

TRANS FORMA ÇÃO

19/
20

RELATÓRIO CORPORATIVO

ENXERGAR
O FIM DESDE
O COMEÇO

UBYFOL®
Excelência em Nutrição Vegetal

ÍNDICE

MENSAGEM DO DIRETOR-PRESIDENTE 4
SOMOS A UBY 8
MANIFESTO DA LIDERANÇA 12
VALORES 14

/1 ESTRUTURA OPERACIONAL 16

/1.1 UBY EM NÚMEROS 17
/1.2 ESPAÇOS 18

/2 PLATAFORMAS DE NEGÓCIOS 26

/2.1 UBYFOL 28
/2.2 UBYCOVER 29
/2.3 ALLAS 30
/2.4 UBY FINANCE 34

/3 CERTIFICAÇÕES E RECONHECIMENTOS 36

/3.1 CERTIFICADOS 36
/3.2 PRÊMIO A GRANJA 2020 37
/3.3 MASTERCANA BRASIL 37
/3.4 SELO GREAT PLACE TO WORK 38

/4 RELAÇÕES SETORIAIS 40

/5 PRESENÇA DE MERCADO 42

/6 SOLUÇÕES UBY 44

/6.1 SOLUÇÕES UBYCOVER 45
/6.2 SOLUÇÕES UBYFOL 46

/7 GOVERNANÇA CORPORATIVA 48

/8 DESEMPENHO FINANCEIRO CONFIRMA NOVOS CAMINHOS DA UBY 52

/8.1 INTELIGÊNCIA TRIBUTÁRIA, UMA NOVA COMPETÊNCIA NA UBY 56
/8.2 INTELIGÊNCIA DE SUPRIMENTOS NUM ANO DE CRISE 57
/8.3 SOMOS A UBY. EM TRANSFORMAÇÃO. 58

/9 SER E CRER PARA ENXERGAR O FIM DESDE O COMEÇO 63

2013 > 2018 64
2019 65
2020 > 2025 67
NOSSA IDENTIDADE 68
AS CELEBRAÇÕES DOS 35 ANOS NA PANDEMIA 69
FESTA HISTÓRICA DE 35 ANOS 70

/10 CRER E CRESCER: O CLIENTE NO CORAÇÃO DO MARKETING 74

/10.1 UM PORTFÓLIO RICO EM SOLUÇÕES RELEVANTES, INOVADORAS E COM EFICIÊNCIA COMPROVADA 76

/10.2 UM TIME DE ESPECIALISTAS NO QUE FAZ 84
/10.3 CRM: RELAÇÃO COM O CLIENTE NUTRIDA COM ROTINA E GESTÃO 90
/10.4 CONSTRUIR MARCAS FORTES E CANAIS BEM ESTRUTURADOS PARA COMUNICAÇÃO DE PRODUTOS 92

/11 CRER E CRESCER: A DIGITAL DE CADA UM EM NOSSA ESTRATÉGIA 100

/11.1 INICIATIVAS DE VALORIZAÇÃO DA MULHER NO AMBIENTE DE TRABALHO 102
/11.2 IMERSÃO CULTURAL NA EMPRESA PARA NOVOS COLABORADORES 104
/11.3 GERANDO EMPREGOS E OPORTUNIDADES: CONTRATAÇÕES, BENEFÍCIOS E RETENÇÕES DO TIME CELETISTA 106
/11.4 INVESTIMENTOS NO DESENVOLVIMENTO DE PESSOAS 110
/11.5 CUIDANDO DA VIDA: SAÚDE E SEGURANÇA OPERACIONAL (SSO) 111

/12 TRANSPARECER: NASCE A RESPONSABILIDADE EMPRESARIAL DA UBY. RUMO À ESG 116

/12.1 CONFIRA O DESEMPENHO DA GESTÃO AMBIENTAL NA UBY 118
/12.2 CONSTITUIÇÃO DE UMA ÁREA DE RESPONSABILIDADE SOCIAL: OS PRIMEIROS PASSOS 121

MENSAGEM DO DIRETOR-PRESIDENTE

Caro Leitor,

É com enorme prazer que apresentamos o nosso segundo relatório bianual, um convite para você embarcar conosco nessa jornada única, que é poder acompanhar a história da Ubyfol sendo escrita no presente. Falamos do biênio anterior e falamos do futuro, quando relatamos as escolhas que fazemos hoje.



Em nosso último ciclo de crescimento, evoluímos e amadurecemos como organização. Chegamos em 2019 com essa bagagem, prontos para iniciar uma jornada ainda mais desafiadora no sentido da transformação e crescimento que desejamos. E o nosso desejo não é outro, senão o de nos tornarmos liderança no mercado de nutrição vegetal, e chegar lá alicerçados em nossa cultura e valores organizacionais.

Para tanto, o plano de crescimento é ousado, e baseia-se em cinco pilares: acelerar nossos acessos ao mercado, determinar produtos-foco, promover demanda, desenvolver nossa gente para ser especialista em nutrição, alinhados a uma boa governança sobre a gestão. Como uma bússola, todos esses pilares nos fazem chegar ao cliente. Sim, um plano de crescimento fundamentado em nossa conexão histórica com ele.

Estruturamos novas posições de diretoria, como a de Marketing, Recursos Humanos, Comercial e Controladoria, as quais, junto à Diretoria Financeira, somam forças à Presidência e ao nosso conselho de administração, dando continuidade a um modelo de governança corporativa cada vez mais sólido.

Outra grande conquista neste período foi a inauguração de nossa estação experimental em parceria com a FAZU (Faculdades Associadas de

Uberaba), berçário de novas tecnologias. Essa conquista ocorre associada a outras mais amplas, como a implementação de uma agência da P&D da Uby integrada à estrutura de toda a área de Marketing. Nesse contexto, criamos a Ubytech, programa de capacitação da força de vendas e de relacionamento com o cliente, que demonstra no campo a performance e eficiência de nossas tecnologias. Renovamos, pela segunda vez, a certificação ISO 9001:2015 e, com os olhos na perenidade organizacional, conquistamos a ISO 14001:2015. Entendemos com clareza que é pela construção de relações sustentáveis com a natureza, com nossa cadeia de valor e comunidade que desejamos crescer e nos perpetuar.

Também foi um tempo de superar desafios que estavam para além de nossa compreensão. O falecimento precoce de um dos nossos acionistas fundadores, Olnei da Silva, nos impactou profundamente. E, quando menos esperávamos, fomos surpreendidos por uma pandemia que nos forçou à adaptação a uma nova realidade, a um novo risco, agora não somente econômico, mas também à vida.

E foi nesse momento que celebramos o nosso aniversário de 35 anos, orgulhosos pela trajetória de sucesso que nos fez chegar até aqui sendo a Uby, empresa genuinamente brasileira com o nobre propósito de aumentar a produtividade agrícola de seu país.

E mais. Uma empresa em que as pessoas gostam de trabalhar - já em 2021, quando preparávamos esta publicação, conquistamos a certificação da Great Place to Work (GPTW), um reconhecimento importante de que somos uma das melhores empresas do setor para se trabalhar.

Esperamos que essa seja a empresa que o leitor encontre em cada página. E não só isso. Esperamos, também, que o leitor se encontre em cada página, pois a nossa jornada é sempre orientada pela proximidade com nossos parceiros e clientes.

Boa leitura!

Fabrcio Simões
Diretor-presidente da Uby

parte



SOMOS O QUE
ESCOLHEMOS
SEREMOS O QUE
ESCOLHERMOS
SEMPRE NO PRESENTE
HOJE, SOMOS
A UBY.

Rigoberto Cruvinel
Representante Comercial

SOMOS A UBY

Fundada em 1985, a Uby Agroquímica S.A. é uma companhia de capital nacional não investida, com atuação em países do Mercosul, Europa e África. No Brasil, é uma das líderes no mercado de nutrição vegetal através da Ubyfol, primeira plataforma de negócios do Grupo Uby. Paixão pelo campo e excelência técnica como caminho para alta produtividade na lavoura estão em nosso DNA.

Há mais de 35 anos, as soluções especiais da Ubyfol atendem a todos os cultivos e fases de desenvolvimento dos plantios, com qualidade certificada pelas melhores instituições de pesquisa e clientes em todo o Brasil.

Enxergando o fim desde o começo, a Uby chega em 2020 como um grupo empresarial sólido e, ao mesmo tempo, ágil em sua expansão como uma plataforma de soluções inovadoras para o agricultor. Além da linha de nutrição vegetal, desenvolve soluções para o recobrimento de adubos sólidos, realiza operações logísticas ao cliente e disponibiliza ferramentas financeiras exclusivas para o agronegócio, estruturadas através do Uby Finance.

OLNEI SILVA

In memoriam

Nós, da Uby, homenageamos o Sr. Olnei Silva (*in memoriam*), pelo amor e trabalho dedicados à construção da companhia. Sua vida é parte de nossa história, valores e identidade.



MANIFESTO DA LIDERANÇA O QUE MOVE NOSSA ALMA?

FAZER A DIFERENÇA COMO EMPRESA PARCEIRA DO AGRICULTOR BRASILEIRO, CAMINHANDO AO SEU LADO NO DESAFIO DE AUMENTAR A PRODUTIVIDADE COM SUSTENTABILIDADE NO CAMPO.



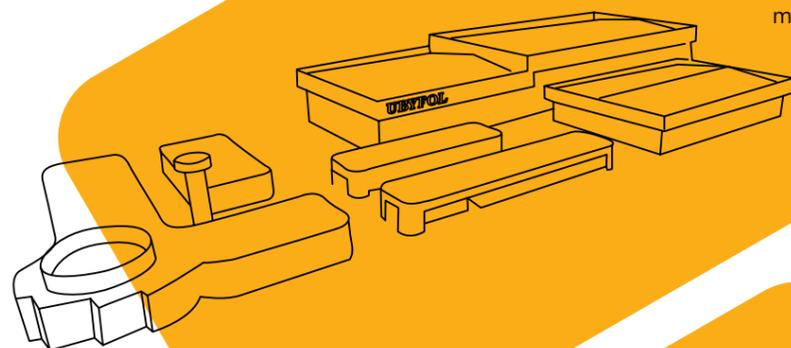
Olce Simões (esq)
Presidente do Conselho

Lécio Silva (dir)
Conselheiro

VALORES

/1 Nutrir o espírito visionário

Buscamos desenvolver um olhar visionário e otimista para a vida e os negócios, capaz de transformar desafios em oportunidades e crescimento em futuro.



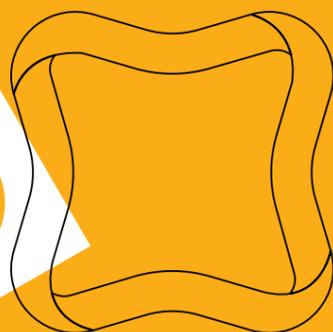
/2 Valorizar pessoas

Nas relações interpessoais, a Uby não abre mão de semear as virtudes que considera essenciais para a vida e os negócios: polidez, gratidão, tolerância, simplicidade, humildade, humor, justiça e generosidade.



/3 Cultivar integridade

Preferimos a integridade como caminho da perenidade organizacional. Queremos ver a companhia crescer e se perpetuar, porque cultiva relacionamentos respeitosos e transparentes com todos os parceiros que agrega pelo caminho.



/4 Garantir excelência em nossos produtos e serviços

Trabalhamos incessantemente para garantir que toda experiência do cliente com as marcas da Uby seja de satisfação e encantamento. Isso inclui oferecer: produtos inovadores, de qualidade e desempenho comprovados; excelência no atendimento comercial; e suporte técnico.



/5 Desenvolver inovações importantes para a agricultura

Pensar nos desafios da agricultura de maneira inovadora tem sido a chave de nosso sucesso. Assim, trabalhamos para que a empresa seja sempre um ambiente favorável à pesquisa, ao compartilhamento de conhecimentos e ao estímulo da criatividade de todos os colaboradores.



/6 Botina Amarela

A Uby é do campo. Tem a alma simples como o agricultor. Os pés no chão e a cabeça cheia de sonhos.

A identificação corporal com o campo - da cabeça aos pés - é o valor que faltava oficializar na companhia. Quando o sonho de conquistar a liderança no mercado se materializou numa estratégia em 2019, a pergunta foi inevitável: em meio às tantas transformações porvir, o que manteremos intocado, protegido? Aquilo que fomos, somos e desejamos sempre ser: homens e mulheres que vivem com a cabeça no campo, estejam os pés no asfalto ou na terra.



Mirkenya Barbosa (esq)
Assistente Administrativa

Paula Fernandes (dir)
Analista de Operações Estruturadas

/1

ESTRUTURA OPERACIONAL

/1.1

UBY EM NUMEROS

Um crescimento de

28%

em relação a 2019

291
empregos
diretos

25 mil m²
de área construída
em Uberaba/MG

Capacidade
produtiva de **100**
mil toneladas
de fertilizantes ao ano



A matriz da Uby, em Uberaba (MG), abriga a totalidade de operações da Ubyfol, Ubycover e Uby Finance. Com área de 25 mil m² e capacidade produtiva de 100 mil ton/ano, é uma das mais modernas fábricas de especialidades da América do Sul.

/1.2 ESPAÇOS

Monique Ferreira
Supervisora de Logística



Em 2020, adaptação dos espaços físicos da matriz da Uby às estratégias de crescimento e transformação cultural da companhia: o campo presente da cabeça aos pés e o olhar percorrendo toda a cadeia de valor. Aqui, todos são provocados a enxergar o fim desde o começo.



CIÊNCIA
PARA PLANTAS

EU VEJO O CAMPO
— melhor —

e
MAIS BELO
Repleto de toda

a nutrição

Com tecnologia Ubyfol
da folha ao grão

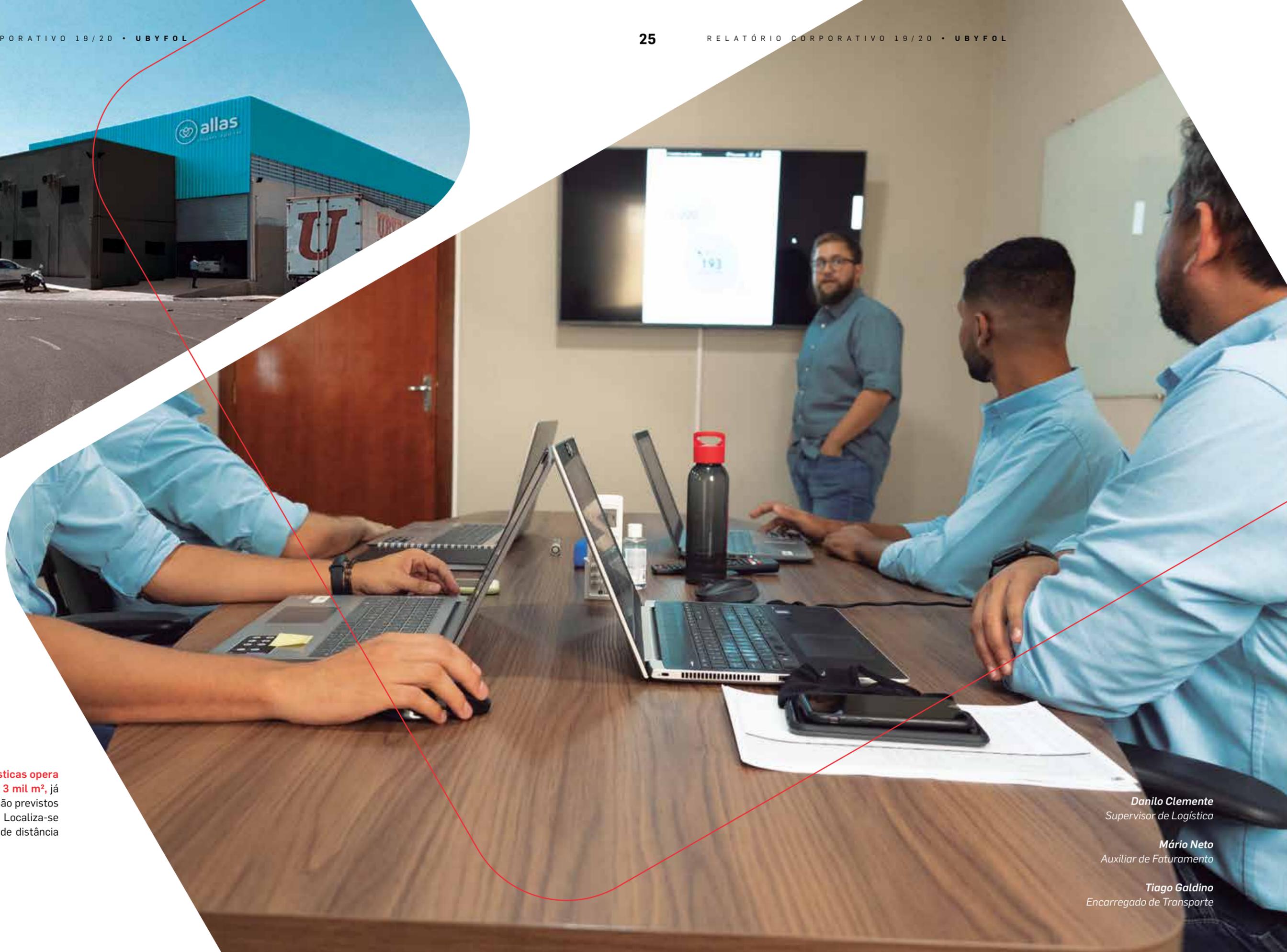
O relacionamento com a academia proporciona à Uby uma posição de vanguarda na inovação e difusão de tecnologias. Através de uma estação experimental exclusiva em parceria com as Faculdades Associadas de Uberaba (FAZU), a Uby realiza pesquisa e desenvolvimento de produtos, além de capacitar tecnicamente profissionais para o mercado.

