

NOVOS PRODUTOS BIOLÓGICOS CHEGAM AO MERCADO BRASILEIRO

Tricho-Turbo®



No-Nema®



PÁGINA 5

Biomax Azum cresce e
entra na cultura do trigo

PÁGINA 8

Manual de Ética é
implantado em todas as
unidades do Grupo

PÁGINA 10

Campanhas de vendas
destacam profissionais
de todo o país

Editorial

O SUCESSO É POSSÍVEL

O ano de 2018 foi de muitas conquistas para todos nós do Grupo Vittia. Podemos dizer que estamos na contramão dos acontecimentos do nosso país, crescendo e prosperando, e isso nos demonstra ainda mais a competência de todos os colaboradores da empresa.

Chegamos mais perto de nossos clientes, mesmo os mais distantes. Desenvolvemos equipes com conhecimento, oferecemos ferramentas modernas de trabalho e estruturamos nossos parques fabris. Como consequência, crescemos na ordem de 22%.

Figuramos pela primeira vez no ranking das 1000 maiores empresas do Jornal Valor Econômico, o que nos enche de orgulho e nos desafia, em 2019, a estar pelo menos 150 postos à frente.

Nossa convenção anual também foi marcada pelo importante lançamento do Vit Integra, da organização das informações, definição de estratégias certas e um banho de ânimo e motivação para as equipes que atuam no campo.

Por fim, celebramos o final do ano com novos registros de produtos: o Biomax Azum para a cultura do trigo, o fungicida Tricho-Turbo e o nematicida No-Nema, abrindo ainda mais as possibilidades e mostrando ao mercado que temos os melhores produtos, com inovação e qualidade.

Encerro esta mensagem com a certeza de um futuro ainda mais promissor e desejo um 2019 cheio de boas notícias para todos!



Wilson Romanini
Diretor Presidente
do Grupo Vittia

CALENDÁRIO 2019



Neste final de ano, o Grupo Vittia proporcionou uma ação de destaque: o calendário Vittia 2019. Este item foi distribuído para todos os colaboradores da empresa e também para a equipe de campo, os quais fizeram a entrega pessoalmente aos clientes no campo. O calendário está se tornando uma ação característica do Grupo, muito marcante para quem recebe este presente de final de ano.

“Neste ano, trabalhamos o tema *Belezas Naturais do Brasil*, trazendo as belas riquezas que nosso país possui. Procuramos envolver todas as regiões do país, localizadas próximas a importantes polos agrícolas. É sempre uma satisfação proporcionarmos um item desta qualidade para todo nosso público”, afirma Felipe Bonato, Supervisor de Marketing.

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

JORNALISTA RESPONSÁVEL /

Laura Stupelo Sandoval Ravagnani - MTB. 47.656.

EDIÇÃO /

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

CONSELHO EDITORIAL E PROJETO /

Marketing Grupo VITTIA

EDITORAÇÃO ELETRÔNICA E DIAGRAMAÇÃO /

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

CAMPANHA 5S IMPLANTA O SENSO DE ORGANIZAÇÃO

Após a implantação do **SEIRI**, o primeiro S que traz o senso **SELEÇÃO** e exercita a separação dos itens necessários dos desnecessários para manter somente o que se usa, chegou a hora do segundo S, **SEITON**: o senso da organização.

O conceito principal da organização é a simplificação, cada coisa tem seu lugar, que deve ser de fácil acesso e identificado. Desta forma, objetos, documento, materiais e ferramentas são encontrados com mais facilidade e rapidez, com menor risco de acidentes.

Nesta segunda fase, todos estão identificando o que mais utilizam. Assim, poderemos separar os materiais usados com menor frequência viado uma melhor definição dos

locais mais apropriados para serem dispostos e armazenados, ou seja, buscando uma organização mais lógica e racional

Preparam-se para o terceiro S: **SEISO**, o senso que prioriza a necessidade de **MANTER LIMPO** o ambiente de trabalho. Criação e manutenção de um estado pessoal de limpeza e boa aparência, e também de um ambiente físico agradável.



