

MÉTIS: GRUPO VITTIA LANÇA NOVO CONCEITO DE FERTILIZANTE



PÁGINA 4

Confira os destaques da
Convenção de Vendas
2019

PÁGINA 8

Saiba mais sobre a 1ª edição
do Vit Coop

PÁGINA 10

Cobertura especial da
participação durante a
Expozebu

Editorial

RESPONSABILIDADE COM RESULTADOS

Nesta edição, trazemos com destaque a Convenção Anual de Vendas do Grupo Vittia, ocasião especial para a troca de informações e experiências, integração da equipe e aprimoramento profissional. Com bastante satisfação, constatamos que os dados compartilhados foram muito positivos e registramos a evolução da equipe. Em momentos de incertezas no cenário político e econômico nacional, vivemos o contraponto de investimentos e perspectivas bastante otimistas.

Tudo isso é resultado de uma boa gestão com as ações estratégicas ajustadas e com visão clara de futuro. Reunimos produtos de qualidade, informações consistentes para os clientes, capilaridade e, principalmente, profissionais de campo e internos que são referências nas áreas em que atuam.

A inovação e a tecnologia desenvolvidas pelo Grupo Vittia, compartilhadas com uma equipe que compreende a responsabilidade de ter o conhecimento e a informação, aumentam ainda mais nosso compromisso com o mercado e com o futuro dos negócios de nossos clientes.

O entendimento da importância do contexto em que estamos inseridos e, em especial, da força do Grupo, cada um com seus talentos, garante cada vez mais consistência para as operações da empresa, que investe num futuro melhor para todos.

Juntos, com superação, confiança mútua e um propósito comum, estamos escrevendo a história do Grupo Vittia, que se mistura com a nossa história pessoal.

Aproveitem esta edição recheada de notícias positivas e de bons exemplos de trabalho sério e responsável!



José Roberto Pereira de Castro
Diretor Comercial
do Grupo Vittia

AGRO RECORD



A Biovalens foi destaque no programa Agro Record, apresentado pela emissora de televisão Record, do Interior Paulista. O diretor Edgar Zanotto falou sobre a importância do uso de produtos biológicos para controle de pragas e doenças na cana-de-açúcar. O engenheiro agrônomo Paulo Eduardo Garcia Junior, cliente da Biovalens, contou ao programa sua experiência com o uso de produtos biológicos na lavoura e o trabalho desenvolvido por ele com manejo orgânico de cana e soja há dez anos. Entre na página do Facebook do Grupo Vittia e assista à matéria na íntegra!



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

JORNALISTA RESPONSÁVEL /

Laura Stupelo Sandoval Ravagnani - MTB. 47.656.

FOTOS /

Murilo Corte

EDIÇÃO /

CONCEITO COMUNICAÇÃO - Sonia Maggiotto (CONRRP 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

HOMENAGEM AOS COLABORADORES POR TEMPO DE CASA

No dia 14 de março, aconteceu um grande evento para reconhecer os colaboradores pelo tempo de trabalho. Na ocasião, foram homenageados 66 funcionários que completaram 5, 10, 15 e 20 anos de trabalhos dedicados às empresas do Grupo Vittia em 2018.

A comemoração foi realizada no “Bar do Sr. Plínio”, localizado na unidade da Biosoja, em São Joaquim da Barra/SP. Os colaboradores gratificados receberam uma caixa especial com uma caneca comemorativa, além de homenagens em vídeo dos líderes de cada setor.



Colaboradores recebem homenagem por tempo de casa

CAMPANHA DE VACINAÇÃO E SAÚDE

O Grupo Vittia realiza periodicamente ações de saúde para todos os colaboradores. Os destaques do primeiro semestre foram a campanha de vacinação contra gripe e o projeto Saúde na Convenção.