Ana Maria Bonatti
Coordenadora de P&D





A Allas Soluções Logísticas opera numa planta de quase 3 mil m², já com projetos de expansão previstos para os próximos anos. Localiza-se em Uberaba, a 1,3 km de distância da matriz.



Danilo Clemente
Supervisor de Logística

Mário Neto
Auxiliar de Faturamento

Tiago Galdino
Encarregado de Transporte

/2

PLATAFORMAS DE NEGÓCIOS



Beatriz Brinch
Coordenadora de CRM & BI de PCP

Ubycover



Augusta Fernandes (esq)
Coordenadora de CRM & BI

Nathália Silva (dir)
Supervisora de Remuneração e Pessoal

UBY FINANCE



UBYFOL®
Excelência em Nutrição Vegetal

Adriel Oliveira
Representante de Venda

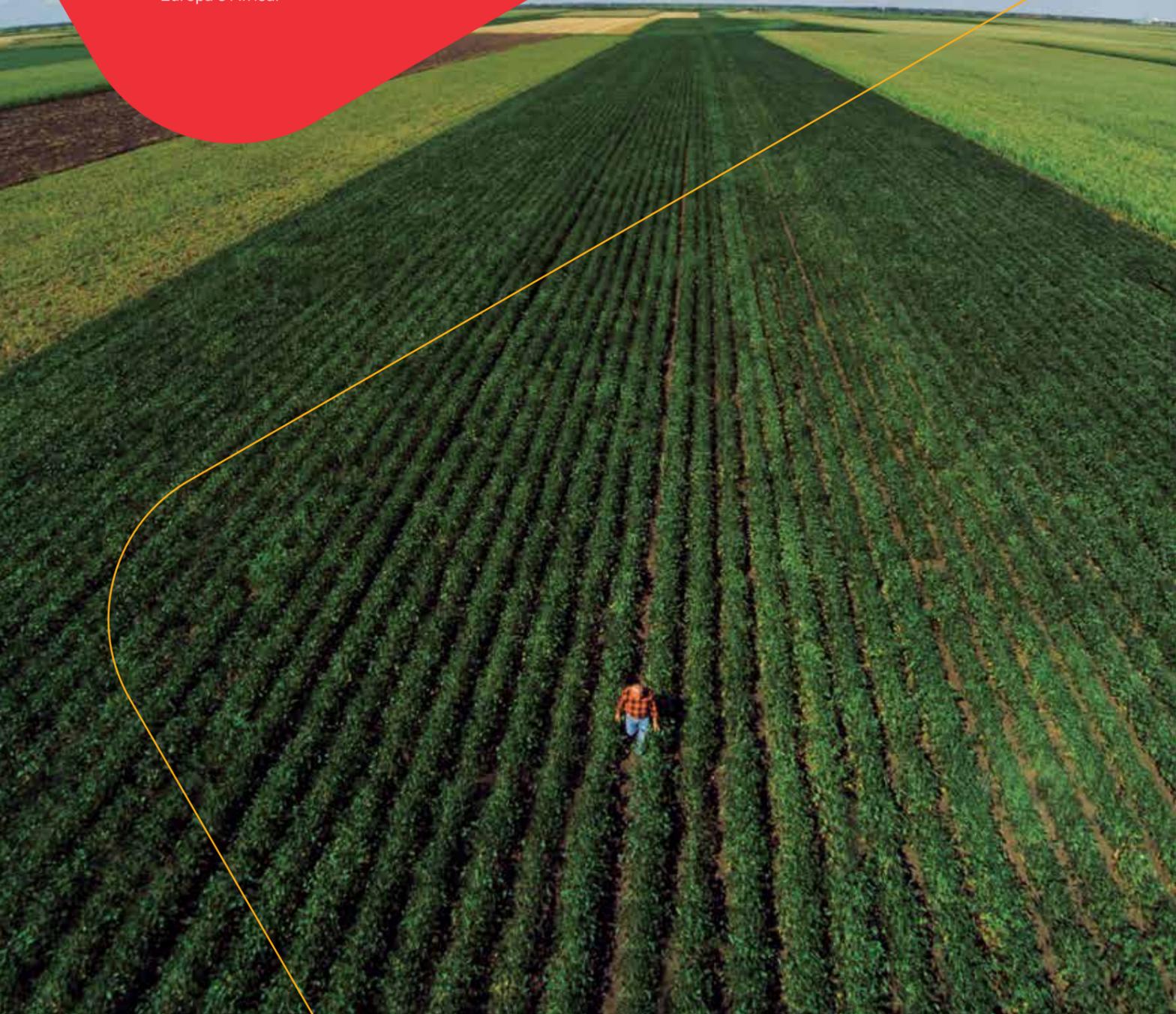


 **allas**
soluções logísticas

/2.1

UBYFOL

Fertilizantes especiais para aplicações foliares e tratamento de sementes e toletes, condicionadores de mistura e de solo e bioestimulantes. Atende todo o território nacional, além de países do Mercosul, Europa e África.



UBYCOVER

A mais completa e moderna tecnologia de recobrimentos para misturadoras de fertilizantes de solo. Inclui soluções antidustings, anticakings, inibidores de urease aditivados e micronutrientes de alta eficiência. Atende todo o território nacional, além de Marrocos e Leste Europeu.

/2.2



Thiago Neves
Gerente de negócios da ALLAS

/2.3

ALLAS SOLUÇÕES LOGÍSTICAS

Inaugurada em 2020, atua como operadora logística de serviços e tem como portfólio transporte, armazenagem, operação "in house" e assessoria. É o transporte rápido e seguro para clientes Ubyfol e Ubycover, tornando-se um diferencial competitivo da Uby nos mercados de especialidades onde atua.

Allas é o transporte rápido e seguro para clientes Ubyfol e Ubycover, tornando-se um diferencial competitivo da Uby nos mercados de especialidades onde atua.

O olhar atento aos desafios logísticos da própria cadeia produtiva configurou a formação da Allas, a mais nova plataforma de negócios da Uby. O nome Allas deriva do espanhol *alas*, que significa "asas", e, por si só, revela a potência de transformação que esse novo negócio poderá trazer à cadeia produtiva da Uby num futuro próximo.

Fundada em março de 2020, a Allas nutre o sonho de se tornar referência em soluções logísticas dentro do conceito de atuação 4PL, isto é, pela gestão total de fornecimentos do cliente, sendo parte estratégica de todo o ciclo logístico, desde a venda até a entrega final.

A cobertura de serviços da Allas abrange todo o território nacional por meio de recursos próprios e também através de parcerias. Já no primeiro mês de faturamento, realizou o transporte rodoviário de 25% dos produtos expedidos pela Uby, entrando em 2021 com 90% dos fretes garantidos na companhia. A tendência é que se torne seu provedor logístico.

Criando a plataforma logística própria, a Uby soluciona a seu modo os desafios nessa área, podendo ampliar o foco no *core business* com o bônus de transformar a logística e distribuição das soluções Ubyfol e Ubycover em mais um gerador de valor para os clientes.

Além da solução em transporte, a Allas também oferece um serviço de armazenagem estratégica para o cliente que realiza antecipadamente suas compras de insumos. "Os produtos são estocados com total segurança disponibilizados para o uso conforme a demanda. O serviço vem sendo oferecido desde setembro para clientes de Minas Gerais", explica o gerente de negócios da Allas, Thiago Neves.

O potencial da Allas é promissor no sentido de gerar receitas e contribuir para o resultado global da companhia.

“

Hoje as empresas estão deixando a armazenagem e distribuição de produtos a cargo de especialistas, de modo que o setor de operadores logísticos movimentou mais de \$100,8 bilhões em 2020 no país, com crescimento de 21% em relação ao ano de 2019. Nosso foco é alcançar novos clientes além da Uby já no próximo ano, diz Neves.

A Allas é um importante case de intraempreendedorismo na Ubyfol. Criar novos negócios é uma tendência na companhia, a forma pela qual fomenta a inovação e oferece oportunidades de carreira para o seu time.

ALLAS EM NÚMEROS / JUL-DEZ 2020

3 planta com
mil m²
de área construída

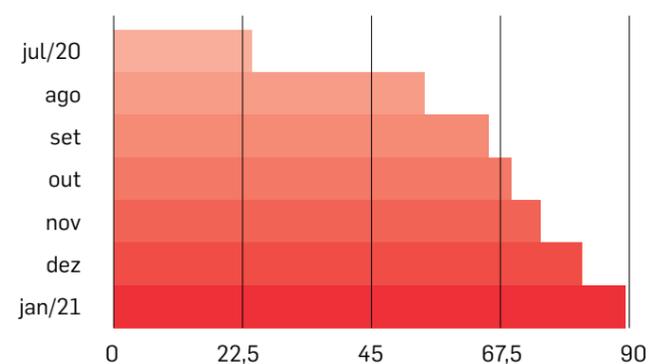
15
colaboradores

Rentabilidade de
5%

7.550
toneladas
de produtos transportados

1.200 posições paletes
e uma área de armazenagem

Aumento gradativo do transporte rodoviário da Uby (%)



LINHA DO
TEMPO / ALLAS

2019
Planejamento

MAR-JUL 2020
Início das transferências
e contratações.

JUL 2020
Ocupação da nova planta.
Primeiro mês de fatura-
mento pela realização de
25% de toda a tonelada
expedida pela Ubyfol.

JUL-DEZ 2020
Aumento gradativo
do transporte rodo-
viário da Uby.

DEZ 2020
Novas parcerias visando am-
pliar o atendimento. Fecha-
mento do ano com autono-
mia financeira, rentabilidade
e capacidade para custear
os próprios investimentos.

/2.4

UBY FINANCE

Atua na captação de recursos para aquisição de direitos creditórios do agronegócio. Um fundo fechado e com redução do spread bancário, sob medida para quem trabalha com a terra. Eficiente no fomento de crédito ao produtor rural.

O Fundo de Investimentos de Direitos Creditórios Uby Finance é a plataforma de negócios da Uby, que disponibiliza soluções financeiras ao cliente Ubyfol como um diferencial competitivo. Em operação desde 2018, em conjunto com os nossos parceiros financeiros e rede de investidores do mercado de capitais, utilizamos os CRAs (Certificados de Recebíveis do Agronegócio) como ferramenta de recuperação financeira de usinas e cooperativas, com a contrapartida delas adquirirem especialidades produzidas na companhia, resultando em um adicional de receita.

André Arcelo
Gerente de Operações

EM BREVE: DEFENSIVOS BIOLOGICOS

O uso de defensivos biológicos aliado à nutrição foliar e de solo configura cada vez mais uma demanda complementar do agricultor. Atenta a isso, a Ubyfol passará a comercializar defensivos microbiológicos a partir da safra 21/22. São produtos com elevadas concentração e estabilidade, formulados à base de fungos, bactérias e inoculantes.

A novo empreendimento da Ubyfol já é um sonho tornando realidade. O modelo de negócios é consistente e vem sendo concretizado com o apoio de consultorias especializadas em conformidade regulatória e definição de portfólio. "Para atender a essa demanda específica de mercado, passamos a transitar por um ambiente regulatório complexo. Então é importante para o cliente saber que o planejamento e o *know-how* da companhia nos negócios estão dirigindo nossos passos desde os primeiros desafios", diz Fabrício Simões, diretor-presidente da Uby.

A planta com 17,5 mil m² de área construída (30 mil m² de área total) entrará em operação a partir de 2022, com 125 colaboradores e capacidade produtiva de 2 mil toneladas/ano.

Mais uma vez, a Ubyfol usa toda a sua expertise em especialidades para assessorar os clientes, transformando desafios em soluções únicas e combinadas.

/3

CERTIFICAÇÕES E RECONHECIMENTOS

/3.1

CERTIFICADOS

ISO 9001:2015 -
Sistemas da Gestão
da Qualidade

Desde a conquista da certificação ISO 9001:2015, em 2018, a Uby segue atualizando seu compromisso de oferecer soluções de qualidade certificada ao cliente. A renovação nos anos posteriores resulta dos esforços constantes de padronização sistemática dos processos operacionais e do engajamento das equipes de trabalho.

ISO 14001:2015 -
Sistemas da Gestão
Ambiental

A responsabilidade com conservação ambiental tem sido uma preocupação cada vez maior em diferentes setores do agronegócio, e a Uby está conectada com essa tendência mundial. De forma complementar à ISO 9001:2015, a Uby foi certificada na ISO 14001:2015 - Sistemas da Gestão Ambiental em 2020.

Com essa certificação, selamos nosso compromisso com a agenda de sustentabilidade do setor que mais cresce no país, além de ampliarmos ainda mais nosso horizonte estratégico ao garantir disponibilidade de recursos naturais para as gerações futuras.

/3.2

PRÊMIO A
GRANJA
2020

No mesmo mês de aniversário da Ubyfol, quando completou seus 35 anos em 2020, a empresa recebeu o Prêmio A Granja do ano, na categoria Fertilizantes Especiais. O reconhecimento coroa nossas comemorações de aniversário e intensifica nosso sentimento de gratidão aos colaboradores, clientes e parceiros pelo trabalho e confiança.

/3.3

MASTERCANA
BRASIL

Reconhecida mais uma vez na categoria Fornecedor do Ano – Insumos Agrícolas, a Ubyfol recebeu o Prêmio MasterCana Brasil numa celebração na cidade de São Paulo (SP), em outubro do ano de 2019. Além dos principais fornecedores do setor, estavam presentes os representantes de usinas e produtores do agronegócio.

/3.4

SELO GREAT PLACE TO WORK

**Great
Place
To
Work®**

Em vias de finalizar a presente publicação, já no ano de 2021, a Uby conquistou o selo da Great Place to Work,

tornando-se certificada por essa instituição global como uma das melhores empresas para se trabalhar em seu segmento de mercado em toda a América Latina.

A GPTW é uma autoridade global no mundo do trabalho, especialista em auxiliar organizações na jornada de ser um excelente lugar para trabalhar. Atualmente, está distribuída em mais de 60 países, elegendo as Melhores Empresas para Trabalhar desde 1997, com um dos maiores bancos de dados de benchmark em gestão de pessoas.

