



## CANA-DE-AÇÚCAR: CULTURA GANHA EM PRODUTIVIDADE COM SOLUÇÕES DO GRUPO VITTIA

PÁGINA 2

Saiba mais sobre a segunda  
edição do Relatório de  
Sustentabilidade

PÁGINA 7

Vendas de adjuvantes  
premium crescem  
mais de 45%

PÁGINA 7

Grupo investe em frota  
refrigerada para entrega de  
produtos biológicos

Editorial

## MUITO A CELEBRAR!

O esforço foi grande, mas os resultados vieram e valeu a pena o empenho de todos. Se fizermos uma rápida retrospectiva deste ano, vamos começar a comemorar, pois, mesmo com todas as dificuldades, vamos atingir nossos objetivos.

Em setembro e em outubro, alcançamos recorde de faturamento mensal, resultado de vários fatores, como por exemplo, a estratégia bem montada para atender a demanda concentrada. Além disso, o ano foi marcado também pela aquisição de uma empresa inserida em um dos segmentos que mais crescem na agricultura mundial: a Biovalens.

O Grupo deu um passo importante na oferta de insumos com demanda crescente, sobretudo numa agricultura mais sustentável: os defensivos biológicos, que representam mais eficiência de controle de pragas e doenças com menor impacto ambiental.

O andamento da gestão estratégica, com os projetos sendo desenvolvidos no ritmo esperado, dá um direcionamento à evolução. Também tivemos a implantação da Gerência Regional no Rio Grande do Sul, aumentando a capilaridade para novas áreas de forma consistente.

O projeto de acesso ao mercado ganha força com ações específicas para diferentes grupos de interesse, conferindo grande vantagem competitiva ao Grupo. Além disso, a sistematização da atuação no mercado da cana-de-açúcar garante produtividade e resultados para as próximas safras, trazendo ainda mais reconhecimento à empresa. Com base nas metas traçadas para 2017, os números atuais já comprovam que atingimos o nosso alvo com crescimento superior a 20%.

Com orgulho de nossa turma, desejo a todos boas festas e em 2018 com muito otimismo e com a certeza de que somos autores de nossa própria história.



**Wilson Romanini**  
Diretor Presidente  
do Grupo Vittia

## GRUPO LANÇA SEGUNDA EDIÇÃO DO RELATÓRIO DE SUSTENTABILIDADE

Em outubro, o Grupo Vittia lançou a segunda edição do Relatório de Sustentabilidade, baseado nas diretrizes da Global Reporting Initiative (GRI). Neste documento são registradas as informações de perfil organizacional, desempenho econômico, social e ambiental referentes ao período de janeiro a dezembro de 2016. O conteúdo foi organizado de acordo com os resultados da Matriz de Materialidade e atende às expectativas de suas partes interessadas. O material completo pode ser visualizado no site [www.vittia.com.br](http://www.vittia.com.br).



### 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

FOTO CAPA / André Hanni

### EDIÇÃO /

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

### JORNALISTA RESPONSÁVEL /

Laura Stupelo Sandoval Ravagnani - MTB. 47.656.

### EDITORAÇÃO ELETRÔNICA E DIAGRAMAÇÃO /

y2&co Branding & Design Studio - [www.y2n.co](http://www.y2n.co)

# PRODUTOS GANHAM NOVAS IDENTIDADES VISUAIS

Além da reestruturação das marcas NHT, Biomax e Active, a Biosoja também lançou novas identidades visuais para os produtos Bioamino Extra, Bioamino Premium, Nodulus Gold e Bioenergy, para acompanhar as grandes mudanças ocorridas na empresa este ano.

Agora as logomarcas e rótulos dos produtos estão muito mais modernos, com embalagens claras e fáceis

de identificar. A equipe estratégica identificou a oportunidade de modernizar as embalagens para consolidar ainda mais essa nova etapa do Grupo.