A Campanha de Vacinação, realizada pelo segundo ano consecutivo, contou com a aplicação de cerca de 570 doses de vacina contra gripe em todas as unidades fabris. “Nosso intuito é proporcionar aos nossos colaboradores acesso fácil às vacinas, garantindo saúde e bem-estar a todos”, explica Juliana Zéfer, enfermeira do trabalho.

Já o Projeto Saúde na Convenção foi promovido pela primeira vez com o intuito de otimizar a realização dos exames periódicos e também a vacinação contra gripe para as equipes comerciais de campo, reunidas durante a Convenção anual de vendas, que aconteceu em Águas de Lindóia/SP.



Atendimentos na Biosoja e em unidade móvel na Convenção



CONVENÇÃO DE VENDAS 2019 ACONTECEU EM ÁGUAS DE LINDÓIA/SP

De 5 a 10 de maio, a equipe de vendas participou de mais uma edição da Convenção Anual de Vendas, no Hotel Vacance, em Águas de Lindóia/SP. A agenda foi repleta de novidades para os próximos meses, divulgação dos resultados recentes de pesquisas, novos dados de mercado, metas a serem conquistadas e treinamentos especiais, além de muita confraternização, jogos e entretenimento.

A Convenção de Vendas tem o intuito de promover a integração e fornecer informações importantes para as equipes que atuam no campo. *“O Grupo está desenvolvendo uma série de soluções inovadoras para o setor agrícola e essa tecnologia disponível ao produtor precisa ser compartilhada inicialmente com os nossos profissionais, de forma que a comunicação com o mercado seja eficiente. As informações devem ser usadas de forma estratégica”,* explica José Roberto Pereira de Castro, diretor comercial do Grupo Vittia.

Entre as palestras, destaque para o vídeo “O que esperar do Agronegócio”, ministrada pelo professor da FEA/USP e FGV, Marcos Fava Neves; e a “Era da informação – O valor inatingível”, proferida pelo gerente de tecnologia da informação, Nilson Chagas. Outros temas foram abordados como rotinas administrativas, gestão estratégica, desenvolvimento de mercado, resultados de pesquisas e ferramentas de marketing, além de apresentações das linhas de produtos como suspensões concentradas, inoculantes, adjuvantes e biofertilizantes.

Durante o evento aconteceram ainda apresentações de trabalhos técnicos realizados pela equipe de campo e os dez melhores trabalhos foram premiados. No programa Vit Expert, os profissionais que tiveram as maiores pontuações

nas linhas de produtos para tecnologia de aplicação ganharam brindes personalizados. Os dez campeões de vendas em 2018 também foram reconhecidos e os três primeiros, além do troféu, receberam uma homenagem de seus AEVs e cliente destaque.

“A Convenção de Vendas também é uma oportunidade para as equipes compartilharem exemplos de boas práticas em campo e estimular a troca de experiências positivas”, afirma Renato Brandão, gestor agrônomo.

Treinamento especial – O Ouro dos Reis do Deserto

No dia 9 de maio, a equipe participou de uma dinâmica especial: “O Ouro dos Reis do Deserto”, promovida pela empresa internacional Eagle’s Flight. Os participantes foram divididos em grupos para uma jornada no deserto, onde escolhas e decisões garantiam melhor posição no jogo. Uma aventura e tanto!

“O programa visa maximizar resultados. Promovemos a mudança comportamental organizacional, ajudando a planejar recursos, trabalhar em equipe e também a atitude individual”, explicou a facilitadora Léa Barros. *“A ideia foi mostrar ao nosso time que é sempre possível chegar mais longe quando a equipe atua com foco, estratégia e determinação”,* finaliza José Roberto Pereira de Castro.



O diretor presidente Wilson Romanini entregou troféu para Roberto Sganzerla, gerente regional do RS, ao lado do gerente de tecnologia de aplicação Maickon Balator.



Semana de intenso aprendizado e troca de experiências.