Cassiana Machado
Diretora de Recursos Humanos

87%

DOS COLABORADORES DA COMPANHIA A RECONHECEM COMO UM ÓTIMO LUGAR DE TRABALHO, enquanto a média de colaboradores do segmento que se sentem da mesma forma na América Latina é de 70% (Fonte: Ranking Nacional, Great Place to Work® Brasil).

“

Essa conquista evidencia a dedicação da Ubyfol em trilhar um caminho coerente com a razão de ser e os valores da empresa, e destaca nossos diferenciais frente ao mercado em relação às boas práticas de gestão e à qualidade do nosso ambiente de trabalho, destaca a executiva.

Para obter o selo, a Ubyfol passou por um criterioso processo que mensura a confiança e o orgulho em se trabalhar na organização, bem como sua cultura de comunicação, gestão e liderança.

Para Cassiana Machado, diretora de Recursos Humanos da Ubyfol, a conquista da certificação GPTW é fruto da dedicação de todos os colaboradores e líderes, que se empenham em construir um ambiente empresarial cada vez mais próspero, ético e agradável.

Um plano com ações de melhorias será implementado em 2021. A meta é o contínuo amadurecimento em gestão para elevar ainda mais a nota de aprovação, renovar as certificações já alcançadas e avançar para a classificação no ranking final da GPTW.

Giovanna Fraga (esq)
Coordenadora de P&D

Olga Santos (dir)
Analista de Documentação Júnior

/4

RELAÇÕES SETORIAIS

Abisolo

A Ubyfol é parte da Abisolo, Associação de Indústrias de Tecnologia em Nutrição Vegetal, a principal entidade de seu setor de atuação, que tem como objetivo representar e defender os interesses das empresas produtoras de importantes insumos que colaboram para o aumento da qualidade, produtividade e sustentabilidade da agricultura brasileira.

A Abisolo conta hoje com mais de 100 empresas associadas, que juntas respondem por uma grande fatia do Mercado Brasileiro de Tecnologia em Nutrição Vegetal.

A Ubyfol é uma das empresas associadas atuantes, a qual participa ativamente dos comitês de estatística, logística reversa, fertilizantes foliares e do programa interlaboratorial, apoiando o Conselho Deliberativo na construção de propostas de valorização, desenvolvimento e competitividade do setor.



/ Comitê de Estatística
estruturação e validação das pesquisas | análise do desempenho do setor



/ Comitê de Foliares
difusão e validação de tecnologias



/ Comitê Regulatório
autocontrole do setor | modernização do marco regulatório do setor



/ Comitê de logística reversa
definição e acompanhamento das metas de coleta

CESB

Em 2019, a Ubyfol se tornou parceira do CESB (Comitê Estratégico Soja Brasil), organização respeitada em nível nacional que reúne empresas, pesquisadores, entidades de classe e produtores. O CESB foi criado com o objetivo de elevar a produtividade média de soja por hectare, por meio da adoção contínua das melhores práticas de manejo como a introdução de novas tecnologias, aplicação de pesquisas e trabalhos de observação em campo. A entidade difunde as melhores práticas dos sojicultores para

todas as regiões produtoras do país. "A Ubyfol abraçou essa parceria porque acredita no potencial da nutrição vegetal para elevar os patamares de produtividade da soja, proporcionando lucratividade com sustentabilidade aos produtores", diz Carlos Landerdahl, diretor de marketing e P&D da Ubyfol.



Parcerias com instituições de pesquisa

1. MATO GROSSO

Ceres Consultoria Agronômica
Fundação MT
Instituto Mato Grossense do Algodão (IMA)
PA Consultoria Agronômica
Assist Consultoria e Pesquisa Agronômica
TOPLAN – Planejamento e Assist. Técnica
Agro Sistemas Consultoria Agronômica
Agro Dinâmica
Máxxima Consultoria

2. GOIÁS

GAPES PAZZETTI Consultoria Agronômica
De Lollo Consultoria Agronômica
Embrapa Recursos Genéticos

3. MATO GROSSO DO SUL

MS Integração
Dasafios Agro (Pastagem)
Crop Solutions
Instituto MS Agro

4. RIO GRANDE DO SUL

Instituto Phytus
Integrar – IRGA
Grupo Floss

5. PARANÁ

UEL - Prof. Juliano Resende
UENP - Prof. Rone
Agrisus Consultoria Agronômica
Agro Schimi Consult. Agronômica e Pesq.
FAPA – Fundação Instituto Emater Fornarolli
Agro Marochi

6. SÃO PAULO

UNESP Botucatu - Crusciol
UNESP Jaboticabal - Marcia Mutton
Alvo Consultoria
Agro Impulse (Amendoim)
UNESP Botucatu - Paris Consult. Agropecuária
Produtiva Consultoria Agronômica
UNESP Dracena - Paulo Figueiredo

7. MINAS GERAIS

DA Frangiosi
MS Fernandes Consultoria
Unipam - Evandro Fagan
UFU - Césio Brito
FAZU - Adilson Aguiar

8. ESPÍRITO SANTO

Soil Agricultura de Alto Rendimento

9. BAHIA

Kasuya (Oeste BA e Vale do Araguaia)
Ide Consultoria

10. PIAUÍ

Fitoagro

11. PERNAMBUCO

UFRPE - Prof. Emídio

/5

PRESENÇA DE MERCADO

Rigoberto Cruvinel
Representante Comercial

A Uby atende vinte estados no Brasil, sendo que São Paulo e Minas Gerais representam, juntos, 33% do faturamento, seguidos dos estados do Mato Grosso (14%), Goiás (12%), Paraná (9%) e Bahia (7%). No exterior, a maioria dos clientes concentra-se na América Latina, África e Europa, respondendo por aproximadamente 3% da receita da companhia.

395 mil
hectares plantados



Uma ampla rede de pessoas

para alcançar clientes de todo país com venda assistida e muitas vantagens para agregar novos distribuidores:

130

pessoas

17 gerentes, 79 RTVs e 34 ATVs

162

revendas

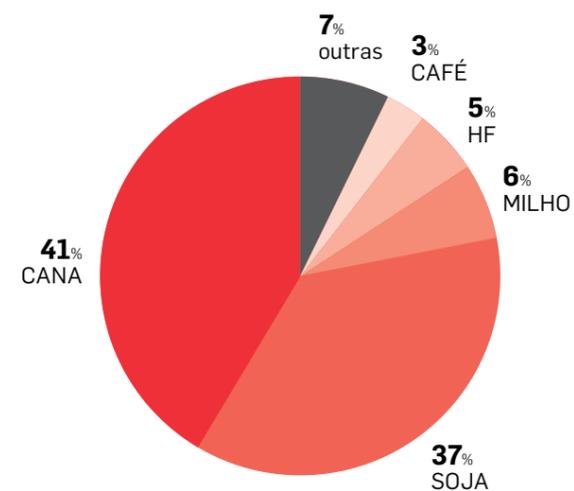
27

cooperativas

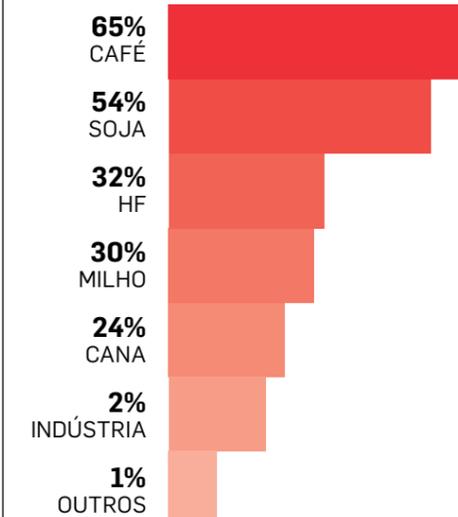
Cana e soja se destacam como maiores faturamentos. Café, soja e hortifruti no aumento de participação.

Em 2020, o maior faturamento da empresa veio da cana-de-açúcar (41%), seguido de soja (37%), milho (6%), hortifruti (5%) e café (3,5%). As demais culturas representam 3%. Merece destaque a participação no faturamento da cultura do café (65%), seguida da soja e do hortifruti (54% e 32%, respectivamente).

Faturamento por cultura



Ranking de crescimento por cultura



Como é o mercado de especialidades? (dados Abisolo 2020)

441 indústrias e importadores de fertilizantes especiais em atividade, com 527 unidades produtivas em 21 estados brasileiros, sendo 219 unidades em São Paulo.

Os estados que se destacam no uso de fertilizantes especiais são: São Paulo, Mato Grosso, Minas Gerais, Paraná e Rio Grande do Sul. O estado paulista representa 25% dos fertilizantes foliares, 33% dos fertilizantes orgânicos para solo e 25% dos fertilizantes organominerais para solo.

A soja é a maior consumidora do setor (49,6% das vendas dos fertilizantes foliares), 30,2% (fertilizantes organominerais para solo) e 7,4% (fertilizantes orgânicos).

/6 SOLUÇÕES UBY

Nos últimos anos, a Uby tem revisitado seus portfólios, reposicionado produtos e renovado suas embalagens. Confira o resultado desse processo.

Principais categorias de produtos Ubyfol e Ubycover:

Condicionadores de solo

Bioestimulantes

Complexos nutricionais

Adjuvantes e condicionadores de mistura

Soluções para tratamento de sementes, mudas e toletes

Elementos isolados

Soluções para recobrimento de fertilizantes sólidos

/6.1 SOLUÇÕES UBYCOVER

UbyMix PRO

Linha de micronutrientes em pó. Alta solubilidade, granulometria controlada. Contém a tecnologia exclusiva Tetraheptose.



UbyMix

Micronutrientes em pó com granulometria exclusiva e controlada. Indicado para recobrimento ou granulação de fertilizantes e corretivos.



UbyCoat

Aditivo líquido indicado para o recobrimento de fertilizantes.

CoverN

Aditivo líquido indicado para o recobrimento de ureia. Reduz as perdas, evita a aglomeração de grânulos e a geração de pó. Oferece cores vibrantes ao seu produto.

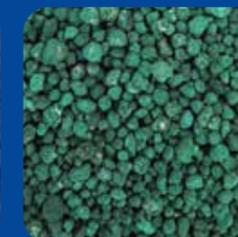


CoverP

Aditivo com exclusiva tecnologia UBYFOL. Evita a aglomeração dos grânulos, reduz a geração de pó e oferece proteção contra perdas.

CoverK

Aditivo líquido com alto poder de aderência, indicado para fertilizantes potássicos. Evita a aglomeração dos grânulos. Reduz a geração de pó e as perdas por lixiviação.



CoverBind

Aditivo líquido indicado para recobrimento e aderência de micronutrientes na superfície do grânulo.

/6.2

SOLUÇÕES UBYFOL



ACORDEX
Antecipa a floração e assegura maior uniformidade, proporcionando melhor fixação e maior padronização de flores, vagens, bagas, sementes e frutos.



KYMON PLUS
Composto pelos aminoácidos essenciais, protege ou recupera as plantas expostas a situações de estresse.



POTAMOL PLUS
Composto de molibdato de potássio, mais aminoácidos essenciais ao metabolismo vegetal. Ideal para as primeiras etapas da lavoura.

AMINOFOSFITO DE COBRE
Estimula a síntese de fitoalexinas, que são as defesas naturais da planta.



AXIS
Balanço nutricional para um melhor desenvolvimento e recuperação da planta.

DISPERSE ULTRA
Adjuvante multifuncional de alta performance.

KYMON
Composto pelos aminoácidos essenciais, mais um robusto complexo de nutrientes essenciais ao desenvolvimento vegetal.

VERDATTO
Balanço nutricional para uma maior resistência ao estresse hídrico.



UBYVERDE
Composto pelos aminoácidos essenciais, mais um robusto complexo de nutrientes essenciais ao desenvolvimento vegetal.



IGNUS
Fertilizante foliar com fosfito associado a manganês, zinco, molibdênio e níquel. Estimula o crescimento vegetal com maior resistência a estresses abióticos.

GENIZYS
Fonte de Mo nobre, à base de molibdato de potássio.

POTAMOL
Formulação altamente concentrada em molibdato de potássio, indicado para aplicações via semente e para aplicações foliares nas primeiras etapas da lavoura.

MATURA+
Formulação líquida específica para a fase de maturação.



+CAFÉ MULTI MICROS
Atende às demandas nutricionais complementares da cultura do café.



MN130 RR
Complexo de micronutrientes para suprir a demanda por elementos essenciais na fase vegetativa.



K50+S
É empregado no final de ciclo, agregando ao produto colhido maior peso, tamanho e qualidade final.



MN20 RR
Complexo de micronutrientes para suprir a demanda por elementos essenciais na fase vegetativa.



MS CANA
Fertilizante foliar mais completo para a cana-de-açúcar durante o período vegetativo.



NUTRE & IRRIGA
Complexo nutricional composto por elementos essenciais que favorecem um melhor desenvolvimento vegetal.



MS-2 MULTI MICROS
Complexo nutricional composto por 8 elementos essenciais ao desenvolvimento vegetal.



MN25 RR
Complexo nutricional, altamente concentrado em Mn para suprir a demanda por elementos essenciais na fase vegetativa.



MS FLORADA
Maior concentração de boro e cálcio. Atua diretamente na formação do tubo polínico e na formação do grão de pólen.



PESO+
Nutrição específica para a fase final das culturas.



BYOFOL
Condicionador de solo recomendado para aplicações foliares e via solo.



MS-BORO
Fertilizante foliar para fornecimento de boro.



N32
Nitrogênio líquido de alta concentração. Proporciona o crescimento da planta durante o período vegetativo.



ZN MULTIMICROS
Complexo de micronutrientes que garantem o equilíbrio nutricional para alta produtividade e qualidade dos grãos.



P-52
Fertilizante foliar para fornecimento de fósforo.

GOVERNANÇA CORPORATIVA

Holding sólida passará a agregar todos os negócios da Uby Agroquímica S.A.

A Uby cresce dirigida pela missão de fomentar uma agricultura mais produtiva, saudável e sustentável por meio de suas soluções. Chega até aqui pronta para se expandir ainda mais, com agilidade e desenvoltura, disponibilizando-se para o agricultor como uma grande plataforma de soluções inovadoras. Por essa perspectiva, nasce a Holding Uby Agro S.A., detentora de todas as diversificações dos negócios, contemplando as linhas de nutrição e recobrimento de adubos, operações logísticas, ferramentas financeiras exclusivas para o agronegócio e, mais recentemente, soluções para um manejo biológico de pragas e doenças mais aderentes à conservação ambiental.

Com o aporte do conhecimento científico e o domínio das tecnologias recentes, a companhia produz inovações com foco no cliente, solucionando seus desafios de forma simples e autêntica.

Olce Simões
Presidente do Conselho

Fabrcio Simões
Diretor-presidente

Lécio Silva
Conselheiro

A governança corporativa e societária foi desenhada ao longo de três anos e implementada no ano de 2018, tendo como marcos a assinatura do acordo de acionistas e a passagem da condição jurídica de empresa limitada para sociedade anônima (S.A.).

Além de organizar as regras de funcionamento da sociedade, ela cria processos que orientam tomadas de decisão na companhia, o desempenho organizacional e cria acessos transparentes da empresa ao capital.

Estrutura de governança corporativa e societária



Holdings

Titulares da totalidade das ações da Uby Agroquímica S.A. Cada Holding representa o núcleo familiar de cada acionista fundador.

Assembleia de acionistas

Órgão máximo deliberativo da companhia.

ACORDO DE ACIONISTAS

Documento criado para regular o relacionamento das holdings como acionistas da companhia.

Conselho de administração

Órgão da administração da companhia responsável por deliberar e aprovar os planos estratégicos e orçamentários da companhia.

ESTATUTO SOCIAL

Determina as regras e características básicas da companhia, incluindo as atribuições e responsabilidades do Conselho de Administração e da Diretoria.

Diretoria

Órgão representativo da companhia e responsável por coordenar a execução dos planos estratégicos e orçamentários.

Áreas Operacionais

Responsáveis por executar os planos estratégicos e orçamentários. Na companhia, existem seis grandes áreas: administrativo e financeiro, marketing, comercial, operações, controladoria e recursos humanos.