Os logos dos produtos também foram remodeladas e ganharam novas imagens. A partir de janeiro de 2018, estes produtos também já estarão com novos rótulos nos pontos de venda da empresa. Veja como ficou:



RH

# DIA DAS CRIANÇAS



Seguindo a tradição, o Grupo Vittia realizou eventos em comemoração ao Dia das Crianças para os filhos dos colaboradores. Em todas as unidades, a empresa promoveu atividades, muitos brinquedos, comidas e brindes. Este ano, o evento foi realizado no dia 12 de outubro. Confira as fotos:



São Joaquim da Barra / SP



Uberaba / MG



Artur Nogueira / SP



Serrana / SP



Ituverava / SP

## EMPRESA PROMOVE CAMPANHAS OUTUBRO ROSA E NOVEMBRO AZUL PARA CONSCIENTIZAÇÃO DE COLABORADORES



Em outubro, o Grupo Vittia promoveu diversas ações de conscientização sobre a importância da prevenção e do diagnóstico precoce do Câncer de Mama em todas as unidades. Em São Joaquim da Barra/SP, o médico Eduardo Chedid proferiu palestra sobre o tema e nas outras unidades, a enfermeira do trabalho, Juliana Zéfer, orientou as colaboradoras. Todas as mulheres receberam lacinhos rosas para usar no uniforme durante o mês e folders informativos.

Em novembro, foi a vez de conscientizar todos os homens sobre a importância da prevenção e identificação do Câncer de Próstata. Os colaboradores do sexo masculino ganharam uma fitinha azul para usar durante todo o mês e também participaram de uma palestra informativa com a enfermeira do trabalho, Juliana Zéfer, na unidade de São Joaquim da Barra/SP.



# PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO: NOVA METODOLOGIA DE TRABALHO VISA CRESCIMENTO PARA A EMPRESA

Para conquistar os objetivos propostos na nova Visão do Grupo Vittia e cumprir as metas de crescimento para os próximos dez anos, a equipe de planejamento estratégico desenvolveu uma metodologia de trabalho específica.

Ao todo foram destacados 15 projetos multifuncionais dentro da empresa (assinalados na figura ilustrativa), com o envolvimento de 60 pessoas, incluindo membros da diretoria, coordenação e colaboradores de diversos setores, que são acompanhados periodicamente em reuniões estratégicas, para discutir o progresso de indicadores e atividades. Além disso, a cada três meses acontecem reuniões com todos os membros envolvidos, onde é apresentado um case de sucesso por projeto.

Para que todos os colaboradores tenham conhecimento desse trabalho, a equipe divulga temas estratégicos internamente através de newsletter eletrônica, apresentações em reuniões regionais e nas unidades do Grupo, comunicação em eventos na fábrica, disponibilização do conteúdo em banners, no site da empresa e também nos murais.

**Visão - Ser reconhecida como a melhor empresa na entrega de produtividade via desempenho de plantas, criando, capturando e compartilhando valor para clientes, acionistas, colaboradores e para o planeta.**



## VENDAS DE ADJUVANTES PREMIUM CRESCEM MAIS DE 45%

Em 2017, as vendas de adjuvantes premium cresceram mais de 45% em relação ao mesmo período do ano anterior. Este excelente resultado foi consequência de um conjunto de ações desenvolvidas com a equipe técnica comercial junto aos clientes.

Inicialmente, foi realizado um trabalho de base com uma pesquisa de mercado identificando as principais dificuldades na utilização dos adjuvantes, avaliação da concorrência, entre outros fatores, que contribuíram para aprimorar o trabalho desenvolvido pela equipe.

A empresa fez investimentos em novas máquinas de demonstração para todas as regiões, na capacitação da equipe técnica, adaptou a performance de alguns produtos e também intensificou as atividades de campo com a participação em feiras, dias de campo, palestras e cursos para o produtor rural. Os produtos também ganharam revitalização na identidade visual com mudança de marca e melhor oferta de informação nos rótulos. “A postura profissional e ética no desenvolvimento do trabalho de tecnologia de aplicação foi fundamental para esse crescimento”, afirma Maickon Balator, gerente de tecnologia de aplicação.



## BIOVALENS CONTA COM FROTA REFRIGERADA PARA ENTREGA DE PRODUTOS BIOLÓGICOS

Uma grande novidade do Grupo este ano, foi a aquisição de veículos refrigerados (caminhões e vans), para a entrega de produtos biológicos aos clientes. Além de garantir a qualidade dos produtos, os veículos são um grande diferencial no mercado. “Nós não medimos esforços para que o nosso produto seja o melhor em qualidade para o nosso cliente”, afirma Edgar Zanotto, diretor de operações da Biovalens.