Treinamento “O ouro dos Reis do deserto”

MÉTIS: NOVO CONCEITO EM FERTILIZANTE FOLIAR

 Durante a Convenção de Vendas 2019 também aconteceu o lançamento dos fertilizantes foliares Métis e Métis Nutri. Os produtos foram testados durante quatro anos por renomadas instituições de pesquisa, com mais de 30 ensaios científicos e mais de 80 campos demonstrativos para chegar a uma formulação ideal.

As fontes de nutrientes contidos no Métis e Métis Nutri, como os óxidos e carbonatos, embora insolúveis em água, propiciam uma liberação gradual quando aplicadas sobre as superfícies das folhas, fazendo com que a planta absorva os nutrientes gradativamente ao longo do tempo, garantindo uma nutrição mineral mais equilibrada à cultura.

Outro importante benefício é a nutrição com proteção, pois os elementos presentes como cobre, manganês, níquel, zinco e enxofre inibem a germinação dos esporos de determinados fungos fitopatogênicos. Os ensaios comprovaram a eficácia da proteção contra os esporos da ferrugem asiática da soja (*Phakopsora pachyrhizi*) e ferrugem do cafeeiro (*Hemileia vastatrix*).



Marcos Silva, gerente de suspensões concentradas

Com eficiência comprovada, o Métis representa uma excelente ferramenta no manejo da ferrugem, pois apresenta comportamento semelhante aos fungicidas e/ou fertilizantes protetores mais utilizados na agricultura. “O Métis é extremamente eficiente na nutrição mineral e proteção das culturas. Com o seu uso, possibilita-se uma planta protegida e nutricionalmente equilibrada”, afirma Marcos Silva, gerente de suspensões concentradas do Grupo Vittaa.



CURIOSIDADE

O nome do produto foi inspirado na mitologia Grega. Métis era a deusa da saúde e proteção. Seu nome significava a qualidade da sabedoria combinada com a astúcia



Outro importante lançamento do Grupo Vittaa é o NHT CoMoNi, que além de fornecer Cobalto e Molibdênio, também traz em sua formulação o Níquel, importante

micronutriente constituinte de enzimas da planta (urease) e requerido nos nódulos para reprocessamento do hidrogênio (hidrogenase) que, quando deficiente, ocorre o atraso do início da nodulação e redução da fixação biológica do nitrogênio.

O Níquel também é importante para a resistência das plantas às doenças e na germinação de sementes. O NHT CoMoNi possui pH próximo à neutralidade e um dos índices salinos mais baixos do mercado, garantindo assim a compatibilidade do produto junto aos inoculantes para a cultura da soja.

GANHOS PROPORCIONADOS PELO NOVO SISTEMA DE GESTÃO ESTRATÉGICA

No final do ano de 2018, o Grupo Vittia implementou uma nova sistemática de gestão estratégica, baseada na metodologia Balanced Scorecard (BSC). O principal objetivo é traduzir a missão e visão em objetivos estratégicos, proporcionando a todos uma compreensão clara e abrangente do que a empresa espera atingir a longo prazo.

A utilização da ferramenta vem proporcionando ganhos de gestão significativos. Dentre eles, podemos destacar a integração automática dos dados, ou seja, os colaboradores envolvidos estão passando mais tempo desenvolvendo as análises necessárias em busca de melhorias e menos no tratamento e inserção de dados no sistema. Atualmente, 30% dos indicadores da organização foram sistematizados. Este percentual tende a crescer nos próximos meses, pois a busca pela integração gerou necessidades de melhorias e adaptações nos sistemas internos.

Gerenciar diversas áreas, em várias unidades produtivas e com uma equipe externa tão expressiva, gera uma grande complexidade. Nesse sentido, compilar todos indicadores, análises e demais informações em um único sistema facilita a gestão e promove sinergia organizacional.

