

PRODUTOS BIOLÓGICOS E FERTILIZANTES SÃO DESTAQUES NO IX CONGRESSO ANDAV



PÁGINA 2

Produtos Biovalens
recebem certificação
Selo IBD

PÁGINA 5

Grupo intensifica atuação no
Paraguai e na Coopercitrus

PÁGINA 8

Segunda edição do Vit
Club acontece em
Garibaldi/RS

Editorial

QUEBRA DE PARADIGMAS

A primeira vez em que ouvi o conceito de quebra de paradigma aconteceu no início da faculdade de Administração da Fundação Getúlio Vargas. Foram 50 minutos discutindo seu significado, dificuldade de entendimento e o quanto era essencial nas organizações empresariais. Achei o conceito relativamente fácil e não entendi a razão de o professor gastar tanto tempo falando sobre o assunto.

Durante os anos da minha vida profissional, fui aos poucos notando a relevância do conceito e observando que, apesar de fácil entendimento, a implementação era extremamente difícil. Em geral, as pessoas têm dificuldade em mudar, principalmente quando não existe um incentivo claro e a situação parece estável. Porém, evolução só acontece com mudanças, seja no mundo corporativo, na sociedade ou na própria natureza. O aparente conforto de manutenção do "status quo" é uma armadilha e sempre existe um agente de mudança em ação. Assim, a transformação sempre ocorre e, muitas vezes, aquele que estava na confortável estabilidade acaba por enfrentar a situação mais adversa.

O Grupo Vittia foi um grande campo de testes e aprendizado para o meu entendimento do impacto da quebra de paradigmas no sucesso de uma organização. Esse processo não necessariamente ocorre somente no lançamento de uma nova tecnologia, pode estar na forma de fazer as coisas, na forma de se relacionar e de pensar.

Como responsável pela área financeira, tive a oportunidade de ver os impactos de uma forma sistêmica, de olhar a relação de causa e efeito, e ficou evidente que grande parte do sucesso do Grupo vem dessa vontade de ser o agente de mudança, de inovar e sempre olhar para as coisas de uma forma diferente. Essa visão nasceu da própria característica da família Romanini. Em uma das minhas conversas sobre o desenvolvimento da empresa e os fatores-chaves do sucesso, um dos acionistas expressou com outra palavra essa maneira de agir. Ele chamou de "revoluções".

Nos últimos anos, experimentamos tantas mudanças relevantes que escutei a seguinte pergunta de um dos funcionários: Alexandre, quando você acha que as coisas vão se "estabilizar"? A minha resposta foi: se tivermos sucesso, nunca.



Alexandre Del Nero Frizzo
Diretor Financeiro
do Grupo Vittia



SELO IBD:

PRODUTOS BIOVALENS RECEBEM CERTIFICAÇÃO INTERNACIONAL PARA CULTIVOS ORGÂNICOS

Os produtos Biovalens receberam em junho o Selo IBD, certificação que permite a utilização dos defensivos biológicos do Grupo Vittia como insumos na produção de alimentos orgânicos, comercializados para países e regiões como Estados Unidos, Japão, União Europeia, Canadá, entre outros.

Durante o processo, o IBD Certificações realizou auditoria nas unidades de produção de Uberaba/MG e São Joaquim da Barra/SP. Foram auditados documentos, métodos e processos de produção, matérias-primas, monitoramento de contaminantes (metais pesados, agrotóxicos e/ou microorganismos patogênicos), ausência de mistura com insumos proibidos, atendimento às garantias mínimas estabelecidas em lei e pelos órgãos de controle, rastreabilidade e estudos de eficácia, bem

como atendimento às legislações ambientais, trabalhistas e técnicas.

"A Biovalens passa a participar de um nicho de mercado específico e de alto valor agregado. Os principais mercados são os de frutas, cana-de-açúcar e café orgânicos produzidos para consumo interno. Além da exportação para países mais exigentes em relação à sustentabilidade do ambiente de produção, à qualidade nutricional e biológica dos alimentos", explica Henrique Ferro, Diretor de P&D da Biovalens.