REGIMENTO INTERNO

Conjunto de regras e diretrizes do cotidiano da companhia para seu melhor funcionamento.

DIRETORIA UBY

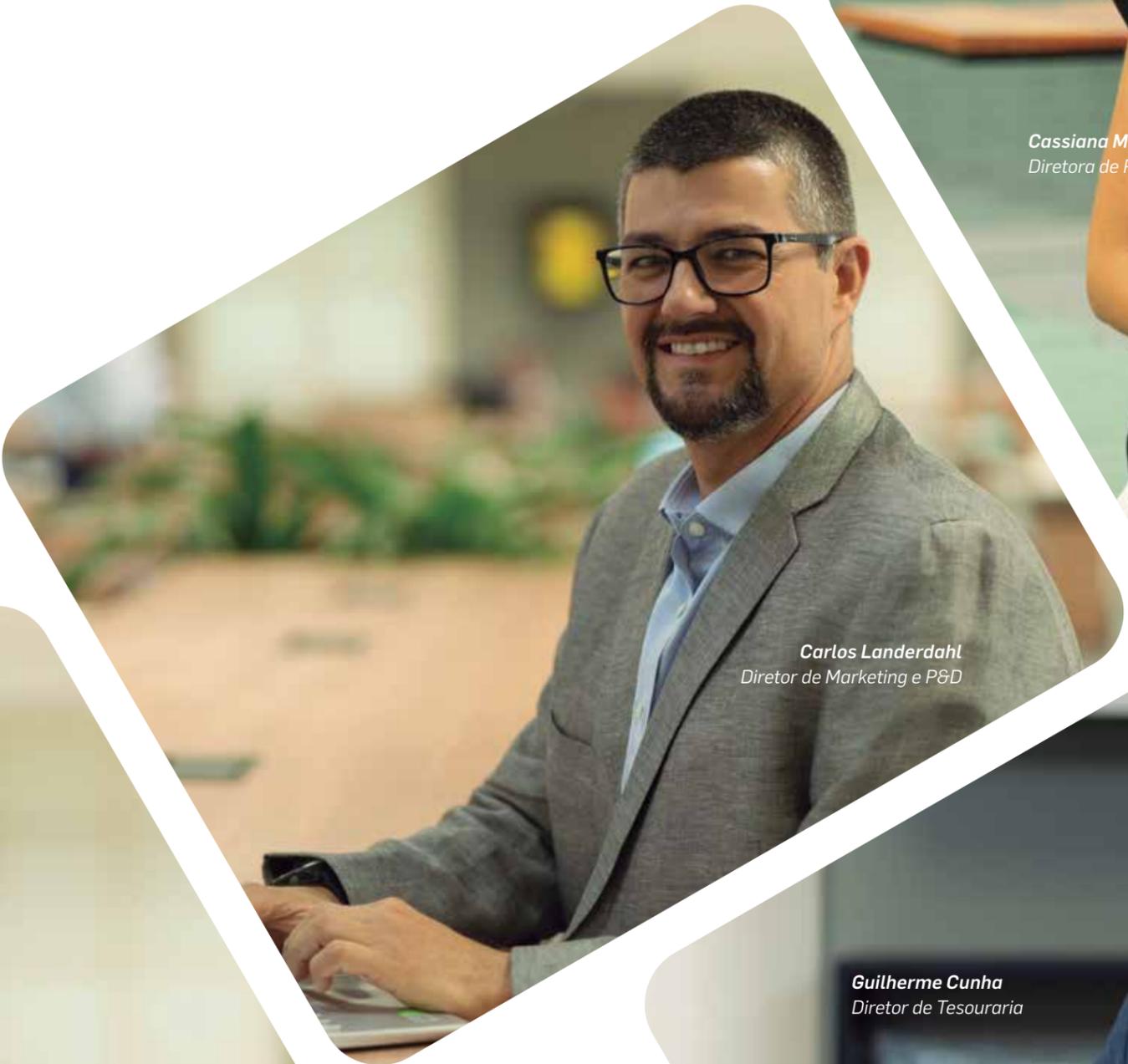
Como parte da execução do planejamento estratégico 2020-2025, quatro novas diretorias foram criadas em 2019 e 2020. A nova estrutura traz as competências necessárias para alavancar a organização em prol de sua bússola estratégica de crescimento para 2025.



Fabrício Simões
Diretor-presidente



Maurício Leal
Diretor de
Controladoria



Carlos Landerdahl
Diretor de Marketing e P&D



Guilherme Cunha
Diretor de Tesouraria



Cassiana Machado
Diretora de Recursos Humanos

Fabício Simões
Diretor-presidente

Paula Fernandes
Analista de Operações Estruturadas



/8

DESEMPENHO FINANCEIRO CONFIRMA NOVOS CAMINHOS DA UBY

Este é o segundo relatório bianual da Uby, veículo de divulgação de seu desempenho financeiro junto aos stakeholders. Evidência de um desejo crescente, a cada ano, de cultivar e manter a transparência das operações e de trabalhar intensamente a partir de uma comunicação eficaz, que demonstre uma empresa robusta e saudável a cada oportunidade.

No ano de 2019, o cenário macroeconômico foi estável em relação ao ano anterior, com a cotação do dólar mais confortável. **A companhia conseguiu manter seu nível de crescimento em torno de 30%.** Os desafios de 2020, por sua vez, tiveram maior foco no contexto financeiro e de disponibilidade de insumos devido ao cenário global de pandemia e instabilidade do mercado de capitais.

Nesse período, houve a disparada da cotação do dólar e uma mudança relevante nas taxas de juros; a taxa Selic caindo de 6% para 2,75% a.a. (de 2019 para 2020). Apesar do cenário de um mercado financeiro desafiador, o agro não parou e manteve-se crescente, dentre outros motivos, por ser um grande exportador de commodities, condição favorecida pela alta na cotação do dólar. Além disso, apesar do cenário de pandemia, a tendência de crescimento nas exportações incentivou o agricultor a investir na lavoura para produzir mais e melhor, objetivando agregar valor à produção e garantir maior rentabilidade. Nesse sentido, a safra 20/21 foi a melhor dos últimos dez anos. A soja, por exemplo, quase dobrou de preço indo de R\$89 para R\$160 a saca.

A gestão estratégica e inovadora da Ubyfol aproveitou os fatores supracitados como oportunidades de crescimento, alavancagem e outros internos. Destes, podemos destacar ações emergenciais frente às incertezas da preocupante pandemia global, mas também outros direcionamentos que já vêm se desdobrando desde 2018 e 2019 como parte do planejamento estratégico da Uby.

No início de 2020, logo que a pandemia alcançou o país, as diretorias de marketing e comercial implementaram uma campanha de vendas atrativa, visando garantir o faturamento projetado para o ano e minimizar o risco diante das incertezas, sobretudo no que diz respeito ao suprimento de matérias-primas. Dentre as estratégias da campanha, destaca-se o incentivo para que o produtor antecipasse suas compras na Ubyfol e já reservasse, desde o início do ano, pedidos que estavam planejados para se confirmarem mais adiante no decorrer de 2020, com a contrapartida de não

reajuste dos preços pela companhia. Ao “encarteirar” pedidos, garantimos cerca de 80% do nosso compromisso de vendas. Claro que isso nos exigiu enxergar o fim desde o começo, porque a tendência verificada na concorrência foi de aumento de preços dos seus produtos diante da alta do dólar e consequente elevação nos preços das matérias-primas importadas, quando surgiram rumores de crise no fornecimento. Nesse contexto, foi possível manter a estratégia em razão da companhia ter dobrado o investimento em matérias-primas no ano de 2019, quando o dólar ainda estava numa cotação mais baixa, passando dos R\$ 7 milhões investidos em 2018 para R\$ 17 milhões em 2019.

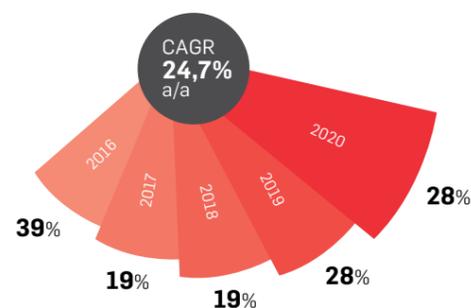
Outra batalha vencida foi manter o planejamento e conquistar três pontos adicionais na classificação de risco de crédito (o *rating* da companhia junto às agências de análise de crédito). Como resultado, houve redução nas taxas de captação de recursos e nas despesas financeiras. Não por acaso, o diretor administrativo e financeiro da Uby, Guilherme Cunha, chama atenção para o aumento de liquidez em aproximadamente 25%, comparando-se 2019 com 2020.

Também influenciou na liquidez a alteração do perfil da dívida da Ubyfol em 2020, ao optar por ampliar os prazos de pagamento e reduzir o valor das parcelas nesse primeiro ano de alteração nos contratos.

Enxergando o fim desde o começo, a Uby cresceu 28% em 2020,

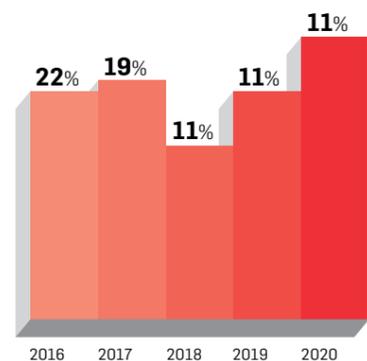
acima da base histórica de 25%, além de conseguir subir quase 3 pontos o EBITDA (lucros antes de juros, impostos, depreciação e amortização), aumentando também sua lucratividade.

EVOLUÇÃO DO FATURAMENTO

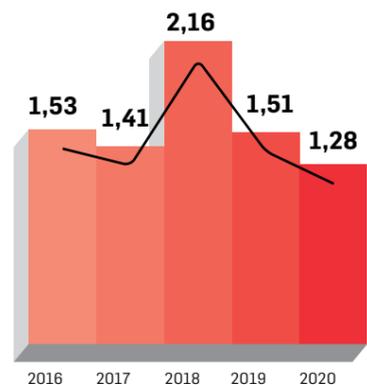


RESULTADO FINANCEIRO

Resultado financeiro / ROL (receita operacional líquida)

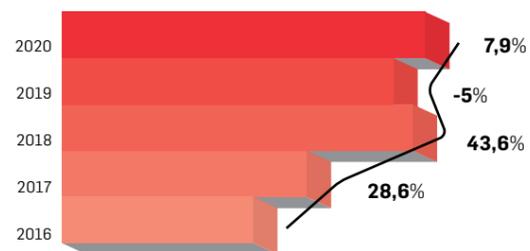


RELAÇÃO DÍVIDA LÍQUIDA / EBITDA



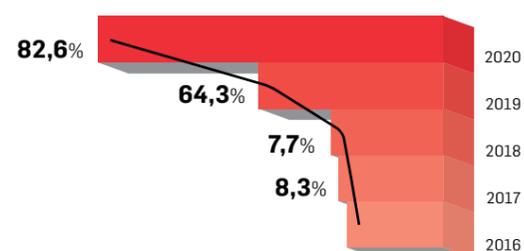
EBITDA

Varição percentual ao comparar os valores absolutos de um ano com o outro



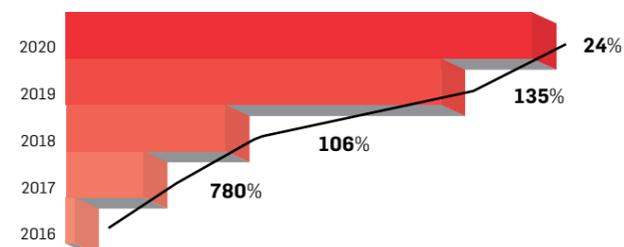
LUCRO LÍQUIDO

Varição percentual ao comparar os valores absolutos de um ano com o outro



CAIXAS & EQUIVALENTES DE CAIXA

Varição percentual ao comparar os valores absolutos de um ano com o outro



Guilherme Cunha
Diretor de Tesouraria



O fôlego em 2020 para tomadas de decisão rápidas diante da crise resulta de um ciclo de crescimento muito bem estruturado previamente. A Uby já vinha mantendo seu nível de balanço e a rentabilidade ativa.

Guilherme Cunha, diretor administrativo e financeiro da Uby.

A estratégia de acelerar o acesso ao mercado por meio de um programa atrativo para distribuidores e cooperativas já estava em curso desde 2019 e trouxe um acréscimo expressivo para a Ubyfol em 2020.

Os papéis de emissões de CRAs, debêntures e fundos de investimentos fechados já tinham sido alocados na empresa pelo investidor antes do *lockdown*, criando nela uma proteção contra o movimento de retirada de capital.

"Inclusive, pela plataforma de negócios Uby Agro FIDIC, a companhia emitiu 7 CRAs nos dois últimos anos, financiando clientes e fortalecendo relacionamentos. Porque o mercado de nutrição cresce por si só cerca de 15% a 20%, mas um dos diferenciais da Uby também é transferir sua inteligência financeira para o cliente. Além da excelência em seus produtos, a companhia oferece sua expertise e soluções", avalia Cunha.

/8.1 INTELIGÊNCIA TRIBUTÁRIA, UMA NOVA COMPE- TÊNCIA NA UBY

A título de medidas prévias aos impactos que a pandemia global poderia trazer, merece destaque o planejamento tributário implementado pela diretoria de controladoria, uma competência recém-agregada à Uby. **A identificação de oportunidades de redução da carga tributária (elisão fiscal) ao longo dos últimos dois anos possibilitou uma otimização no fluxo de caixa da companhia em torno de R\$ 11 milhões em 2020. Desta forma, verificou-se um melhor resultado para a organização em valor absoluto e relativo, atingindo um patamar de 17% de rentabilidade.**

A área de controladoria passou a constituir uma diretoria em outubro de 2019, com a chegada de Maurício Leal. O trabalho começou pela criação de um orçamento mais desenvolvido e o mapeamento dos riscos da companhia. A sustentabilidade desse caminho se revelou logo no primeiro ano, quando se notou melhorias no controle e nas projeções orçamentárias.

Mas foi em 2020 que a mudança começou de fato, motivada pelo rápido aumento da complexidade organizacional, com a **chegada de 55 novos profissionais da área comercial** - parte da execução do planejamento. As contratações precisavam se ajustar do ponto de vista tributário e orçamentário e com muita agilidade, pois essas pessoas precisavam ser integradas e treinadas.



Quando a empresa cresceu em receita e em estrutura, detectamos a necessidade de melhoria de nossas ferramentas. Convidamos uma consultoria de inteligência de negócios especializada na ferramenta Qlik para nos auxiliar no manejo digital da demanda, conta Maurício Leal, diretor de controladoria da Uby.

A ferramenta Qlik é um recurso analítico para quando há um grande volume de dados a ser visualizado. Por meio dela, vem sendo possível acompanhar mensalmente os gastos e integrar os dados gerados por todas as áreas da companhia.

O Qlik foi utilizado no decorrer de 2020 para atualizar as bases orçamentárias e aumentar a robustez das projeções de custo dos produtos. “Em termos de números, a gente enxerga a história a partir de um resultado. Fazemos projeções baseadas em nossa trajetória”, afirma Maurício Leal. “Controlar os gastos com ferramentas adequadas é ponto de partida para políticas efetivas de investimento, com otimização de resultado para o futuro.”

A redução de custo fixo já obtida trouxe o melhor resultado da organização em valor absoluto e relativo, atingindo um patamar de 17% de rentabilidade.

/8.2 INTELIGÊNCIA DE SUPRIMEN- TOS NUM ANO DE CRISE

Vinícius Rodrigues
Coordenador de Suprimentos

Negociar com parceiros nacionais e evitar os riscos da variação cambial. Esse foi o posicionamento da área de suprimentos para garantir insumos em meio à crise sanitária global e, assim, assegurar a produção conforme padrões de qualidade e custos esperados.

Inicialmente, a estratégia consistiu em avaliar e estudar diariamente os preços nos mercados externo e interno, para capturar oportunidades de compras com melhor custo-benefício. A decisão posterior foi pela priorização do mercado interno, mitigando os riscos da variação cambial e contribuindo para a alavancagem da produção nacional e industrial. Nessa direção, a cooperação entre parceiros de negócios permitiu o êxito de suprir aproximadamente 60% da demanda de insumos dentro do mercado interno.