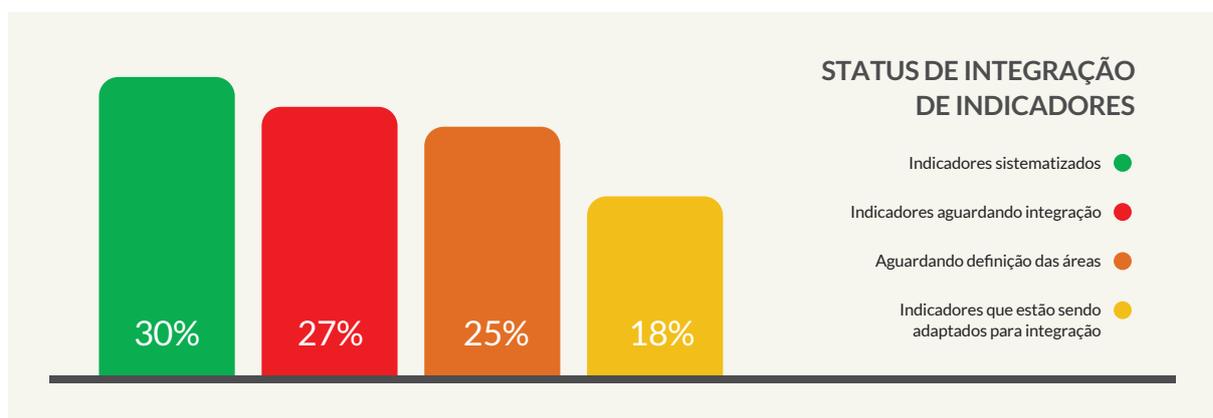
A ferramenta oferece várias funcionalidades, como a possibilidade de criar planos de ações, realizar investigação de acidentes e até mesmo relatar ocorrências. Com isso, já foram abertos cerca de 60 planos de ação e definidas mais de 200 tarefas, comprovando o engajamento dos colaboradores, a facilidade de comunicação e o comprometimento de todos com a estratégia do Grupo.

Um exemplo é a análise crítica realizada para o indicador de taxa de aprovação, que mensura o percentual de produtos acabados que foram aprovados sem realizar nenhuma correção das especificações. O desenvolvimento da análise teve como objetivo elencar

as principais causas associadas aos desvios e propor melhorias. Dentre as causas, destacam-se as correções de teores, pois a tolerância aceitável pelo laboratório deve ser restrita para garantir a estabilidade de nossos produtos. Com o objetivo de melhorar os resultados, foi desenvolvido um plano de ação onde listaram-se 12 tarefas destinadas aos coordenadores e inspetores de produção, supervisora de processos e de controle de qualidade. As ações vão desde a compra de instrumentos de medição até a criação de sistemáticas para manter os laboratórios em sintonia e com o menor desvio possível. Os resultados obtidos na análise são o aumento da produtividade com a redução de reprovações de produtos e a melhoria da qualidade com ações sobre as causas das correções.

Outro plano de ação relevante foi o de melhoria do indicador industrial de “Fator de Utilização da Capacidade Nominal”, que mensura o volume de produção em relação à capacidade nominal produtiva das plantas industriais. O desenvolvimento do plano de ação envolveu as alterações das metas, dos dados considerados para o cálculo, das informações de capacidade e de linhas produtivas; além da adaptação de informações contidas no sistema interno da empresa para a geração automática do indicador. O principal resultado da ação é justamente a possibilidade de integração automática, que antes não era viável devido às necessidades de adaptação nos sistemas internos.

Portanto, a utilização da nova ferramenta vai ao encontro da visão do Grupo Vittia: para crescer de forma sustentável é preciso que todos colaboradores estejam alinhados com a 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.





Meta-Turbo[®] SC

BIOVALENS LANÇA INSETICIDA MICROBIOLÓGICO INÉDITO PARA CONTROLE DO PERCEVEJO-CASTANHO

A Biovalens acaba de lançar no mercado mais um produto inovador, o Meta-Turbo SC, inseticida microbiológico com amplo espectro no manejo integrado de pragas nas lavouras. O produto já possuía registro para controle da cigarrinha, porém após diversos trabalhos em renomadas instituições de pesquisas do país, foi comprovada a eficácia agrônômica para o controle do percevejo-castanho, tornando-se o único produto microbiológico existente no mercado para controle dessa praga.