O Programa de Aprovação de Insumos do IBD é acreditado pela IOAS (International Organic Accreditation Service), de acordo com a norma internacional ISO 17065.

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 /

Arquivos da empresa

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

SIPATMA É REALIZADA EM TODAS AS UNIDADES

A segurança e a sustentabilidade em discussão e prática! De 3 a 7 de junho, as unidades do Grupo Vittia realizaram a Semana Interna de Prevenção de Acidentes do Trabalho e Meio Ambiente (SIPATMA) e comemoraram o Dia Mundial do Meio Ambiente, com destaque para o tema Sustentabilidade.

O evento contou com palestras e discussões sobre temas de grande relevância na sociedade, como tabagismo e alcoolismo, IST - infecções sexualmente transmissíveis, meio ambiente, relacionamento interpessoal e comportamento seguro. Foram ainda desenvolvidas integrações entre as equipes, como almoços, cafés da manhã de confraternização e sorteios de brindes como a caneca da sustentabilidade, além do concurso de melhor mensagem de sustentabilidade.

“Semear ideias, florescer atitudes, colher um futuro sustentável. Recicle sua mente, faça sua parte” deu o título de campeã para Jaqueline De Faveri, do setor de ANOG. Além disso, os colaboradores doaram itens básicos, destinados a entidades assistenciais, reforçando o comprometimento da equipe com ações de sustentabilidade social.





SISTEMA DE GESTÃO DE RELACIONAMENTO COM O CLIENTE

O Grupo Vittia promove constantes ações relacionadas ao pilar estratégico de Proximidade ao Cliente. Dentre estas, podemos destacar o investimento em um novo software pautado na ferramenta CRM - Customer Relationship Management, utilizada na gestão de relacionamento com o cliente.

O termo se refere a um conjunto de práticas, estratégias de negócio e tecnologias focadas nos consumidores. A ferramenta vem sendo utilizada pelas mais diversas organizações para gerenciar e analisar as interações com clientes, antecipar necessidades e desejos, otimizar a rentabilidade, aumentar as vendas e a assertividade de campanhas de captação de novos compradores.

Durante os meses de julho e agosto, foram realizados treinamentos nas regionais com a participação do consultor da empresa desenvolvedora do sistema e de toda a equipe de vendas. Neste treinamento prático, os usuários puderam se familiarizar com a ferramenta e as diversas possibilidades que ela oferece, com o intuito de

capacitá-los para começar os trabalhos e registros das atividades realizadas no campo. O sistema pode ser utilizado on e off-line, através de smartphones e em laptops, oferecendo mais rapidez e comodidade no andamento dos processos internos da empresa.

O CRM é uma ferramenta que envolve estratégias, práticas e políticas que tangem a gestão, análise e contato com o cliente, com o objetivo de fidelizá-los e satisfazê-los.

Os grandes benefícios do CRM são:

- Produtividade: processo eficiente de gestão de informações estratégicas para um melhor relacionamento com os clientes.
- Praticidade: ferramenta engloba diversos processos da equipe comercial de forma rápida e intuitiva.



Luiz Indezeichak Filho ministrou o treinamento com a nova ferramenta.

CRESCIMENTO NO PARAGUAI GERA NOVOS INVESTIMENTOS

Fomento de negócios também no exterior. Com a crescente aceitação dos produtos no Paraguai, o Grupo Vittia está ampliando sua estrutura logística para abastecer com ainda mais agilidade e excelência os clientes locais. O Grupo já atua neste mercado há vários anos, e sua presença local foi fortalecida com a Samaritá, por meio da parceria com a Agroquímica, que trabalha fortemente para o crescimento da agricultura neste país.

O Paraguai tem como principais culturas a soja, o milho, cana-de-açúcar e citros. O mercado, em sua maioria, é aberto a novas tecnologias e possui boa receptividade a produtos inovadores que entregam maior produtividade e rentabilidade para os cultivos. “Estamos ganhando cada vez mais espaço e reconhecimento comprovados pela alta adesão da linha Biovalens pelos produtores do país”, afirma Edgar Zanotto, diretor da Biovalens.