Agregar valor na cadeia interna de fornecimento permitiu a otimização do custo de produto da companhia e também para o nosso cliente. Estamos alinhados com nossos parceiros sobre nossos objetivos no mercado”, avalia Vinícius Rodrigues, coordenador de suprimentos da Uby.

CPV (Custo do Produto Vendido)

1% *abaixo*
do custo
projetado

Volume de compra nacional x importado

Nacional **59,13%** | Importado **40,87%**

Principais países de importação

China **34%**

Chile **20%**

Rússia **12,2%**

Índia **10,9%**

Turquia **5,5%**

/8.3

SOMOS A UBY. EM TRANSFOR- MAÇÃO.



A pandemia colocou à prova um caminho que nos exige coragem justamente por nos convocar para uma série de mudanças estruturais e profundas. Mudanças essas que se revelaram precisamente poderosas para nos manter firmes diante dos cenários mais adversos como o de 2020. Podemos afirmar que, sim, estamos no caminho certo”, diz Fabrício Simões, diretor-presidente da Uby.

Ana Guimarães
Gerente de Planejamento
Estratégico



A Parte 2 é um convite para que mergulhe conosco nessa trajetória recente de transformação, que nos torna ainda mais Uby.

parte



SER
CRER
CRESCER
TRANSPARECER

Eduardo Mengelle
Gerente Comercial BR-163

/9 SER E CRER PARA ENXERGAR O FIM DESDE O COMEÇO

Superar crises e crescer diante dos desafios. Construir um legado e garantir o futuro. Em 2020, a maturidade organizacional foi um fato materializado em processos de governança e diretrizes estratégicas bem definidas, propósito claro e embasado no crescimento positivo que se sustenta de forma expressiva há mais de dez anos sequenciais.

O time da Uby chega aqui com uma pré-disposição incrível para criar oportunidades e gerar valor para seus stakeholders. Tudo preparado para iniciar um novo ciclo de crescimento e transformação, ainda mais planejado e ambicioso que o ciclo anterior. O fim apresentaremos agora - desde o começo: alcançar a liderança no mercado de nutrição vegetal até 2025.

Os membros do conselho e da diretoria da Uby costumam organizar a construção dos pilares que possibilitarão a jornada 2020-2025 ao longo de uma linha do tempo, apoiando-se no recurso cronológico para organizar uma grande avalanche de acontecimentos importantes dos últimos oito anos. Veja:

2013 < ESTRUTURAÇÃO > 2018 < TRANSIÇÃO > 2020 < TRANSFORMAÇÃO > 2025

2013 > 2018

Estruturando a transformação

O gatilho para um novo patamar de crescimento veio de um aumento na demanda por produtos Ubyfol em 2012, desafiando sua capacidade produtiva. Para não perder a oportunidade, um aporte de quatro milhões foi feito na modernização do parque industrial, ampliando a capacidade instalada da empresa e automatizando a maioria dos processos. A partir daí, muitas outras estruturas se sucederam:

2013

/ Amadurecimento do processo de profissionalização da organização através de contratação de profissionais de mercado, ampliando as especialidades e conhecimento diversificado.

/ Implantação do modelo de gestão por resultados, orientada por KPI's, e do Programa de Desenvolvimento de Líderes.

/ Modernização dos rótulos de produtos e da identidade da marca Ubyfol.

2014

/ Implantação do processo de planejamento estratégico.

/ Parceria entre Ubyfol, BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) e o FINAME, pela qual a companhia obteve o aporte de R\$ 50 milhões para expandir-se e realizar o sonho de construir uma fábrica maior e mais moderna, para onde se mudaria em 2016, quando passaria a ocupar um dos parques fabris mais tecnológicos do segmento na América Latina.

2018

/ Amadurecimento e implantação da governança corporativa e lastros societários relacionados, representado pela assinatura do acordo de acionistas.

/ Ubyfol deixa de ser uma empresa limitada e passa a ser a Uby Agroquímica S.A., mantendo-se com capital fechado.

/ Processo de sucessão geracional, quando Fabrício Simões, da segunda geração, passa a ser diretor-presidente, enquanto os fundadores - Lécio Silva, Olce Simões e Olnei Silva - tornam-se membros do Conselho de Administração.

Ao longo desse período, é importante dizer que a Uby cresceu uma média de 25% ao ano. E vai para a próxima fase com notável pré-disposição ao crescimento e à mudança que, até hoje, permeiam todas as ações da companhia.

2019

Transição para a nova fase: mais mudanças estruturais e a construção de uma estratégia.

/ Estruturação da diretoria de marketing

/ Estruturação da diretoria de controladoria

/ Início do planejamento do quinquênio 2020-2025, com estratégias definidas e metas claras. Acompanhe o plano:

Plano JK e a convenção de vendas

50 anos de progresso em 5 anos de realizações. Alcançar a liderança nacional no mercado de nutrição vegetal. Esse é o caminho e o ponto de chegada propostos pela diretoria da Uby à liderança no ano de 2019.

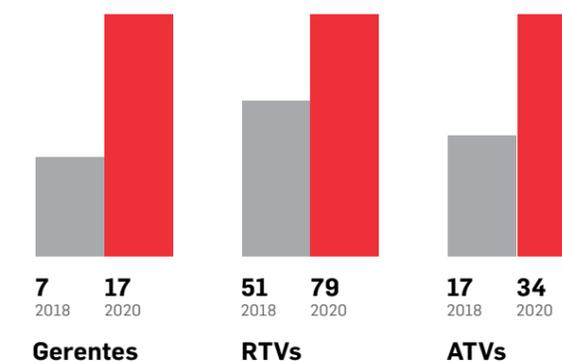
A primeira mudança estrutural para chegar lá foi aumentar a presença no campo com foco na venda assistida e na distribuição. "Contratamos 55 profissionais de vendas com expertise de mercado para somarem ao nosso time de especialistas; atraímos novos distribuidores para ampliar ainda mais nossa capilaridade pelas regiões do país, de modo que o faturamento se descentralize e nossos produtos possam atender cada vez mais agricultores", explica Carlos Landerdahl, diretor de marketing e P&D.

O time comercial passou de 75 profissionais para 130, e a rede de distribuição ganhou 12 novos parceiros. Nesse mesmo ano, já pudemos celebrar *cases* de sucesso da estratégia, como a gerência no Mato Grosso que, com mais força no campo, conseguiu faturar 13 vezes mais em relação ao ano anterior.

/ A equipe foi ampliada de 75 para 130 pessoas + 12 novos distribuidores

/ 162 revendas

/ 27 cooperativas





A comunicação do Plano JK foi feita na Convenção de Vendas do mesmo ano. Um momento histórico, quando a diretoria apresentou para o time de vendas o plano em toda sua dimensão. Uma programação elaborada para abastecer o público com informações claras e conteúdos motivacionais de alto nível, oferecidos por palestrantes de renome.

Um novo conceito de convenção:

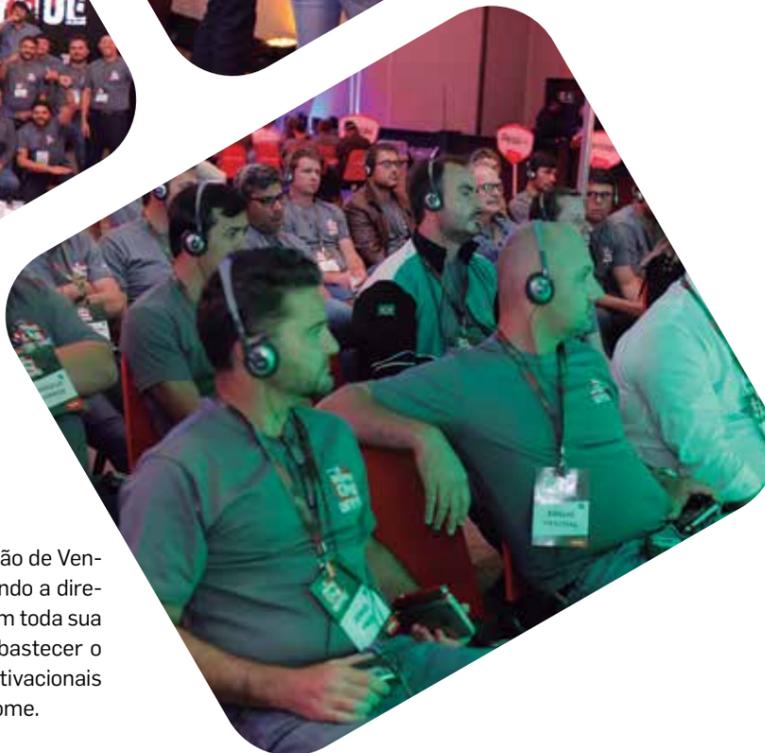
/ Painel de clientes

/ Palestra com panoramas de mercado

/ Cascadeamento da estratégia para nortear e suportar o crescimento

/ Trade show apresentando novas estratégias de marketing. Novas campanhas e meios de acesso ao mercado, comunicação, clientes, produtos (dia de campo)

/ Dinâmicas



Novas plataformas de negócios foram estruturadas dentro da Uby para lidar com desafios conhecidos da cadeia de valor da qual a companhia é parte e para os quais enxerga oportunidades de contribuição.



Com os olhos voltados para o cliente, percebemos oportunidades para Uby, como facilitar o acesso dele a linhas de crédito exclusivas e a um suprimento logístico de alto nível. Havíamos trazido essas novas áreas do conhecimento pra dentro da companhia por conta de nossos próprios desafios, e nos tornamos capazes de de compartilhar es-

ses conhecimentos com toda a cadeia, até o nosso cliente final", explica Fabrício Simões, diretor-presidente da companhia. Assim, em 2019, foram fundadas a Uby Finance e a Allas Soluções Logísticas.

A eficiência e o alcance das soluções da Uby têm sido seu diferencial no mercado de nutrição vegetal.

Veja outras conquistas consolidadas em 2019:

/ Certificação ISO 9000:2015

/ Associação ao CESB (Comitê Estratégico Soja Brasil)

2020 > 2025

Execução do plano: início da jornada de transformação

Aconteceu do primeiro ano da jornada dar-se em contexto pandêmico, o que para muitos poderia significar a postergação de metas ousadas como as nossas. No entanto, a empresa chegou até aqui pronta para lidar com a sazonalidade do agronegócio e com uma estratégia muito clara de desenvolvimento. "Diante da pandemia, estávamos comprometidos com esse plano e lutamos para mantê-lo. Num primeiro momento, criamos um campanha de vendas atrativas, visando garantir o faturamento do ano e minimizar o risco diante das incertezas. O resultado foi termos alcançado nossa meta de crescimento quase que na metade do ano", explica Carlos Landerdahl, diretor de marketing e P&D. Após um crescimento médio de 25% nos últimos dez anos, a Ubyfol cresceu 28% em 2020.

O momento foi de pensar diferente, desafiando a própria cultura organizacional e os padrões de comportamento há muito sedimentados na companhia, coexistentes com uma imensa vontade compartilhada de crescer, ser e transformar.

Audaciosos em magnitude, nossos planos se concretizam com rapidez. Novas posições corporativas e diretorias foram

criadas e ajustadas dentro de nossa estrutura de pessoas, preparando a cultura organizacional para catalisar a resiliência e manter as metas de crescimento.



Foi algo que o mercado tradicional de nutrição vegetal não passou ainda. Estruturamos para crescer sem abrir mão de quem somos na essência, mas modernizando nossas competências e cultura de trabalho. E assim fomos abrindo acessos, clientes, negócios e já estamos na iminência da abertura de lojas próprias, franquias, fusões e aquisições e negócios digitais", explica Simões.

Eu, redatora desta publicação, perguntei ao diretor-presidente da Uby como havia sido possível para ele e para os outros acionistas reunirem coragem para seguir adiante nas mudanças mesmo em meio à pandemia. "Olhando para dentro e se orgulhando das construções que a gente encontra até aqui", respondeu.

Aos 35 ANOS,
o fortalecimento
da essência de

NOSSA IDENTIDADE



NOSSA
IDENTIDADE
ESTÁ NO CAMPO.

Ganha importância diferenciada o desejo de ser relacional, o legado e o saber.

Em meados de 2020, com a meta de faturamento do ano já conquistada, 55 novos colaboradores chegando na companhia e os 35 anos batendo à porta, acionistas e conselheiros se questionaram: já sabemos que vamos crescer, mas como desejamos crescer? Como manter o melhor da cultura construída até então, mas também abraçar as novas competências e formas de pensar trazidas pelos novos profissionais?

Uma lembrança apareceu. Doutor Arnaldo Junqueira Netto. Ele, que caminhou conosco desde os primeiros testes agrônômicos, é um homem da ciência e do campo. Conhecedor profundo da planta, dava palestras de alto nível pelas lavouras do país, não queria ser agrônomo de gabinete, como dizia e diz até hoje para os mais íntimos. Legitimados cientificamente por sua presença física no campo, lançávamos produtos que desafiavam as crenças da época e, assim, íamos mudando essa realidade semeando conhecimento pelas lavouras, fazendo testes com nossos parceiros e gerando resultado. "A botina amarela nos pés mostrava que tipo de especialista a gente era, especialista do

campo e não de gabinete", lembra Simões. "Era como uma marca de pertencimento, que não nos deixava esquecer o campo, mesmo quando estávamos na cidade. Era a bússola que nos levava invariavelmente de volta pra essa identidade."

A botina amarela é, ao mesmo tempo, um resgate histórico de cunho simbólico, mas também uma visão de futuro, por ser a forma pela qual desejamos traçar nossos caminhos. É como queremos chegar lá. Queremos crescer inspirados por lembranças como essa que, dentre tantas outras, nos coloca diante de quem somos: uma empresa amiga do conhecimento, especialista no que faz, ligada ao campo da cabeça aos pés.

AS CELEBRAÇÕES DOS 35 ANOS NA PANDEMIA

Mesmo com o cenário turbulento de pandemia, a empresa celebrou, com orgulho, a sua trajetória vitoriosa de mais de três décadas trabalhando para garantir a excelência em nutrição vegetal. E não são poucos os motivos para comemorar. Do faturamento de 160 milhões (2018), que passou para 200 milhões (2019) e, no ano seguinte, saltou para 260 milhões.

O período comemora muitos avanços, com premiações, certificações e comprovação da satisfação do cliente pelos bons índices conquistados. Essa jornada vem de muita estruturação e autocobrança pelo padrão de qualidade e desenvolvimento contínuo.

"Temos projetos ambiciosos e estamos crescendo, mas sem perder a nossa essência da simplicidade do campo, o farol dos valores, a botina amarela, o olho no olho com o agricultor, honrando os sonhos e a luta dos fundadores", afirma Carlos Landerdahl.

Uma das principais ações de destaque no biênio (2019-2020) foi a

legitimação do modelo de governança implementado em 2018, quando se construiu uma diretoria executiva mais plural, com as posições necessárias a esse modelo preenchidas por lideranças do mercado profissional, escolhidas puramente por seus diferenciais e carreiras consolidadas. Esse movimento traz o foco para a execução da estratégia e mobiliza o protagonismo dos diretores e de toda liderança da companhia, enriquecendo a cultura empresarial.

O crescimento é dirigido pela missão de fomentar uma agricultura mais produtiva, saudável e sustentável, transformando todo o conhecimento técnico-científico disponível em inovação tecnológica orientada por uma imensa sensibilidade ao cliente. E o mais importante: a companhia cresce sem perder a essência do campo e a importância da relação de parceria com o cliente. As novas decisões são tomadas devido à base sólida que vem desde a fundação da empresa.



Falar dos 35 anos é contar sobre como vamos conquistar nossa perenidade, num segmento em que muitas empresas não sobrevivem, ou pior, veem sua história perder o protagonismo", diz a diretora de RH, Cassiana Machado. "Comemoramos como foi possível, aproveitando cada momento - presencial ou on-line - para reforçar a cultura e o jeito de ser da Uby, lembrando importantes marcos de nossa história, mas sem perder o olhar para o futuro", completa.