Embora seja produzido com fungo já conhecido, o *Metarhizium anisopliae* IBCB425, é a única formulação em que o fungo se multiplica exclusivamente em fermentação líquida, o que possibilita a produção de estruturas infectivas deste microrganismo. Sua ação é muito mais rápida no controle de pragas em todas as culturas, entre elas soja, milho e algodão, onde há maior incidência do percevejo castanho.



LANÇAMENTO
Biovalens

Meta-Turbo[®] SC

O primeiro inseticida microbiológico do Brasil para o controle do percevejo-castanho é da Biovalens

IBD
INSTITUTO BRASILEIRO DE DEFESA



Cibele Medeiros, gerente técnica de mercado nacional da Biovalens

A Biovalens desenvolveu trabalhos em diversas regiões do país com instituições e órgãos de pesquisa oficiais e credenciados pelo Ministério da Agricultura. “Os resultados foram extremamente satisfatórios e pudemos observar em alguns casos, uma redução de 80% no número médio de ninfas de percevejo castanho, em apenas 14 dias após a aplicação do Meta-Turbo SC. O resultado foi muito expressivo tendo em vista a importância e a relevância dessa praga em alguns sistemas de produção”, explica Cibele Medeiros, gerente técnica de mercado nacional da Biovalens.

De fácil manuseio, o Meta-Turbo SC pode ser aplicado no sulco de semeadura ou pulverizado em área total na fase inicial da cultura. É uma suspensão concentrada, de fácil aplicação e mistura em tanque.



Convidados reunidos durante a primeira edição do Vit Coop

PROJETO REÚNE LÍDERES DE COOPERATIVAS PARA DEBATER OS DESAFIOS DO SETOR

▶ Nos dias 16 e 17 de abril, o Grupo Vittia realizou um grande evento para debater os desafios e as perspectivas do cooperativismo agrícola no país, com a participação de cerca de 60 convidados. O evento aconteceu no Mabu Thermas Grand Resort, em Foz do Iguaçu/PR.

O encontro contou com palestras técnicas sobre produtos e também com a participação de convidados especiais de cooperativas, com casos de sucessos e troca de experiências com os presentes. “O Vit Coop tem como propósito reunir lideranças do setor para intercâmbio de informações, pois nós acreditamos na aprendizagem de uns com os outros”, explica José Roberto Pereira de Castro, diretor comercial do Grupo Vittia.

Durante o evento, foram discutidos temas para fortalecimento das cooperativas, que vêm se consolidando como instituições fundamentais para a competitividade do pequeno e médio produtor. Elas se inserem nas cadeias produtivas agropecuárias ocupando papel de coordenadoras do processo produtivo.

No encerramento do Vit Coop, Marcos Fava Neves, professor da FEA/USP e FGV, ministrou palestra focada na economia brasileira e nas possibilidades que o mercado oferece. Segundo ele, o Brasil tem grande chance de aumentar a produção para atender mercados mundiais crescentes.

“As cooperativas fazem o pequeno se tornar grande em soluções coletivas eliminando funções, construindo ações em escalas e trazendo ao produtor um pacote tecnológico que permite gerir uma fazenda por metro quadrado e não mais por hectare”, finalizou Marcos Fava Neves.