CAMPANHAS DE PREVENÇÃO AO CÂNCER ATINGEM TODOS OS COLABORADORES



Nos meses de outubro e novembro, todas as unidades do Grupo foram impactadas com a iniciativa que visa a prevenção do câncer de mama e de próstata

Realizada pelas equipes da Saúde e RH, a campanha **Outubro Rosa** contou com encontros para discutir sobre a prevenção das doenças, destacando a importância do autoexame e como fazer da forma correta. A campanha promoveu troca de experiências e conscientização através de um vídeo com um depoimento real e recente. Houve também uma atividade de introspecção através do uso de espelho e, para fechar o encontro, foi realizado um workshop de autoestima por meio da auto maquiagem, sempre valorizando a importância da prevenção e diagnóstico precoce da doença e a valorização da vida.

Nos encontros do **Novembro Azul**, exibiu-se um vídeo explicativo, com um bate-papo sobre a importância do exame do toque junto ao exame de sangue "PSA" e o quanto a prevenção e diagnóstico precoce da doença são de extrema importância. Colaborador há 10 anos, Adão Pinheiro de Andrade, que também possui uma barbearia, compartilhou suas experiências e deu dicas de higiene pessoal, autoestima, cuidados com a beleza masculina e a valorização da vida.

Muitos foram os feedbacks positivos dos colaboradores, que se sentiram sensibilizados com os temas e a maneira como os assuntos foram abordados. Afinal, o trabalho de prevenção e promoção de saúde na empresa também trouxe momentos de descontração, aprendizado, troca de experiências e cuidado, tudo em nome de uma melhor qualidade de vida!





NOVA METODOLOGIA DE GESTÃO ESTRATÉGICA

De olho no exponencial crescimento projetado para os próximos anos, o Grupo Vittia está implementando uma nova sistemática de gestão estratégica, através de um software pautado na metodologia *Balanced Scorecard* (BSC). O objetivo é traduzir a missão e visão da empresa em objetivos estratégicos, proporcionando aos colaboradores uma compreensão clara e abrangente do que a empresa espera atingir a longo prazo.

Nos dias 13 e 14 de novembro, ocorreu o treinamento deste novo sistema automatizado de Gestão Estratégica. O evento ministrado contou com a presença dos gestores do Grupo Vittia e pessoas chaves de cada área, que auxiliarão no processo de implantação da metodologia.

A partir desta ferramenta, será possível gerenciar ativamente objetivos de desempenho que englobem todos os níveis organizacionais, o que facilita a comunicação e promove o comprometimento de todos com a estratégia do Grupo. Este software contemplará indicadores de performance em quatro perspectivas: financeira, clientes, processos internos, aprendizado e crescimento. Todas associadas entre si através de uma relação de causa e efeito.

“A finalidade desta ação está fundamentada na transformação da ideia de negócio em valor real para todos os stakeholders da organização mediante uma ferramenta de gestão reconhecida pela capacidade de otimizar um negócio com foco na estratégia empresarial. Por isso, os objetivos traçados dentro da

metodologia tendem a proporcionar maior aderência à realidade das unidades do Grupo, por meio da gestão dos objetivos estratégicos, bem como de seus indicadores e metas”, explica Márcio Oshiro, Coordenador de Gestão Estratégica.

Além disto, outra funcionalidade da ferramenta é a possibilidade de criar planos de ações, definindo as atividades que devem ser realizadas, apontar os responsáveis por desenvolver cada uma delas e acompanhar o andamento de um projeto, para que se possam atingir os melhores resultados. Este método é indicado quando os indicadores não atingem a meta estabelecida ou até mesmo quando as áreas identificam alguma oportunidade de melhoria. Tal fato promove uma maior interação entre os colaboradores, gerando benefícios ao processo de gestão.

O software reforça a visão do Grupo Vittia, que acredita que para crescer de forma sustentável é preciso que todos colaboradores estejam alinhados com sua estratégia. Desta forma, será possível gerenciar as ações de forma integrada e garantir que os esforços da organização estejam direcionados a ela, impulsionando a empresa à lucratividade, competitividade e crescimento mercadológico.