FESTA HISTÓRICA DE 35 ANOS

com versões presencial e *on-line*

A equipe Ubyfol festejou seus 35 anos valorizando sua história e capacidade de nutrir uma cultura de desenvolvimento, com produtos de excelência, sem perder sua identidade com o campo. O momento desafiador da pandemia não foi empecilho para a comemoração, em dose dupla dessa vez: na fábrica, principalmente com o time operacional, e também no ambiente *on-line*, com os demais colaboradores

Seguindo sempre os protocolos de saúde contra a Covid-19 (reunião em espaço aberto, uso de máscaras, distanciamento e álcool gel), a celebração começou pela manhã na área da sede e, à tarde, contemplou também todos os colaboradores *home office*, num encontro em plataforma digital.

Os acionistas fundadores e diretores contaram um pouco da jornada da companhia, desde o desbravar do primeiro terreno até as grandes conquistas e premiações. Eles enfatizaram, principalmente, o pioneirismo de seu criador, Olce Simões. O arrojado vendedor de fertilizantes que, em 1985, inaugura sua própria companhia e já no ano seguinte conta com o talento comercial do

técnico-agrícola Lécio Silva na composição da sociedade. Em 2001, a empresa desenvolve-se ainda mais com a competência contábil e administrativa do saudoso sócio Olnei da Silva. Mas é a partir de 2014 que a companhia atinge um novo patamar de maturidade, quando Fabrício Simões, membro da segunda geração, promove mudanças estruturais profundas centradas na implementação de uma governança sólida e consistente, orientadas pelos melhores especialistas consultores do mercado. Desde então, o balanço financeiro passou a ser auditado, processos de governança e sucessão estabelecidos, mecanismos de gerenciamento e controle, políticas e regimento interno, além de um sistema integrado de gestão, implementados. O Programa de Desenvolvimento de Líderes, bem como a conquista de certificações importantes como a ISO 9001:2015 e ISO 14001:2015 também resultam desse período durante o qual a Uby passa a reunir todos os indicadores de uma organização forte.

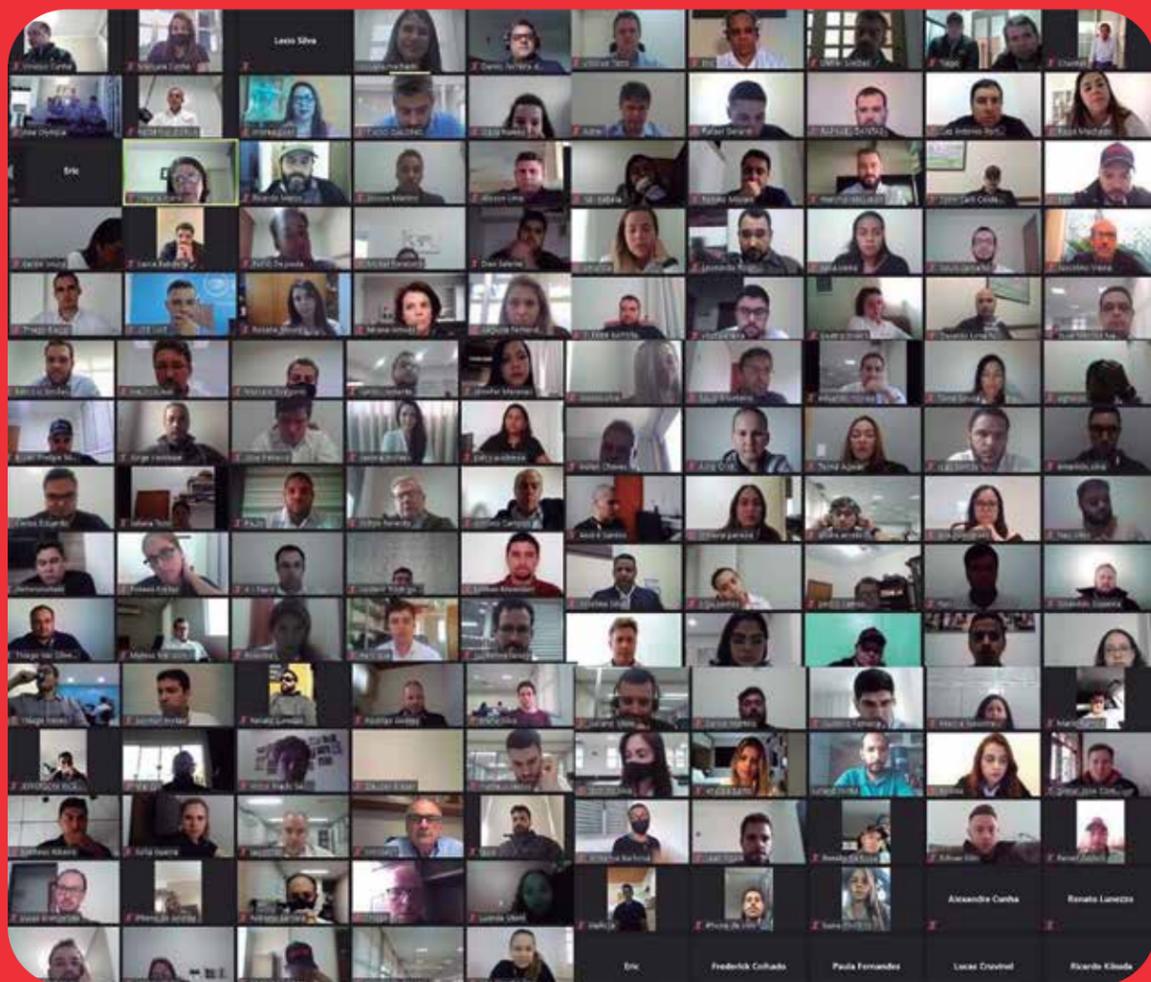
No aniversário, todo o time Ubyfol foi presenteado com a remodelagem da identidade visual e arquitetura da unidade. A Casa Ubyfol, como é chamada carinhosamente pelos colaboradores, ganhou novo layout, integrando os departamentos com tom mais colorido e moderno, trazendo ainda os elementos de conexão entre nossos produtos, equipe e cultura.

Ao caminhar pela sede agora, colaboradores e visitantes podem contemplar uma área de destaque com todos os prêmios conquistados, além dos valores da instituição estampados nas paredes e realçados por um paisagismo imponente. Os principais produtos Ubyfol passaram a ter maior visibilidade, sendo expostos nos escritórios. As mudanças abarcaram também o refeitório moderni-

zado, numa parceria com empresa especializada no setor de alimentos (Sodexo). “Buscamos valorizar nossa história e cultura, trazendo elementos novos para a nossa arquitetura. A Casa Uby passou a ser mais acolhedora e revigorante, ambas sensações que buscamos despertar em nosso time”, afirma a diretora de RH, Cassiana Machado.

Todos os participantes ganharam ainda o kit “Bem-vindo à nossa nova casa”, com canecas e vários brindes, reforçando a identidade e a conexão da empresa modernizada com sua equipe.





O encontro *on-line*, ao vivo, com a presença dos sócios-fundadores e familiares, inspirou todos os profissionais a seguirem buscando novas oportunidades, ao resgatar memórias de grandes desafios superados. Foram importantes momentos de interação entre as lideranças e toda a equipe para reforçar a cultura Ubyfol e seus valores, principalmente para os colaboradores mais novos e aqueles que seguem trabalhando de casa.

A data também foi comemorada com o público externo, através de várias matérias divulgadas pelos principais veículos de imprensa. Além de intensificar a publicação de *posts* e vídeos institucionais, as páginas da empresa nas redes sociais trouxeram importantes depoimentos, valorizando colaboradores e clientes de longo prazo. Toda a campanha de divulgação foi planejada para apresentar o jeito de ser da "empresa do balde amarelo", referência à tradicional embalagem de nossos primeiros produtos. Foram também incentivadas campanhas nas redes envolvendo a equipe de profissionais, com o convite para que os usuários marcassem e homenageassem nas postagens os colaboradores do time Ubyfol. A empresa parabeniza toda a equipe envolvida nessa caminhada de sucesso.



VIVEMOS O CICLO DA TRANSFORMAÇÃO COM AGENDAS ESTRATÉGICAS QUE DÃO MAIOR PROTAGONISMO PARA A GESTÃO, COM BASES MAIS SÓLIDAS E PROFISSIONALIZADAS E ÊNFASE EM NOSSA CULTURA DE CRESCIMENTO. **TEMOS VISÃO DE FUTURO SEM PERDER NOSSA ESSENCIA DA SIMPLICIDADE DO CAMPO E DA PARCERIA COM O PRODUTOR RURAL.** Fabrício Simões, diretor-presidente da Ubyfol

Confira os principais acontecimentos do ano, grande parte do que será apresentado em detalhes nos próximos capítulos:

- / Estruturação da diretoria de recursos humanos
- / Estruturação da diretoria comercial
- / Incorporação da P&D à diretoria de Marketing e a inauguração da Estação Experimental
- / Programa de Distribuição PD Uby
- / Academia de Especialistas e UbyTech
- / Campanha de vendas atrativas, compondo o faturamento do ano de 2020 já no primeiro semestre
- / Lançamento do Genizys
- / ISO 14000:2015

/10

CRER E CRESCER: O CLIENTE NO CORAÇÃO DO MARKETING

Carlos Landerdahl
Diretor de Marketing e P&D



Aumentar a presença especializada da Uby nas regiões do Brasil. Levar alta performance às lavouras por meio da nutrição vegetal, soluções logísticas e acesso ao crédito. Formar com o agricultor um time forte, entrosado em campo, de gente simples no trato e muita competência no que faz. Manter o cliente no coração das estratégias. Esses foram os objetivos do marketing nos últimos anos.



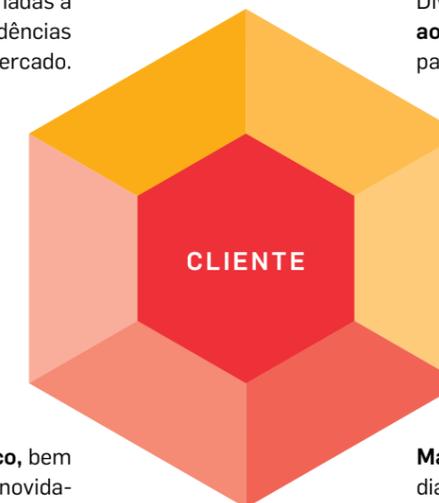
É contraditório, mas uma companhia que cresce na proporção da Uby corre o risco de se afastar do cliente. Queríamos crescer como consequência de nos relacionarmos com ele. Temos realizado um amplo trabalho de estruturação interna para entrarmos em campo vestindo a mesma botina do cliente, descobrir onde dói nele pra solucionar seu problema com o mais alto nível técnico, explica Carlos Landerdahl, diretor de marketing e P&D da Uby.

Estratégia de crescimento: o cliente no centro

Campanhas calendarizadas e de oportunidade, criadas a partir da captura de tendências e contingências de mercado.

Relação com clientes, parceiros e influenciadores nutrida com rotina e gestão (ações embasadas na análise de dados e informações sobre esses públicos).

Portfólio rico, bem abastecido de novidades relevantes com eficiência comprovada.



Diversidade de **acessos ao mercado** através de parcerias e segmentação.

Um time de especialistas empático com o cliente. Simples no trato, rigoroso nas recomendações técnicas e conhecedor da cultura e tendências do agro.

Marcas fortes, presentes no dia a dia do cliente, canais de comunicação bem estruturados, **relevantes** e sensíveis às particularidades dos públicos-alvo.

O marketing da Uby trabalha organicamente conectado às estratégias de negócio da companhia, à pesquisa e desenvolvimento de produtos, ao mercado e, sobretudo, ao cliente. Conheça nossos times:

- / PESQUISA & DESENVOLVIMENTO (P&D)
- / DESENVOLVIMENTO TÉCNICO DE MERCADO (DTM)
- / COMUNICAÇÃO
- / GESTÃO DE RELACIONAMENTO COM O CLIENTE (CRM)
- / CONSELHO TÉCNICO DA UBYFOL

