRAÇÃO MARCARAM ENCONTRO ESPECIAL

Realizado no final de abril, na Chapada dos Guimarães / MT, o Vit Club foi marcado por palestras com especialistas e por momentos de descontração e integração.

Agradecemos todos pela presença!



 **Biosoja**
Agrociência

SAMARITA
AGROCIÊNCIA

 **GRANORTE**
FERTILIZANTES

 **Biovalens**
Biotecnologia