****A equipe de Gestão Estratégica desenvolveu um material de apoio sobre a metodologia *Balanced Scorecard*. Para maiores informações, entrar em contato.***

BIOMAX AZUM ATINGE ÍNDICES RECORDES E LEVA INOCULANTES PARA NOVAS CULTURAS

Em 2018, os índices de crescimento dos produtos da Linha Biomax foram expressivos, chegando a 64% no **Biomax Azum**, 50,2% no Macro Premium e 45% no Active Premium, entre outros exemplos. Os demais produtos tiveram crescimento da ordem de 30 a 35%.

“Os números da linha Biomax em 2018 mostram que estamos no caminho certo e nos impulsionam a desafios ainda maiores para 2019”, declara José Roberto Pereira de Castro, diretor comercial do Grupo Vittia. E, para alcançar os objetivos mais ousados, a Biosoja avalia as razões do sucesso deste ano para traçar estratégias certeiras para 2019.

Viviane C. Martins Bordignon, Gerente de Inoculantes do Grupo Vittia, explica que o uso do *Azospirillum* na coinoculação foi um fator importante para o crescimento da linha, em especial na cultura da soja. Essa estratégia de coinoculação também está em processo de consolidação técnica pelo Grupo Vittia na cultura no feijão, o que certamente trará melhores perspectivas a partir de abril e maio do próximo ano nas safras irrigadas. *“O registro do Biomax Azum para trigo também indica uma oportunidade para crescimento logo no início de 2019, além do desenvolvimento de novas pesquisas com a tecnologia”,* afirma Viviane.

“O material de comunicação efetivo no campo também tornou-se fundamental, pois reforça e difunde os resultados positivos que os nossos produtos proporcionam, além de demonstrar claramente os

benefícios que as tecnologias irão garantir às lavouras dos clientes”, acrescenta Viviane. O folder dos produtos é sempre muito elogiado pelos clientes, pois leva informações consistentes ao produtor. Palestras e dias de campo também são realizados por uma equipe muito qualificada para garantir o bom entendimento sobre as linhas do Grupo.

Para 2019, ao se tratar do planejamento de desenvolvimento de mercado, uma série de ações estão sendo já desenvolvidas. As estratégias continuam com foco no desenvolvimento de materiais atualizados e ainda contam com a realização de campos demonstrativos de produtos de alta tecnologia, nas mais distintas regiões de produção de grãos do Brasil.

Além disso, são mais de 10 linhas de pesquisas na safra 18/19 somente na área de Inoculantes do Grupo Vittia, abrangendo pesquisas aplicadas, básicas e inovadoras. Viviane explica que avaliar a eficiência agrônômica de diferentes formas de aplicação dos inoculantes auxiliará abrir novas possibilidades de uso dos produtos em diversas culturas, assim como milho.

Pastagem e cana-de-açúcar também já estão no escopo da pesquisa com inoculantes, visando grande aumento no aproveitamento e na produtividade dessas plantas. *“Pesquisas nestas áreas estão sendo realizadas em parceria com reconhecidos pesquisadores e instituições do país”,* completa Viviane.

O registro do **Biomax Azum** para trigo, obtido no final de 2018, e a extensão do registro deste inoculante também para a cultura da soja, previsto para o início de 2019, reforçam e demonstram o comprometimento do Grupo Vittia com seus pilares de Inovação e Qualidade. *“O nível de exigência e os requisitos necessários para a obtenção de registros de produtos representam a seriedade do processo e exigem do fabricante muita responsabilidade, qualidade e profundo conhecimento técnico. Por isso, cada novo registro conquistado é uma forma de reconhecer que estamos evoluindo e nos tornando ainda mais competitivos”,* conclui José Roberto.



BIOVALENS LANÇA NOVOS PRODUTOS PARA O MERCADO DE BIOLÓGICOS

O mês de novembro foi de muitas comemorações para o Grupo Vittia. Os tão esperados produtos **Tricho-Turbo** e **No-Nema**, desenvolvidos pela Biovalens, receberam os registros do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento e já estão sendo comercializados em todos os distribuidores Vittia no país.

“Estamos muito felizes com os registros desses produtos e prevendo um grande aumento nas vendas com os lançamentos destes e de outros produtos no mercado de nutrição com proteção. Com esse impulso, estimamos um crescimento de 30% em 2019”, afirma José Roberto Pereira de Castro, diretor comercial do Grupo Vittia.