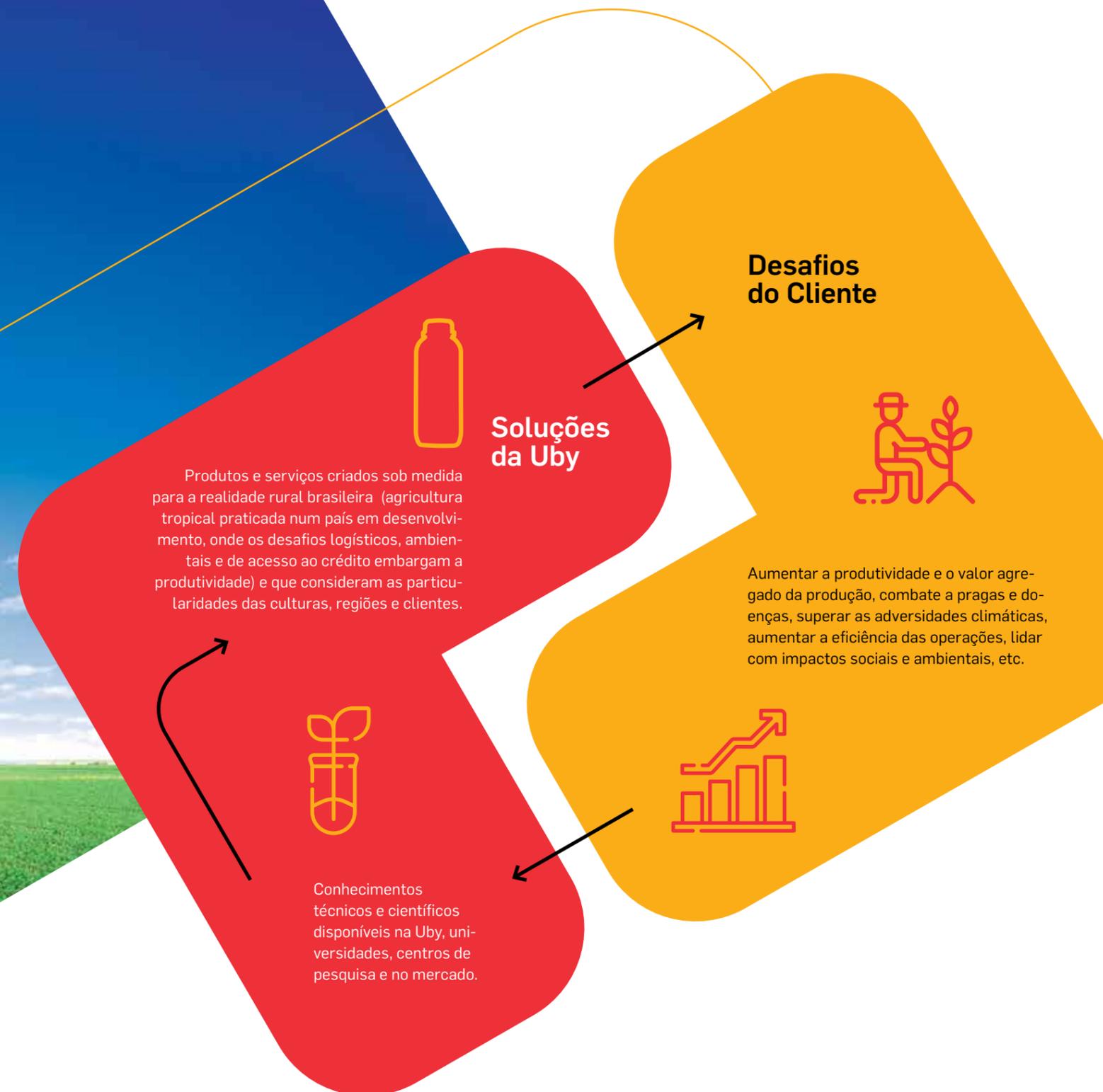
Daine Frangiosi
Produtor rural



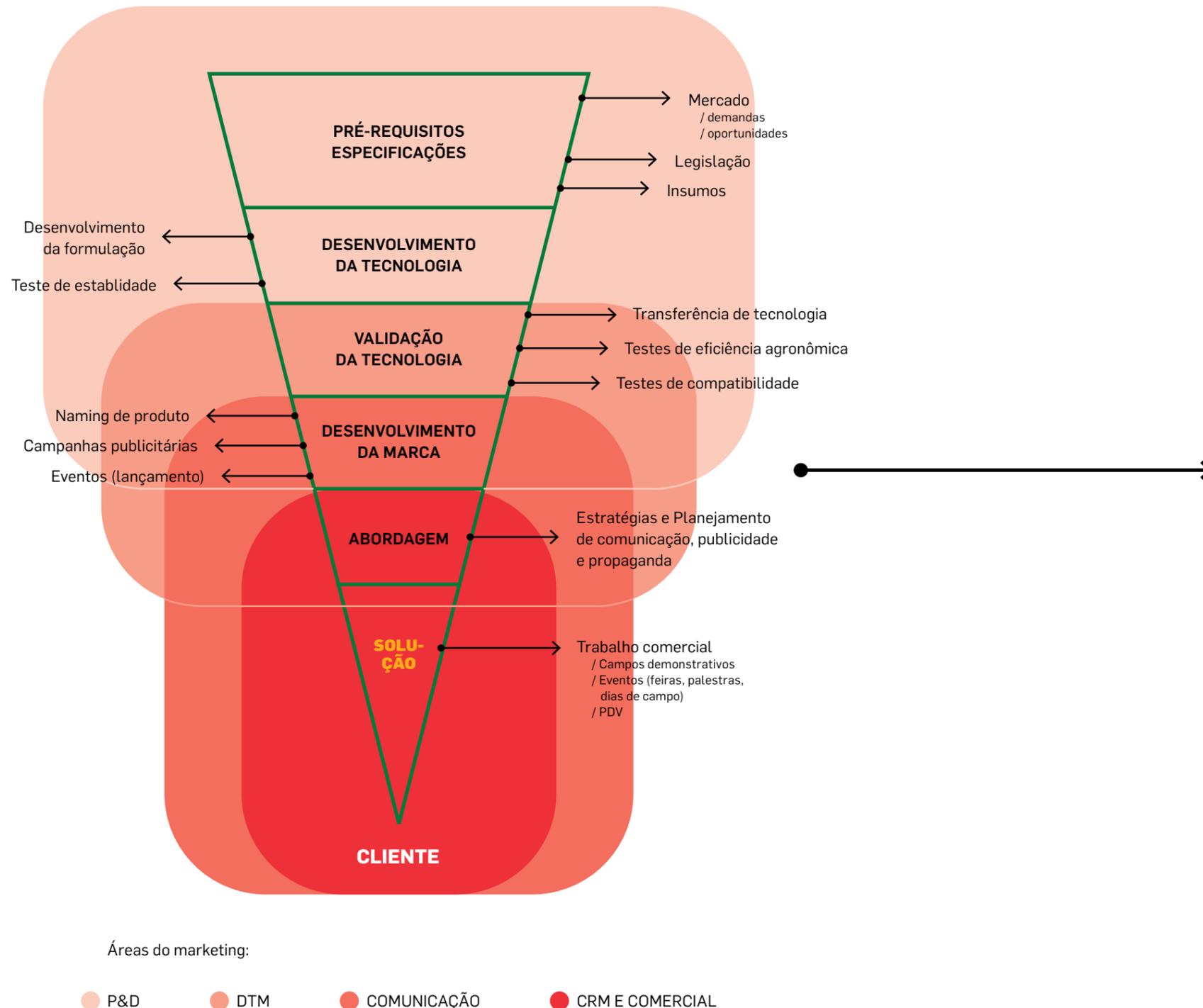
/10.1

UM PORTFÓLIO RICO EM SOLUÇÕES RELEVANTES, INOVADORAS E COM EFICIÊNCIA COMPROVADA.

O trabalho da Uby é manter-se conhecedora profunda dos desafios do cliente para criar soluções relevantes a partir dos conhecimentos técnicos e científicos acumulados na companhia (ou disponíveis nas instituições de pesquisa e no mercado).



Veja como nossos times trabalham integrados para criar uma solução viável e precisa com agilidade:



Definição das especificações da formulação

São levantados os requisitos do produto a ser desenvolvido. O próximo passo é verificar se essas especificações atendem à legislação¹ e, em seguida, se há disponibilidade de matéria-prima no mercado dentro de nossos padrões de qualidade e orçamento.

Desenvolvimento da tecnologia em bancada

O time de P&D desenvolve e testa diversas formulações em laboratório. As avaliações físico-químicas indicam qual será a formulação aprovada segundo os critérios de qualidade e estabilidade. Também é avaliada, em laboratório, a compatibilidade da formulação em misturas com os principais agroquímicos do mercado que, em campo, poderão ser aplicados juntamente com ela.

Validação da tecnologia em escala industrial

A etapa seguinte consiste em reproduzir a formulação, até então aprovada em bancada, na escala industrial. Assim, a formulação é validada também pelas equipes de Produção e Controle de Qualidade, garantindo a reprodutibilidade do produto em larga escala com toda qualidade ao consumidor final, além de definir o seu CPP.

Validação agrônômica da tecnologia

Na sequência, através da liderança do time de DTM, será mensurada a eficiência agrônômica da formulação que se revelou mais viável do ponto de vista físico-químico, normativo e de custo de produção. Dessa etapa, resulta o posicionamento técnico do produto, informações de doses, época e modos de aplicação recomendados para cada cultivo-alvo, bem como o comparativo com tecnologias análogas de empresas concorrentes.

Elaboração de documentação

Definida e validada a tecnologia, é hora de regularizá-la junto aos órgãos fiscalizadores. Nesse momento, o produto é registrado para comercialização no sistema do MAPA, e são elaboradas a especificação de produto acabado (EPA) e a ficha de informação de segurança de produtos químicos (FISPQ).

Elaboração do Manual Tecnológico de Produto

Após finalizadas todas as etapas de desenvolvimento e validação da formulação, e elaborados toda a documentação da mesma, a equipe de P&D elabora um compilado de informações do produto, chamado de Manual Tecnológico de Produto. Nesse documento são descritas, de forma detalhada, todas as informações do processo de desenvolvimento, ou seja, ele contém a receita de como fazer o produto em bancada ou escala industrial, incluindo os resultados dos testes agrônômicos, bem como toda a documentação elaborada para obtenção de seu registro no MAPA, FISPQ e EPA.

Construção da marca do produto e plano de comunicação

O time de comunicação lidera a criação da identidade do novo produto, como logotipo e plano de comunicação, a partir de um briefing elaborado pelas equipes de DTM e P&D, o qual contém todas as informações do produto: composição, proposta de valor, benefícios e diferenciais, concorrentes, cultivos-alvo, entre outros. Finalizada essa etapa, o novo produto estará pronto para ser apresentado ao time comercial e ser inserido ao portfólio de soluções da Ubyfol ou Ubycover.

Mais de 13 novos produtos foram liberados para comercialização nos últimos dois anos. O lançamento do produto Genizys, em 2020, resulta do novo padrão de trabalho do marketing.

1. Atendimento às exigências das Instruções Normativas 39 e 61 do MAPA.

Genizys, o primeiro produto lançado dentro do novo padrão de trabalho do marketing

Fácil de aplicar, Genizys garante resultado superior no tratamento de sementes. Com sua formulação única e equilibrada, traz todos os componentes encontrados nos produtos Potamol e Potamol Plus.

Fornecer molibdênio às plantas nas fases iniciais do ciclo através da melhor fonte disponível no mercado, o molibdato de potássio. Reconhecido por seu baixo índice salino, esse componente da fórmula não agride as bactérias que vivem em simbiose nas raízes das leguminosas, fixando nitrogênio atmosférico para a planta, como também não interfere no processo de germinação da semente.

Mas o diferencial competitivo do Genizys é a inclusão do elemento Níquel na formulação, um dos nutrientes-chave no processo metabólico de fixação biológica de nitrogênio (FBN) e assimilação deste nutriente pela planta. Com baixo índice salino e pH próximo ao neutro, Genizys é ideal para ser aplicado com inoculantes, além de ser compatível com as principais misturas de fungicidas e inseticidas utilizadas no TS.



Características e benefícios:

/ 7% K₂O; 8,1% Mo; 1% Ni; 1% COT
/ d: 1,26 g/cm³ | pH: 7,0 a 8,0 | IS: 29,5

Formulação líquida de fácil aplicação:

/ Compatibilidade com as principais misturas realizadas no TS;
/ Fonte de Molibdênio nobre (Molibdato de Potássio);
/ Baixo índice salino e pH próximo à neutralidade (7,0 a 8,0), viabilizando o tratamento de semente, sem afetar a germinação;
/ Presença de aminoácidos na formulação, estímulo ao desenvolvimento da planta;
/ Balanço nutricional que favorece a FBN e assimilação de Nitrogênio:

- Mo: síntese da nitrogenase e nitrato redutase
- Ni: síntese da Hidrogenase e Urease

Linhas de pesquisa da P&D

Bioestimulantes: Soluções que garantem maior sanidade às lavouras por potencializar o metabolismo vegetal e elevar a resistência dos cultivos submetidos a condições de estresse hídrico, térmico, patológico, dentre outros.

Nutrição: Soluções focadas em atender as demandas nutricionais do início ao fim do ciclo das culturas. Busca sempre novos posicionamentos, maior performance agrônômica, estabilidade de formulações, maior ganho operacional e compatibilidade para aplicação associada a outros agroquímicos.

Polihexose: Tecnologia exclusiva da Ubyfol que promove ganhos operacionais e melhora o aproveitamento dos nutrientes aplicados nas plantas. Trata-se de uma molécula 100% orgânica, derivada da planta, formada por 13 compostos ativos no metabolismo e constituição dos tecidos vegetais, que está presente nas linhas de produtos Ubyfol e Ubycover.

Adjuvantes: Soluções focadas na aplicação de agroquímicos em geral, garantindo máximo aproveitamento do conteúdo pulverizado sobre os cultivos através de funções como: controle de deriva, espalhamento, redução de espuma, efeito adesivo, efeito penetrante, entre outros. No pós-aplicação, os adjuvantes promovem a eliminação dos resíduos resultantes da operação.



Estação Experimental de Pesquisa da Uby

No ano de 2020, a Uby inaugurou a Estação Experimental de Pesquisa em parceria com as Faculdades Associadas de Uberaba (FAZU). O objetivo é que a nova estrutura subsidie a área de P&D no seu papel fundamental de abastecer o portfólio de soluções da companhia, com inovação na medida e velocidade exigidas pelo mercado, e, claro, garantindo a excelência nos posicionamentos e recomendações técnicas.

A Estação Experimental é liderada pela coordenadora de P&D da Uby, Ana Maria Bonatti, que conta com a orientação dos professores Ricardo Mendonça e Thais Bean, da Fazu, e com o apoio de quatro alunos estagiários do curso de agronomia, selecionados semestralmente. A parceria traz benefícios para todas as partes envolvidas: faculdade, empresa, estudantes e professores.

De acordo com Bonatti, o P&D trabalha comprometido em desenvolver soluções, avaliar novos posicionamentos perante os desafios que vão surgindo em cada cultivo e região e, também, em difundir informações técnicas com clareza e assertividade aos clientes e parceiros da Uby.



Através da Estação Experimental, poderemos dar visibilidade ao trabalho técnico criterioso que acontece nos bastidores do lançamento de um produto ou de atualização de uma solução já existente”, destaca Bonatti.

O projeto foi idealizado em 2018, começou a ser estruturado em meados de 2019 e, a partir de então, foi sendo desenvolvido a quatro mãos - pela Ubyfol e pela Fazu. A área destinada à Estação conta com 6 hectares irrigados por pivô central, e abrigará não somente ensaios de eficiência agrônoma das linhas Ubyfol e Ubycover, mas também sediará treinamentos técnicos para a equipe comercial, além de encontros com clientes. “Instalamos 19 ensaios de eficiência agrônoma na safra 19/20, sendo 13 na cultura de soja e 6 na de milho. Nosso desejo é ampliar as possibilidades, instalando também experimentos nas culturas de algodão, pastagem e cana-de-açúcar. Além disso, temos trabalhado em conjunto com o departamento de Desenvolvimento Técnico de Mercado (DTM), oferecendo suporte na plataforma de capacitação presencial da equipe comercial da Ubyfol e Ubycover”, conta a coordenadora.

A parceria com uma instituição de ensino que é referência nacional nas ciências agrônomicas é um dos pontos de destaque do projeto.



/10.2

UM TIME DE ESPECIALISTAS NO QUE FAZ



Queremos e estamos nos posicionando para ser a melhor empresa de nutrição vegetal do Brasil com o mais eficiente sistema de distribuição, e, nesse processo, faz parte termos o melhor time de especialistas do país, afirma Carlos Landerdahl. E isso inclui uma excelente formação técnica e a imersão no universo do cliente e da Uby, que é o saber do campo. Conheça a preparação técnica de nosso time.

Rigoberto Cruvinel
Representante Comercial

Academia de especialistas: capacitação da teoria à prática

No caminho de chegar até o cliente invariavelmente com conhecimento e bagagem no que faz, a Uby criou a Academia de Especialistas, mais um projeto qualificado voltado à capacitação do time comercial. Preparação técnica de alto nível, com módulos de aulas teóricas e práticas focadas nas culturas de cana, soja, milho e algodão.

A pandemia trouxe desafios ao formato original do projeto, em razão da restrição a aulas presenciais. Mas isso não impediu o uso da criatividade e tecnologia para enfrentá-los. Assim, o time de vendas participou do Quarenteino, versão adaptada da Academia de Especialistas, pela qual foram oferecidos quarenta dias de treinamento *on-line* a partir de uma grade variada de disciplinas. Confira:

/ Tecnologia da formulação, ministrada pelo time de P&D & Qualidade

/ Posicionamento de produtos, com Eng. Agr. MSc. João Alves

/ Fisiologia da nutrição da soja, com Prof. Dr. Evandro Fagan

/ Fisiologia da nutrição da cana, com Prof. Dr. Carlos Crusciol

/ Tecnologia de aplicação, com Prof. Dr. Rone Batista



Ubytech

Há poucos dias da preconização do isolamento social como medida de proteção à pandemia no país, em março de 2020, o Departamento de Desenvolvimento Técnico de Mercado (DTM) inaugurou com tudo o circuito "UbyTech", a plataforma itinerante de capacitação da Academia de Especialistas.

O objetivo é rodar o país proporcionando trocas de experiências e conhecimentos entre representantes e produtores rurais. "Essa capacitação nada mais é do que a gente demonstrar, na prática, para nossos públicos toda a performance das soluções Ubyfol aplicadas desde o início de desenvolvimento da cultura até seus estágios finais, de enchimento dos grãos", explica João Alves, idealizador da plataforma e gerente do DTM. Segundo ele, o Ubytech fomenta o uso de tecnologias no campo por onde quer que o circuito passe. A primeira edição aconteceu em Lucas do Rio Verde (MT), em parceria com a Fundação Rio Verde. Confira os depoimentos de alguns participantes:



Estamos dentro da Fundação Rio Verde, no Mato Grosso, com todo nosso portfólio sendo aplicado nas duas principais culturas do estado - soja e milho - e sendo comparado às soluções dos concorrentes. É uma excelente oportunidade de mostrar, em campo, para nossos representantes de vendas, clientes e distribuidores o que a gente tem para oferecer quando o objetivo é incremento de produtividade, afirmou Eduardo Mengelle, gerente comercial regional da Ubyfol.



O evento é muito importante porque mostra, na prática, toda a tecnologia Ubyfol disponível para o produtor, para que ele veja *in loco* o que a própria planta mostra. Isso dá uma credibilidade maior do que qualquer palavra nossa, disse Rodrigo Bertan, do distribuidor Bertagro.

Em razão da pandemia, os próximos encontros serão retomados em 2021.