# BIOSOJA APRESENTA NOVIDADES AO MERCADO DE CANA-DE AÇÚCAR

Com investimentos recentes no setor, a Biosoja cresceu no mercado sucroenergético nos estados de São Paulo, Minas Gerais e Goiás. Com um portfólio amplo e produtos inovadores como a Linha Active, micronutrientes, bioestimulantes, produtos biológicos e organominerais, a empresa planeja a expansão para outros estados.

Todo trabalho está sendo desenvolvido por uma equipe exclusiva para o setor. O gerente de Desenvolvimento de Mercado de Cana, Luís Carlos Herling, espera que o setor canavieiro contribua com 15% da receita anual da empresa em 2020. “Hoje a área de cana representa apenas 0,5% do faturamento do Grupo, mas nossa meta é atingir mais de 12% em dois anos”, afirma Herling.



Luís Carlos Rodrigues Herling

Investindo cada vez mais no setor, desde 2016, o Grupo Vittia conta com a consultoria e apoio da Markestrat para abertura de novos mercados, entre eles o sucroenergético. “O Grupo Vittia tem uma excelente estrutura industrial e organizacional para se estabelecer e crescer com rapidez neste segmento”, afirma Marcos Fava Neves, diretor da Markestrat.

A Biosoja é uma empresa que produz e comercializa todas as fontes de nutrientes,

oferecendo ao mercado excelentes opções de manejo nutricional da cana-de-açúcar, como por exemplo, os biofertilizantes diferenciados, com alta concentração de Molibdênio (15%) e extrato de algas, além de produtos para melhorar performance nas pulverizações – Linha Active.



Marcos Fava Neves

“Estamos obtendo resultados fantásticos com nossos Organominerais, que servirão de base para uma ampliação dos trabalhos em todas as regiões e temos orgulho e muita expectativa com nossa Linha de Defensivos Biológicos da Biovalens, oferecendo ótimas opções de controle de nematoides, cigarrinhas, Sphenophorus e doenças diversas”, explica Herling.

Para intensificar ainda mais este trabalho, a Biosoja convidou o consultor Professor Dr. Pedro Henrique Luz, da USP de Pirassununga/SP, para desenvolver um módulo completo de treinamento e capacitação sobre o setor sucroenergético para a equipe técnica e comercial. Além de toda sua expertise, a equipe acompanhou o professor em uma grande usina para ver na prática o que foi discutido nos módulos.



Pedro Henrique Luz

“Durante todo o ciclo de treinamento a interação e troca de experiências foi bastante grande, com excelente envolvimento de todos do Grupo. Este trabalho foi muito prazeroso pois contribuiu para o sucesso de uma grande empresa, que tem um portfólio muito interessante para a cultura da cana-de-açúcar”, conta Pedro Henrique Luz.

Entre os grandes parceiros da Biosoja na área sucroenergética, podemos destacar a Tecnocana, uma das principais empresas produtoras e fornecedoras de cana-de-açúcar, pertencente ao Grupo Zilor. A empresa começou com o uso de produtos destinados à cultura da soja como inoculantes, adjuvantes e micronutrientes. Após contatos técnicos, visitas e treinamentos, a Tecnocana passou também a utilizar os produtos para cana.



Paulo Roberto Artioli

“A Biosoja trouxe em nossa fazenda um equipamento chamado ‘Túnel de Vento’ para demonstrar a eficiência de seus adjuvantes e fez um treinamento de tecnologia de aplicação para minha equipe. Já estou usando produtos da Biosoja na soja e na cana e está indo tudo muito bem, estou satisfeito com os produtos e serviços oferecidos pela empresa”, comenta Paulo Roberto Artioli, mais conhecido como Betão Artioli, presidente da Tecnocana.



Narciso Antonio Martin

“O atendimento da Biosoja é excelente, temos o primeiro contato com a equipe da empresa pelo telefone, depois eles fazem a visita à lavoura e o acompanhamento dia a dia. Tudo é muito bem monitorado. Acredito nesta parceria!” Narciso Antonio Martin, o “Tatu”, proprietário agrícola.



Arnaldo Antonio Bortoleto

“A relação da Biosoja com a COPLACANA vem crescendo e se desenvolvendo, confirmando que o trabalho está sendo bem feito e em conjunto entre os técnicos da cooperativa e da empresa, atendendo as necessidades dos cooperados. O produto traz resultado, a empresa é sólida e com um trabalho sério no campo”. Arnaldo Antonio Bortoleto, Presidente COPLACANA.