Para o desenvolvimento dos novos produtos, a empresa investiu cerca de cinco anos em pesquisa para cada um deles, envolvendo diversas etapas como a prospecção em campo dos microrganismos, avaliação em casa de vegetação, testes in vitro, seleção e viabilidade econômicas e validação da eficiência agrônômica em campo, tudo antes de ir para a aprovação do IBAMA, ANVISA e MAPA.

Os registros são acompanhados por um setor específico, o Departamento de Assuntos Regulatórios, que se responsabiliza por todo o processo. O certificado de registro emitido pelo Ministério da Agricultura é a comprovação de que os produtos estão aptos a serem comercializados com segurança no mercado, garantindo maior confiabilidade aos produtores rurais.

O processo é complexo e exige um trabalho dedicado a cada produto. *“Após a aprovação do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento é necessário o cadastro do produto em todos os estados da federação, onde a partir disso podemos efetuar a comercialização em cada estado, um trâmite que dura, em média, um ano e meio para ser finalizado. Estamos aguardando a aprovação de mais cinco novos produtos”, explica Erlon Rigobelo, gerente de assuntos regulatórios.*

DISTRIBUIÇÃO

O Tricho-Turbo e o No-Nema já estão sendo distribuídos em todo o Brasil. Para garantir ainda mais a eficiência e a qualidade dos produtos biológicos ao produtor rural, a Biovalens possui vans e caminhões refrigerados que entregam produtos em todo o país, além de containers refrigerados nos distribuidores.





Tricho-Turbo[®]

Tricho-Turbo

Fungicida microbiológico para controle de doenças do solo, com esporos vivos do fungo *Trichoderma asperellum* BV10. Com amplo espectro de ação no controle de várias doenças e em diversas culturas, o Tricho-Turbo protege a rizosfera contra os patógenos do solo e age também como bioestimulador das plantas.

Produto versátil, possui um isolado exclusivo do fungo, formulação líquida e superconcentrada, garantindo maior economia no campo e protegendo os esporos contra raios ultravioletas.

“Vamos intensificar o trabalho no campo e demonstrar ao produtor os diferenciais do Tricho-Turbo como fungicida microbiológico, totalmente sustentável e eficiente. É um produto com alto custo benefício e de fácil aplicação, podendo ser utilizado em diversas fases do ciclo da cultura”, explica Cibele Medeiros, Gerente Técnica de Mercado.



Cibele Medeiros,
Gerente Técnica de Mercado



No-Nema[®]

No-Nema

Nematicida microbiológico formulado com o isolado BV03 da bactéria *Bacillus amyloliquefaciens*. O produto possui fórmula líquida, altamente resistente e superconcentrada, o que facilita a aplicação.

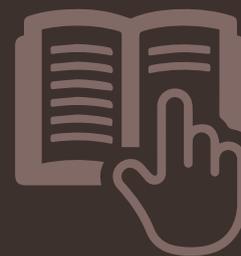
O No-Nema forma um filme protetor que inibe a penetração do nematoide na raiz das plantas, além disso, promove um maior crescimento radicular, aumentando a tolerância das plantas em condições de estresse hídrico.

Segundo informações da Sociedade Brasileira de Nematologia (SBN), os nematoides causam prejuízos de R\$ 35 bilhões ao ano para o agronegócio brasileiro. *“O Brasil tem alto potencial produtivo e as perdas por nematoides são muito grandes. O No-Nema vem de encontro à necessidade do produtor brasileiro em diminuir essas perdas de forma a não prejudicar nem as plantas e nem o meio ambiente”, explica Henrique Ferro, diretor de Pesquisa e Desenvolvimento da Biovalens.*



Henrique Ferro, Diretor de
Pesquisa e Desenvolvimento

MANUAL DE ÉTICA CHEGA A TODOS OS COLABORADORES



Com o objetivo de garantir a disseminação interna e externa dos valores éticos do Grupo Vittia, visando o melhor convívio dentro das empresas e a preservação da credibilidade e da confiança conquistadas pela empresa na sociedade e no ambiente de negócios, o **Manual de Ética** é lançado e chega aos trabalhadores de todas as empresas da companhia.

O conteúdo do manual orienta comportamentos com relação aos relacionamentos com clientes, concorrentes e fornecedores, além de trazer as condutas adequadas nas relações no ambiente de trabalho e com órgãos governamentais.