A crescente comercialização de biodefensivos do Grupo Vittia no Paraguai vem atendendo as mais diversas necessidades locais. Com qualidade já reconhecida nacionalmente, os produtos conquistam cada vez mais mercado aumentando a produtividade dos clientes.



GRUPO VITTIA INTENSIFICA ATUAÇÃO NA COPLACANA

Nos últimos meses, o Grupo Vittia vem intensificando ações para fortalecer ainda mais os trabalhos realizados em parceria com cooperativas de todo país. Entre elas, podemos destacar a Coplacana, Cooperativa dos Plantadores de Cana do Estado de São Paulo, fundada em 1948, com o objetivo de oferecer insumos e assistência ao produtor rural.

A Coplacana possui 23 filiais localizadas nos estados de São Paulo, Goiás, Minas Gerais, Mato Grosso do Sul e Paraná, com atuação em cereais e cana-de-açúcar. Parceiros de longa data, o Grupo Vittia e a cooperativa estreitaram o relacionamento em 2017 obtendo êxito nos negócios através de resultados dos produtos e presença constante da equipe no campo.

“Estamos desenvolvendo um trabalho diferenciado para os cooperados da Coplacana e investindo em parcerias fortes para que os resultados sejam cada vez mais expressivos. Tem muita novidade boa vindo por aí”, conta Luis Carlos Rodrigues Herling, gerente de desenvolvimento de mercado cana/citros.

Para atender as demandas da cooperativa, que hoje conta com mais de 13 mil cooperados, o Grupo Vittia contratou um novo gestor de mercado, André Carminati. “Estamos focados em apresentar todas as soluções do Vit Integra aos cooperados e aumentar a nossa presença tanto dentro da cooperativa quanto no campo”, conta Carminati.



Participação na Coplacampo, dia de campo realizado pela cooperativa anualmente.



PRODUTOS BIOLÓGICOS E FERTILIZANTES SÃO DESTAQUES NO IX CONGRESSO ANDAV

 O Grupo Vittaa esteve presente no IX Congresso ANDAV - Fórum e Exposição, que aconteceu de 12 a 14 de agosto, no Transamérica Expocenter, em São Paulo/SP. O Grupo contou com a participação de distribuidores de todo país e apresentou novidades em fertilizantes e biodefensivos de alta tecnologia para o agronegócio.

Os visitantes puderam ainda conhecer o programa Vit Integra, que reúne o que há de melhor em cada solução, simplificando processos, maximizando resultados e rentabilizando a produtividade no campo.

Entre os lançamentos realizados no evento, podemos citar o fertilizante Métilis, novo conceito em nutrição de plantas e o Meta-Turbo SC, inseticida microbiológico com amplo espectro no manejo integrado de pragas nas lavouras. Ele agora passa a ter registro para controle de percevejo-castanho, tornando-se o único produto microbiológico existente no mercado para o combate dessa praga.

Mais uma vez os distribuidores foram homenageados com depoimentos no folder “Palavra do Distribuidor”, demonstrando a importância do trabalho desenvolvido em conjunto.

Segundo o diretor comercial José Roberto Pereira de Castro, o Grupo Vittaa vem crescendo de forma acelerada nos últimos anos. Ele reforça que um dos pilares da empresa é o projeto de acesso estruturado ao mercado, no qual as tecnologias da empresa chegam até os produtores por meio de parcerias sérias com distribuidores competentes.

“Participar deste evento é de grande relevância para nós, pois temos a possibilidade de nos aproximar ainda mais de alguns distribuidores, além de encontrarmos parceiros e amigos, sem contar que a ANDAV é uma instituição de grande seriedade e congrega os principais distribuidores do país. Uma oportunidade valiosa!”, finaliza José Roberto.