Renato Ferreira da Rosa

“O grupo conheceu a Biosoja em 2015, quando a equipe da empresa apresentou o portfólio dos produtos. Fizemos experimentos no campo e, em 2016, registramos resultados bastante interessantes e promissores. Com isso, a partir de 2017 os produtos Biosoja já fazem parte do nosso dia a dia no campo”. Renato Ferreira da Rosa, Gerente Corporativo, Usina Vale do Verdão/GO.

# EVENTOS DO SETOR SUCROENERGÉTICO



## BIOSOJA PROMOVE ENCONTRO COM A IMPRENSA

No dia 24 de outubro, a Biosoja apresentou sua nova estrutura de atendimento no setor de cana-de-açúcar para a imprensa especializada, em um almoço no restaurante Coco Bambu, em Ribeirão Preto/SP.

Com investimentos recentes no setor, a empresa cresceu no mercado sucroalcooleiro nos estados de São Paulo e Minas Gerais, com produtos inovadores como a Linha Active, micronutrientes, bioestimulantes, produtos biológicos e organominerais.

O evento gerou importantes resultados nas mídias do setor.



Equipe Biosoja



Almoço com imprensa no restaurante Coco Bambu

## BIOSOJA PARTICIPA DO 16º PRODUTIVIDADE E REDUÇÃO DE CUSTOS DA AGROINDÚSTRIA CANAVIEIRA

Nos dias 6 e 7 de dezembro, a Biosoja participou do 16º Produtividade e Redução de Custos da Agroindústria Canaveira, evento realizado pelo Grupo Idea, no Centro de Convenções, em Ribeirão Preto/SP. Durante o evento, o gestor agrônomo do Grupo, Renato Brandão realizou uma palestra sobre “Biofertilizantes e soluções nutricionais para a cana-de-açúcar”, iniciando com a apresentação de um vídeo com depoimentos de especialistas do setor sobre o trabalho e parceria com a Biosoja.



Visita na usina



Equipe Grupo Vittia



Treinamento indoor

# EVENTOS



## BIOSOJA PARTICIPA DO 43º CONGRESSO BRASILEIRO DE PESQUISAS CAFEIRAS EM POÇOS DE CALDAS/MG

A Biosoja participou, pelo segundo ano consecutivo, do tradicional Congresso Brasileiro de Pesquisas Cafeeiras, promovido pela Fundação de Apoio à Tecnologia Cafeeira - Fundação ProCafé, que aconteceu de 7 a 10 de novembro, no Centro de Convenções do Hotel Monreale, Poços de Caldas/MG.

A 43ª edição do evento teve como tema: “Novas tecnologias difundir, pro bom café produzir”. Durante o congresso, a Biosoja esteve presente com um estande exclusivo, onde deu destaque à linha de fertilizantes organominerais - Fertium, indicada para aumentar a produtividade das lavouras. Além de outros produtos consagrados, como Bioamino, as linhas Active (tecnologia de aplicação) e NHT (suspensão concentrada). “É sempre gratificante participar do congresso e expor nossa linha de produtos já reconhecida pelo setor cafeeiro pela excelente qualidade”, afirma Rodrigo Chiarelli, gerente regional de vendas do Grupo.



Equipe Biosoja

## SAMARITÁ MARCA PRESENÇA NA TECNOVITIS 2017

A Samaritá participou da Tecnovits, que aconteceu de 6 a 8 de dezembro, no Vale dos Vinhedos, em Bento Gonçalves/RS. O evento contou com apresentações técnicas, equipamentos e produtos ligados à viticultura, reunindo produtores, fornecedores e profissionais da cadeia produtiva da uva.

Durante os três dias de evento, no estande da Samaritá, a equipe técnica apresentou os melhores produtos disponíveis no mercado aos produtores de uvas. O evento também contou com palestras, demonstrações técnicas de campo e exposição de produtos e serviços para o setor, como o Biopower, Aminomax, Spraysense, Orgamax, Phosphorus K e Vitality.



Equipe Samaritá

VITTIA  
GRUPO

O Grupo Vittia deseja a todos **um excelente Natal**,  
com momentos em família regados a muita paz,  
amor e esperança.

Que **2018 seja um ano próspero**,  
surpreendente e repleto de realizações.



**BOAS FESTAS!**

 **Biosoja**  
Agrociência 

**SAMARITÁ**  
AGROCIÊNCIA 

 **GRANORTE**  
FERTILIZANTES 

 **Biovalens**  
Biotecnologia 