Abertura oficial do evento

O QUE DISSERAM OS PALESTRANTES



“Hoje nosso papel principal é coordenar, desenvolver e fomentar as atividades produtivas dos cooperados. Mas no futuro, a tendência será procurar parceiros mais eficientes buscando sustentabilidade da cadeia de produção”

Frans Borg, presidente da Castrolanda e Coonagro



“Em outros países o trabalho de cooperativismo é muito avançado. A ideia do Grupo Vittia de debater e trocar experiências entre importantes cooperativas foi extremamente enriquecedora”

Mário Sergio Prado, CEO da Coonagro



“Uma estrutura de gestão profissional gera eficiência aos produtores cooperados. Traz poder de barganha, além de importantes soluções tecnológicas”

Matheus Kfoury Marino, vice-presidente do conselho de administração da Coopercitrus

NOVAS PERSPECTIVAS PARA OS INOCULANTES

O feijão, ingrediente obrigatório na mesa do brasileiro, vem se mostrando também um prato cheio para o segmento de inoculantes. A cultura, bastante presente em estados como Minas Gerais, Goiás, Mato Grosso e Paraná, faz uso extensivo de adubação nitrogenada mas começa a abrir espaço também aos inoculantes para a fixação biológica do nitrogênio.

“Nosso grande desafio agora é ganhar a confiança do agricultor em relação às vantagens e custo-benefício da aplicação dos inoculantes”, afirma Viviane C. Martins Bordignon, gerente desse segmento de produtos do Grupo Vittia. Embora a eficiência desse processo ainda não esteja no mesmo nível daquele alcançado com a soja, os resultados de pesquisas e, principalmente, da coinoculação nas

últimas cinco safras de feijão são positivos e abrem boas perspectivas.

Com a tecnologia da coinoculação, que é o uso de duas ou mais bactérias na fixação do nitrogênio, a produtividade superou os 3 mil kg/ha de feijão, número superior ao alcançado com adubação nitrogenada. Além de uma melhor lucratividade, apresenta também a vantagem da sustentabilidade ambiental reduzindo a emissão de gases do efeito estufa. O Grupo Vittia possui um conjunto de trabalhos de pesquisa e campos demonstrativos que comprovam a eficácia dos inoculantes Biomax na inoculação e coinoculação do feijoeiro, o que permite antecipar um positivo crescimento da companhia nesse mercado nos próximos anos.

BIOMAX PREMIUM É O INOCULANTE LÍDER DE MERCADO PELO 3º ANO CONSECUTIVO

Segundo a empresa de pesquisa Spark, o Biomax Premium é, pelo 3º ano consecutivo, o inoculante líder de mercado. A pesquisa, contratada pela ANPII - Associação Nacional dos Produtores e Importadores de Inoculantes há três safras, identificou que o produto Biomax Premium permanece como o Inoculante líder de mercado, estando em aproximadamente 5 milhões de hectares do total de área potencialmente tratada com inoculante anualmente (em torno de 28 milhões de hectares, o que representa 82% da área total cultivada) no Brasil.

A pesquisa contempla cerca de 10% da área total cultivada com soja, com um erro percentual menor que 2%, o que garante alta segurança dos dados obtidos, ficando representativa a 98% da área cultivada. É realizada em todos os estados produtores de soja, com exceção do Pará e Roraima, pois lá se planta soja mais tarde. Além disso, pelo primeiro ano, a Biosoja foi identificada como líder de mercado relacionada à área potencial tratada.



85º EXP ZEBU



PARTICIPAÇÃO E PARCERIA DE SUCESSO NA EXPOZEBU 2019

Para elevar a produtividade na pecuária de corte é preciso cuidar da qualidade das pastagens. Com esse lema em mente, o Grupo Vittia participou pela primeira vez da ExpoZebu, na 85ª edição do evento que comemorou os 100 anos da ABCZ, a tradicional e conhecida Associação Brasileira de Criadores de Zebu, promotora da feira. Ela aconteceu de 27 de abril a 05 de maio no imponente pavilhão de exposições de Uberaba/MG, atraindo mais de 290 mil visitantes e gerando negócios superiores a R\$ 200 milhões.

Em seu movimentado estande, o Grupo Vittia recebeu centenas de pecuaristas e produtores interessados em conhecer os benefícios de uma pastagem bem cuidada. Para Edgar Zanotto, diretor da área de Biológicos, a ExpoZebu foi uma excelente oportunidade para apresentar e demonstrar as vantagens do controle biológico e da nutrição mais adequada das pastagens. “Estamos aumentando nossa atuação na pecuária com produtos que atuam no controle da cigarrinha e de percevejos e também no fornecimento de nitrogênio com a bactéria *azospirillum*”, afirmou ele.