Palavras como respeito, lealdade, sigilo, transparência e compromisso, são destaques entre as orientações detalhadas para que todos possam atuar com tranquilidade e sem dúvidas nas relações profissionais. “A padronização do comportamento ético transmite segurança ao colaborador e a todos os envolvidos no ambiente de negócios”, explica Renato Peres de Melo, Diretor Administrativo, que coordenou o projeto.

Além disso, questões como presentes e hospitalidade, doações e patrocínios, registros contábeis e financeiros e padrão ético de conduta

também são tratadas com clareza, justificando as instruções e as regras apresentadas de forma detalhada. “O Grupo Vittia cresceu e, nessa sólida trajetória de conquista de reconhecimento e de espaço do mercado, atingiu o patamar que exige a implantação deste manual”, conclui Renato.

O Grupo conta com um Comitê de Ética formado pelos diretores Matheus Viotto Bezerra, Renato Peres de Melo, Alexandre Del Nero Frizzo e a Supervisora de RH, Simone de Souza Andrade. O comitê receberá denúncias e comunicados de qualquer suspeita de ato em violação ao Código de Ética.

Qualquer colaborador pode acionar os canais de comunicação pelo portal: portal.vittia.com.br ou pelo email: comitedeetica@vittia.com.br e comunicar - de forma anônima, ou identificada com sigilo garantido - qualquer comportamento inadequado de colegas, fornecedores ou quaisquer outras pessoas do ambiente de negócios que firam os códigos de conduta contidos no manual.



II SIMPÓSIO LATINO-AMERICANO SOBRE BIOESTIMULANTES NA AGRICULTURA



Na foto: Luiz Angelo Marin (Gerente de Biofertilizante), Renato Brandão (Gerente especialista em nutrição vegetal), Jéssica Brasau (Supervisora de Pesquisa e Desenvolvimento Biovalens), Prof Doutor Paulo Roberto de Camargo e Castro (ESALQ/USP), José Roberto Pereira de Castro (Diretor Comercial do Grupo Vittia), Raphael Bianco R. L. Rodrigues (Gerente Técnico Regional de SP e Sul MG) e Eduardo Garcia (Gerente Técnico Regional de MS e Sul GO).

O Grupo Vittia esteve presente no II Simpósio Latino-americano sobre Bioestimulantes na Agricultura, que aconteceu de 12 a 14 de novembro em Florianópolis/SC. Para sanar a deficiência de eventos relacionados à temática dos bioestimulantes na América Latina, o evento foi pensado para atuar com pioneirismo no embasamento das discussões sobre o uso de bioestimulantes no Brasil.

Durante o Simpósio, os participantes puderam discutir a importância da Indução de Resistência e do uso de Bioestimulantes na Agricultura, no controle de doenças e manutenção da produtividade das culturas, resultando no desenvolvimento de estratégias integradas a fim de potencializar a eficácia destes produtos em uso de longo prazo, levando em consideração as necessidades locais do setor produtivo.

“O simpósio foi de extrema importância para o setor, pois disseminou o conhecimento a grande número de

pessoas interessadas em discutir a importância da Indução de Resistência e do uso de Bioestimulantes na Agricultura”, explica José Roberto Pereira de Castro, diretor comercial do Grupo.

O evento contou a participação de profissionais experientes na área, que atuam em instituições de pesquisas nacionais e internacionais, com o intuito de integrar o conhecimento técnico-científico com as necessidades da produção industrial na área.

Na foto: Luiz Angelo Marin (Gerente de Biofertilizante), Renato Brandão (Gerente especialista em nutrição vegetal), Jéssica Brasau (Supervisora de Pesquisa e Desenvolvimento Biovalens), Prof Doutor Paulo Roberto de Camargo e Castro (ESALQ/USP), José Roberto Pereira de Castro (Diretor Comercial do Grupo Vittia), Raphael Bianco R. L. Rodrigues (Gerente Técnico Regional de SP e Sul MG) e Eduardo Garcia (Gerente Técnico Regional de MS e Sul GO).