JANTAR ESPECIAL

Já tradicional no calendário do Grupo Vittia, no dia 13 de agosto aconteceu o tão esperado jantar para os clientes que estiveram presentes no Congresso Andav. Os convidados participaram de uma confraternização no restaurante Rodeio, localizado no Shopping Iguatemi. Confira:





VIT CLUB REÚNE DISTRIBUIDORES DA REGIÃO SUL EM GARIBALDI/RS

▶ Nos dias 20 e 21 de agosto, o Grupo Vittaa realizou o evento Vit Club para cerca de 60 convidados, entre distribuidores, parceiros e instituições de pesquisas, no Dall'Onder Ski Garibaldi Hotel, situado em uma antiga estação de ski em Garibaldi/RS. O intuito foi promover uma intensa troca de informações entre os convidados e divulgar as novas tecnologias do Grupo.

Foram dois dias com intensa troca de conhecimento, networking, experiência e interação. O evento abordou temas relevantes para o fortalecimento da rede de distribuição da região sul, com destaque na linha de produtos Biovalens e no lançamento do Métis. Marcos Silva, gerente de produto, Viviane Bordignon, gerente de Inoculantes e Cibele Medeiros, gerente de mercado, deram palestras sobre as linhas de produtos com informações importantes sobre aplicabilidade, resultados de pesquisas e de campo.

A programação contou ainda com palestras especiais do professor Dr. Eduardo Freire, da Universidade de Rio Verde/GO, que falou sobre manejo para controle biológico; e da pesquisadora Silvania Furlan, do Instituto Biológico, sobre o tema Multissítios.

“A atuação do Grupo na região Sul vem crescendo consideravelmente nos últimos anos e estamos intensificando investimentos para que a presença dos nossos produtos seja cada vez maior nas culturas. A realização deste evento só demonstra a importância dessa região e das fortes parcerias que aqui conquistamos”, comemora Roberto Sganzerla, gerente regional.

No final do primeiro dia do Vit Club houve um cerimonial com os distribuidores, oportunidade em que os parceiros ganharam uma homenagem especial.

Os três distribuidores com maior destaque nas categorias Vit Integra, Produtos Especiais e Biovalens receberam ainda uma surpresa: presentes especiais das vinícolas Miolo, Lídio Carraro e Salton, que utilizam os produtos do Grupo Vittaa no cultivo da uva.



Homenagem ao cliente Braucks, representado pelos proprietários Anderson Braucks e Alessandro Barucks, na categoria Produtos Especiais.



Homenagem ao cliente ERT Transportes, representado pelo proprietário Evelásio Toebe, na categoria Vit Integra.



Homenagem ao cliente Agrovitti, representado pelos proprietários Sílvio Marostica e Evandro de Barba, na categoria Biovalens.



BIOVALENS PARTICIPA PELA PRIMEIRA VEZ DO BIOCONTROL LATAM

De 28 a 30 de agosto, a Biovalens participou do Biocontrol Latam, maior evento internacional de soluções para controle biológico, que aconteceu no Royal Palm Hall, em Campinas/SP. O evento, que acontece a cada dois anos no Brasil, trouxe palestrantes de diversos países para falar sobre as novidades em biotecnologias existentes no mercado.

O Grupo Vittia, por meio da Biovalens, teve sua primeira participação com patrocínio ouro do evento e contou com um estande exclusivo. Nele, apresentou os lançamentos em produtos biológicos ao mercado, como o novo registro do Meta-Turbo SC para controle do percevejo-castanho, além do recém-adquirido registro do Bio-Imune para a ferrugem do cafeeiro.

“Já participamos desse evento há dois anos como visitantes e vimos a importância de apresentar os produtos para o mercado internacional. Nós estamos na frente de outras grandes empresas, contamos com novos registros, produtos de alta qualidade e presença no campo”, afirma Edgar Zanotto, diretor da Biovalens.

Atualmente, a Biovalens possui os seguintes produtos registrados para venda no mercado: Bovéria-Turbo, BT-Turbo Max, Meta-Turbo SC, Bio-imune, Tricho-Turbo, Biobaci e No-Nema.





VIT EXPERT PREPARA EQUIPE INTERNA E DISTRIBUIDORES

Capacitação e desenvolvimento pessoal constante, assim é o Vit Expert. Treinamento mobile desenvolvido para a força de vendas do Grupo Vittel e canais de distribuição, iniciando com os seguintes produtos: **Naft**, **Poliflex** e **Super Clean**.