Para Rivaldo Borges Jr, diretor da ABCZ, a parceria da entidade com o Grupo Vittia vem sendo muito produtiva e promissora, como comprovado durante a ExpoZebu. “Hoje temos mais de 70% das pastagens degradadas no país, o que mostra o potencial de crescimento desse mercado para empresas como a Vittia. Isso significa que o pecuarista também precisa ser um agricultor e conhecer o custo-benefício da renovação de suas pastagens”, analisou Rivaldo.

Para o Grupo Vittia, a aproximação com a Associação Brasileira de Criadores de Zebu foi de fundamental importância para a estratégia de crescimento no segmento de pastagens. “Estamos alinhados com a ABCZ intensificando nossa atuação no mercado de proteína animal com foco na nutrição e proteção das pastagens”, resumiu José Roberto Pereira de Castro, diretor comercial do Grupo. Depois do amplo melhoramento genético do rebanho zebu no último século, o desafio agora é aprimorar a produtividade através da melhoria das pastagens, o que abre promissoras oportunidades de negócios.



Edgar Zanotto, Renato Gastaldo, Ederson Santos, Rivaldo Borges Jr, José Roberto Pereira de Castro e Marcos Antônio Garcia



Estande do Grupo Vittia se destacou no corredor principal da feira

PARTICIPAÇÃO EM GRANDES EVENTOS

No primeiro semestre deste ano, além da participação em dias de campo, o Grupo Vítia esteve presente nos maiores eventos agrícolas do país. Assim como na Expozebu, que ganhou uma matéria especial nesta edição, a empresa se destacou em feiras e exposições em diversas partes do Brasil como o Show Safra, Simcafé, Tecnoshow Comigo, Abisol, AgroBrasília, Expocafé, Fórum das Cooperativas Agrícolas e Expocitrus. Confira as fotos:



Show Safra - 26 a 29 de março em Lucas do Rio Verde/MT



SimCafé - 9 a 11 de abril em Franca/SP



Tecnoshow - 8 a 12 de abril em Rio Verde/GO



AgroBrasília - 12 a 16 de maio em Brasília/DF



Expocafé - 15 a 17 de maio em Três Pontas/MG



Expocitrus - 3 a 6 de Junho em Cordeirópolis/SP

Proteja sua lavoura de forma **eficiente**

A Biovalens traz para o mercado o biodefensivo **INOVADOR** que protege a planta e melhora a sanidade e qualidade dos frutos.

Bio-Imune[®]



Fungicida e bactericida microbiológico que protege por completo sua lavoura.

- Formulação superconcentrada (3×10^9 UFC/ml)
- Inibe a penetração de patógenos que causam manchas e podridões
- Protege a planta contra doenças e garante a qualidade dos frutos
- Possui flexibilidade de aplicação e carência zero

www.biovalens.com.br

IBD
INSUMO
APPROVADO

Produto de uso exclusivamente agrícola. POUCO TÓXICO (CLASSE IV) e POUCO PERIGOSO AO MEIO AMBIENTE (CLASSE III). Consulte sempre um engenheiro agrônomo e siga cuidadosamente as instruções rotuladas. É importante captar pelo menor preço possível. Venda sob responsabilidade agrônoma. Leia o rótulo e faça-o a quem não sabe ler. Para manusear o produto, utilize equipamentos de proteção individual especificados no rótulo e bula. As embalagens devem ser destinadas às unidades de recebimento do INPEV.

ABC Bio
Associação Brasileira de
Culturas Biológicas

inPEV
Instituto Nacional de
Proteção de Equipamentos de
Proteção Individual

Biovalens
Biotecnologia

VITTIA
GRUPO