BIOVALENS PROMOVE CAMPANHAS DE VENDAS

A Biovalens lançou três campanhas especiais este ano, com intuito de estimular a equipe de vendas e promover a venda de todos os produtos da linha. As campanhas foram: **Depoimento Campeão**, **Campanha de vendas Biovalens** e **Campanha Bovéria-Turbo**. Confira:

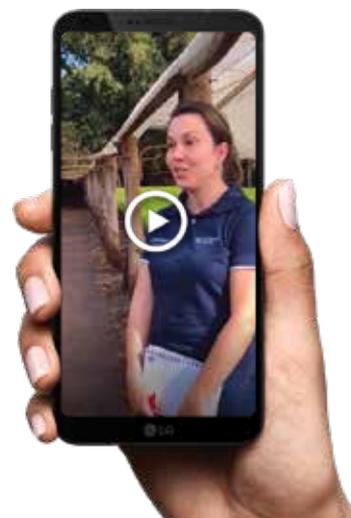
DEPOIMENTO CAMPEÃO BIOVALENS 2018

A campanha "**Depoimento Campeão Biovalens - 2018**" teve início em junho e terminou no final de agosto deste ano. O objetivo foi premiar os melhores depoimentos de clientes sobre o trabalho realizado em campo, utilização dos produtos e os resultados obtidos com a linha de defensivo biológico. A equipe pôde enviar depoimentos de clientes em formato de vídeo, áudio ou texto.

Os materiais enviados foram analisados por uma equipe de jurados, composta pela Diretoria Biovalens, Gerentes Biovalens e Departamento de Marketing, que escolheram os cinco primeiros colocados. Foram eles:

O segundo e quinto lugar ficaram para o RTV Tiago Gomes, pois ele teve dois vídeos selecionados entre os cinco melhores da campanha. Os materiais selecionados foram compartilhados com toda a equipe de vendas e também no grupo do WhatsApp "Vit Integra".

"Estamos muito satisfeitos com os resultados da campanha Depoimento Campeão Biovalens 2018. Vimos ótimos vídeos, com qualidade de conteúdo e com a preocupação de demonstrar o excelente trabalho desenvolvido pelas nossas equipes em campo. Parabéns a todos que participaram", comemora Edgar Zanotto, diretor de operações da Biovalens.



POSIÇÃO

GANHADOR

1º

Bruno Sebastiani

2º

Tiago Gomes (1)

3º

Marta Mendes

4º

Camila Agostinho

5º

Tiago Gomes (2)

CAMPANHA DE VENDAS BIOVALENS

Iniciada em maio, o foco da campanha foi a venda de produtos para defensivos biológicos. A campanha vai até o final de dezembro de 2018 e toda a equipe de campo está muito empenhada na venda de todo o portfólio da empresa, que vem apresentando excelentes resultados em todo o país e não mede esforços para trazer novas tecnologias para o mercado.

CAMPANHA BOVÉRIA-TURBO

Esta é outra campanha de destaque, que vai até 31 de dezembro de 2018. O produto é um inseticida microbiológico, utilizado em todas as culturas no controle da mosca-branca, moleque de bananeira, ácaro rajado e no controle da cigarrinha do milho. Os clientes possuem condições muito especiais para a compra deste excelente produto.

MATRIZ DO GRUPO VITTIA GANHA NOVA FACHADA



O Grupo Vittia cresceu e muitas mudanças aconteceram nas empresas do Grupo. Dando sequência ao projeto de modernização de fachadas, foi a vez da unidade matriz, em São Joaquim da Barra/SP, passar por uma transformação em sua comunicação visual, tanto externa, quanto internamente.

Além da parte visual, o Grupo Vittia também está investindo na modernização da planta com a implantação de um novo centro de distribuição interno, laboratórios de última geração e compra de

novos equipamentos, para garantir maior qualidade, padronização e aumento de produtividade.

“Nós estamos investindo bastante na modernização de nossas estruturas aqui na cidade para aumentar nossa capacidade produtiva e ganhar cada vez mais espaço no mercado agrícola. Somos um Grupo altamente dinâmico, responsável com aquilo que produz e com energia produtiva. Nós prezamos por fazer sempre o melhor”, conta o Wilson Romanini, Diretor Presidente do Grupo.



VITTIA

G R U P O

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

Que 2019 seja um ano próspero, surpreendente e repleto de realizações!