O treinamento, composto por vídeos, quizzes, orientações de vendas, argumentos técnicos, galeria de fotos e prêmios, divide-se em etapas durante o período de sete semanas.

Mais do que passar informações técnicas dos produtos do Grupo Vittel, o objetivo do Vit Expert é transmitir os argumentos de vendas corretos e desenvolver a venda por meio da entrega de valor.

“A evolução do conteúdo acontece em pequenas doses de forma lúdica e interativa, visando a distribuição do conhecimento e a capacitação da equipe, com maior engajamento e retenção de conhecimento”, explica Maickon Balator, gerente de tecnologia da aplicação.



VIT EXPERT 2.0

Com a consolidação do Vit Expert como uma solução de treinamento moderna e eficaz, o Grupo Vittel expandiu o programa e passou a oferecê-lo também para os vendedores dos canais de distribuição. Eles ganham assim mais uma ferramenta de multiplicação de conhecimento para levar argumento e aprimoramento para o campo.

O objetivo do projeto é o mesmo: desenvolver argumentos de vendas, conteúdo técnico e atitudes dos vendedores para maximizar os resultados dos produtos Vittel no campo. Cada profissional de campo Vittel pôde cadastrar seus clientes para participar do treinamento, que teve início agora em setembro.



LINHA ACTIVE - MÁXIMA EFICIÊNCIA NAS PULVERIZAÇÕES

Cada vez mais o agricultor busca aumentar a eficiência de suas aplicações de fertilizantes foliares e defensivos agrícolas para garantir uma maior proteção e nutrição do cultivo. A redução das perdas durante as aplicações causadas pelas intempéries climáticas é essencial para atingir este objetivo. Neste cenário, os adjuvantes assumem um papel fundamental durante o preparo da calda e, principalmente, durante a aplicação propriamente dita.

O Grupo Vittia possui a linha Active, composta por cinco adjuvantes para atender todas as necessidades e demandas das pulverizações agrícolas, melhorando a performance das aplicações foliares, tais como defensivos agrícolas e fertilizantes foliares, tornando-as muito mais eficientes.

“Os adjuvantes Vittia são formulados com matérias-primas de última geração que seguem um rigoroso controle de qualidade para garantir as funções agrônômicas de forma eficiente”, explica Maickon Balator, gerente de tecnologia de aplicação.

Para a validação e recomendação dos produtos, o Grupo Vittia investe em pesquisa através de ensaios internos em instituições renomadas e consultoria agrônômicas, garantindo uma maior confiabilidade ao produtor rural. Confira os produtos:

Naft®: Adjuvante com alta performance, que atua na homogeneização do espectro de gotas, reduzindo a deriva nas pulverizações e melhorando a absorção dos fertilizantes foliares e dos defensivos agrícolas através do efeito espalhante, molhante e penetrante.

Poliflex®: Adjuvante condicionador de águas, que possui quelatizantes que sequestram cátions presentes na água e possui acidulantes que reduzem o pH da calda de pulverização. Evita a formação de espuma, melhorando a performance dos defensivos.

Silkon®: Adjuvante enriquecido com tensoativos e surfactantes de alta tecnologia que potencializa o efeito agrônômico dos defensivos agrícolas através do espalhamento adequado nas folhas das culturas, redução da deriva e evita a formação de espuma durante o abastecimento e a pulverização.

Combine Max®: É um compatibilizante de calda que possibilita a mistura de alguns produtos fisicamente incompatíveis, como por exemplo, mistura entre fertilizantes foliares ácidos e alcalinos, otimizando as pulverizações agrícolas.

Super Clean®: Espalhante adesivo de alta performance que aumenta área de cobertura das gotas no alvo biológico, incrementando a absorção dos defensivos agrícolas e fertilizantes foliares.





UM NOVO
CONCEITO EM
NUTRIÇÃO DE
PLANTAS

Métis

Métis
Nutri

VITTIA
GRUPO

www.vittia.com.br