João Silva
Coordenador de DTM

Vendedores são incentivados a desenvolver inteligência de mercado

O cliente deseja ser abordado por profissionais especialistas não somente em nossos produtos, mas também em dados do mercado e projeções de safra. Desde 2019, toda a equipe comercial da Uby está por dentro das principais tendências do agro e pode levar soluções importantes para o negócio do cliente da Uby embasadas pela inteligência de mercado da consultoria Agroconsult.

A parceria é uma forma de as pessoas da companhia acessarem informações privilegiadas - em primeira mão - produzidas pela Agroconsult, a fim de orientar suas próprias decisões estratégicas e também favorecer o cliente com conteúdos exclusivos. Trata-se de informações sobre área plantada, produtividade, rentabilidade, custos de produção, dinâmica de plantio e colheita, tendências de preços, relações de troca entre insumos e produtos agrícolas, ocorrências relevantes para o mercado, comportamento da comercialização e das exportações, entre outros.

Embasar-se no conhecimento para crescer e fazer crescer. Esta é a identidade da Uby: gente simples e influenciadora, especialista no que faz.



Equipe comercial Ubyfol, empreendedorismo alavancando os resultados através da ULT

As vendas, antes mais empíricas, passaram a ser compreendidas dentro da companhia como uma atividade empreendedora. Assim, os profissionais da área passaram a discutir seus planejamentos estratégicos e a reportar seu desempenho à diretoria bimestralmente, permeando a relação com o cliente e a construção de uma venda sustentável, transpondo o conceito apenas do fim e do número. Nos encontros, eles apresentam as metas e projeções de crescimento do cliente e qual será a

estratégia para alcançá-las. O apoio corporativo é total, incluindo ferramentas de venda e as orientações necessárias. Além de melhorar os resultados de cada profissional e o da própria companhia, o Ubyfol Leader Team (ULT) desafia o time a se posicionar com autonomia, desenvoltura e propriedade na linguagem de gestão e liderança.

Augusta Fernandes
Coordenadora de CRM & BI



/10.3

CRM: RELAÇÃO COM O CLIENTE NUTRIDA COM ROTINA E GESTÃO



Dia do Cliente: Uby de casa cheia

O grande volume de lides da empresa passa a ser analisado e embasará cada vez mais ações de aproximação e relacionamento específicas para os públicos tão diversos que agregamos sob o nome de "clientes". Confira algumas iniciativas dos dois últimos anos.

Desde 2019, nosso "Dia do Cliente" vem se tornando cada vez melhor. É nessa oportunidade que a companhia tem a honra de receber os clientes na própria casa. "É um momento muito importante, em que a equipe corporativa, acostumada a conhecer os clientes apenas pelo nome, tem a chance de olhá-los nos olhos e ver quem são. E o contrário também é verdade, porque aqui o cliente assiste aos bastidores, do laboratório à fábrica, de uma solução que chega até ele já pronta e embalada", explica Augusta Fernandes, coordenadora de CRM.

Incentivos com transparência e valorização do distribuidor e sua equipe de vendas

Em 2020, foi lançado o Programa de Distribuição da Uby (PD Uby), por meio do qual a companhia estabelece uma governança para incentivar às vendas e alcance das metas, com a concessão de benefícios e vantagens ao distribuidor e cooperativas, tornando-se ainda mais atrativa para esses públicos. O programa possui regras claras e metas de crescimento alinhadas às da Uby, além de um plano de acompanhamento que facilita à cooperativa ou ao distribuidor trabalhar e dimensionar o próprio rendimento.

"A ação visa incentivá-lo a crescer na mesma proporção da Uby, premiando-o significativamente por isso. É caminhar-mos juntos de fato", explica Carlos Landerdahl, diretor de marketing e P&D. O distribuidor recebe o prêmio quando cumpre a meta, mas seu vendedor também recebe uma cota em reais a cada quilo ou litro de produto vendido. A entrega dos prêmios referente ao ano de 2020 está prevista para acontecer em 2021, seguindo as regras já estabelecidas e acordadas no Programa de Distribuição.

Pesquisa de satisfação do cliente

Qual o nível de satisfação do cliente Uby? Para saber, a área de CRM aplicou uma pesquisa *on-line* relativa ao biênio 2019-2020. O cliente foi abordado por e-mail para opinar com relação à sua satisfação acerca de nosso atendimento, divulgação de produtos, facilidade de manuseio e aplicação de nossas soluções, logística e resultado em campo. Ao final, foi feita uma pesquisa de NPS visando medir o índice geral de satisfação e lealdade dos clientes em relação à Ubyfol, sob todos os aspectos. Questionários específicos foram enviados de acordo com o perfil do participante: usina, distribuidor ou cliente final. Ao todo, 63 pessoas responderam.

A pontuação geral da companhia, do ponto de vista do cliente, ficou classificada na zona de excelência (NPS 83). "Comemoramos o resultado positivo comprometidos em melhorar ainda mais", celebra Augusta Fernandes, coordenadora do processo. Segundo ela, as respostas servirão de base para o fortalecimento dos acertos e ações corretivas dos erros. O foco é na satisfação do cliente e na melhoria dos processos.

A visita inclui um tour pela empresa, sempre guiado por um dos diretores. A apresentação de cada setor fica por conta dos especialistas em atividade na ocasião, sempre acompanhados pelo setor de segurança do trabalho, zelando pela proteção de todos.

Em 2019, foram dezesseis visitas em quatro meses, totalizando a recepção carinhosa de cem clientes. Já em 2020, foram apenas cinco dias de visitação, limitada, em razão da pandemia, para garantir a saúde e segurança dos nossos clientes e colaboradores.

/10.4

CONSTRUIR MARCAS FORTES E CANAIS BEM ESTRUTURA- DOS PARA COMUNICAÇÃO DE PRODUTOS

A Uby intensificou o investimento em comunicação, como forma de obter o maior alcance de seus públicos com simplicidade e relevância. Na área, o planejamento estratégico da companhia foi desdobrado em planos de comunicação institucional e de visibilidade das soluções Ubyfol e Ubycover por mídias impressas e digitais e pela participação em eventos e feiras importantes do setor. Os últimos anos

também foram de muito trabalho de branding, criando marcas e modernizando embalagens, visando facilitar a compreensão e o manuseio do consumidor em meio às operações do campo. Confira nossas entregas no biênio 2019/2020.

PRINCIPAIS ENTREGAS DA
ÁREA DE COMUNICAÇÃO EM

2019

Nova linha de embalagens

EMBALAGENS QUE INSPIRAM MODERNIDADE PARA PRODUTOS QUE RESPIRAM TECNOLOGIA.



Relançamento de 20 marcas premium

Peso +

Potamol

NI 32

[MS
cana]

Disperse
ULTRA

Novo padrão de campanhas e planejamento de mídia

R\$ **225** mil
investidos

48
anúncios
veiculados

8
grandes veículos
de comunicação



Estratégia digital

285,1%
de crescimento
no **LinkedIn**
(de 3.390 para 13.056)

64,3%
de crescimento
no **Instagram**
(de 2.334 para 3.856)

60,8%
de crescimento
no **Facebook**
(de 2.266 para 3.645)

+50 mil
alcances
Média de público em
cada rede social



Início da Assessoria de Imprensa

33
conteúdos veiculados

340
publicações

R\$ **914** mil
economizados
(maximização de recursos)



Feiras e eventos

Novo projeto arquitetônico para eventos e dias de campo

19 eventos nacionais

2 eventos internacionais

R\$ **1.8** milhões investidos



Ubyfol é presença marcante no Congresso da Andav

Em 2019, a Ubyfol estreou no Congresso da Andav (Associação Nacional dos Distribuidores de Insumos Agrícolas e Veterinários). O evento incentiva as boas práticas de gestão na distribuição de insumos agrícolas e contou com a presença de cerca de 90 distribuidores nacionais e internacionais. A Ubyfol apresentou soluções especiais para aplicações foliares por meio de demonstrações práticas,

além da nova linha de embalagens. "A participação foi um marco importante para o nosso plano de alcançar a liderança no mercado de nutrição vegetal, chamando a atenção de grandes distribuidores do mercado de insumos", afirma o diretor da área, Carlos Landerhal.

Novo modelo de Convenção de Vendas Nacional



Novo modelo de toolkit comercial e materiais de comunicação técnicos

40 kits distribuídos no Brasil e Paraguai:

- / capas de cadeira
- / bumpings
- / flip chart
- / bonés promocionais
- / impressos
- / pen drive



PRINCIPAIS ENTREGAS DA
ÁREA DE COMUNICAÇÃO EM

2020

Campanha e plano de mídia on e off-line

R\$ **455 mil**
investidos

48
anúncios
veiculados

12
grandes veículos
de comunicação
(revistas e portais)

**Assessoria
de imprensa**

36
conteúdos veiculados

265
publicações

www.ubyfol.com

Peso+ MUITO MAIS PESO NO ENCHIMENTO DE GRÃOS.

5Kg UBYFOL

Nutrição específica para a fase final da cultura

Balanço nutricional para um maior enchimento de grãos

Formulação 100% solúvel em água, compatível na aplicação com defensivos

28% N
3% Mg
15,6% S
4% P

Nutrição foliar específica para a fase final da cultura, que soma benefícios ao manejo da soja. Peso+ é fertilizante mineral misto via foliar, com alta concentração de nutrientes, que estimula o transporte e armazenamento de fotoassimilados para o grão. Peso+ fecha de forma completa o ciclo da nutrição complementar.

UBYFOL
Construindo em Nutrição Vegetal

Estratégia digital

147%
de crescimento
no **LinkedIn**
(de 13.056 para 31.708)

64,3%
de crescimento
no **Instagram**
(de 3.856 para 5.997)

60,8%
de crescimento
no **Facebook**
(de 3.645 para 4.080)

live Ubyfol
Acompanhamos
a tendência de con-
teúdo on-line
+3 mil views



Campanha “Não esquece, abastece com etanol” nas redes social da Ubyfol

Na iminência de uma crise no setor de biocombustíveis em razão da pandemia, a Ubyfol sai na frente na proteção do mercado de etanol, uma das mais importantes atividades da economia brasileira.



/11

CRER E CRESCER: A DIGITAL DE CADA UM EM NOSSA ESTRATEGIA

A estruturação da diretoria de recursos humanos focada em desenvolver pessoas e a cultura organizacional foi um dos passos importantes do biênio.



Não se faz uma transformação organizacional sustentável e perene que não interfira nos comportamentos e modos de pensar pré-existentes na companhia. Queríamos intensificar a profissionalização e o amadurecimento da gestão dentro de um arcabouço cultural e, sobretudo, criar uma cultura organizacional para o crescimento com identidade, que no nosso caso é o pertencimento ao campo, diz Fabrício Simões, diretor-presidente da Uby.

Eduardo Morais
Gerente Contábil

A diretoria de recursos humanos nasce, portanto, com a missão de alavancar a performance da organização a partir do desenvolvimento das pessoas. Em outras palavras, promover e difundir uma cultura empresarial embasada na valorização humana, tal como expressa um dos valores organizacionais.

Outro passo significativo foi a preferência por contratar uma diretora para a área. Há tempos, chamava a atenção do conselho de administração a ausência feminina na alta gestão da companhia, um sintoma social do mercado de trabalho no país e no mundo que se reflete aqui também. Com essa iniciativa, começa a nascer na Uby uma cultura promotora da igualdade e da diversidade, do mesmo modo como tem sido tendência no campo, de onde somos afinal.

Segundo o Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea) da Esalq/USP, o número de mulheres atuantes no agronegócio teve um crescimento de 8,3%, entre 2004 e 2015, passando de 24,1% para 28,0%. O impulso dessa vez veio de mulheres com mais de 30 anos, casadas e com ensinos médio e superior.

O ingresso de mulheres com maior escolaridade no setor reflete o surgimento de postos de trabalho de maior especialidade, uma consequência do crescimento da agroindústria e das atividades do segmento de agrosserviços.

Cassiana Machado, a primeira diretora de RH da Uby, acumula ampla experiência profissional e acadêmica na bagagem, forjada pelas melhores instituições nacionais e internacionais. Segundo ela, "o acolhimento estratégico das profissionais mulheres é uma questão de desenvolvimento social e visa a complementariedade, já que é importante ter diferentes pontos de vista sobre como é, na realidade, o universo do cliente. Hoje ser diverso significa se manter competitivo e também gerar identificação com os novos entrantes do mercado, sejam eles colaboradores ou clientes", diz a nova diretora. Ela reforça a importância de as empresas se conectarem com a diversidade de seus próprios públicos, lembrando que a presença feminina no agronegócio está cada vez maior. De fato, 59,2% das mulheres no setor são proprietárias ou sócias e 30,5% são diretoras, gerentes, administradoras ou coordenadoras, segundo a ABAG (Associação Brasileira de Agronegócio).

/11.1

INICIATIVAS DE VALORIZAÇÃO DA MULHER NO AMBIENTE DE TRABALHO

Ana Carolina Magalhães
Auxiliar de Produção

Na Ubyfol, as mulheres ocupam

8%
das posições de gerência e

24%
das posições de supervisão e coordenação.

A maior representatividade interna já alavanca ações de promoção da diversidade, alinhando a agenda setorial - e global - de valorização da mulher no mercado de trabalho com a agenda estratégica da empresa.

Ações como a criação de uma rede de apoio para a profissional gestante, extensão de licenças-maternidade e paternidade, amadurecimento do processo de seleção com base em diversidade de candidatos e ferramentas digitais reconhecidas por sua maior isenção e incentivo a programas voltados à capacitação e promoção de colaboradoras ilustram os esforços intencionais da organização em promover gradativamente a igualdade de gênero

Profissionais

POR NÍVEL FUNCIONAL	FAIXA ETÁRIA			GÊNERO		
	-30 anos	30>50 anos	+50 anos	H %	M %	
Diretor / Presidente	4	0	3	1	75	25
Gerente	26	0	22	4	92	8
Supervisor / Coordenador	95	18	67	10	76	24
Técnico / Analista	73	31	40	2	67	33

LIDE- RANÇA FEMININA TAMBÉM NO CAMPO

A engenheira agrônoma Raíza Machado ingressou na Ubyfol em 2016 como representante técnica de vendas (RTV) no estado de Goiás. Em razão do trabalho audacioso de seu time, o território de atuação de Raíza transformou-se em uma regional independente, a regional Goiás-Cana, da qual ela se tornou a gerente. Raíza é a primeira mulher a ocupar uma gerência comercial na Uby e mais da metade do time liderado por ela é também composto por outras mulheres.

Raíza nasceu em Pernambuco e mora em Goiânia (GO), mas passa a semana na estrada, numa rotina de visitas a clientes, realizando consultorias e mostras promocionais de produtos, sempre em contato direto com o(a) produtor(a) rural. Moviada pelo desejo de conquistar seus objetivos, Raíza conta que já houve época em que chegou a ficar até 15 dias sem voltar para casa, rodando cerca de 7 mil km por mês.



Os novos passos em gestão de pessoas e diversidade têm ajudado a quebrar barreiras num mercado de trabalho ainda muito masculino e, hoje, sinto que a visão da Ubyfol é de mais integração e equilíbrio entre as pessoas", Raíza Machado, gerente de vendas da regional Goiás-Cana.

Raíza Machado
Gerente de vendas da
regional Goiás-Cana

Suporte à maternidade e à paternidade



Na Ubyfol, existe o prazer em trabalhar. É uma empresa em que todos se sentem à vontade para desenvolver seu potencial. Desde o dia em que comuniquei minha gravidez à empresa, venho recebendo todo tipo de suporte, do uniforme à licença", afirmou Izabel Silva, representante técnica de vendas na Ubyfol.

Assim como para outras mães e bebês da Uby, o programa de licença-maternidade proporciona à Izabel e ao filho a oportunidade de criarem vínculos que jamais precisarão ser rompidos pelo retorno da mãe ao trabalho.

De forma precursora no mercado do agro, a Ubyfol oferece como bônus aos representantes comerciais a suspensão remunerada de contrato para assegurar a licença-maternidade por quatro meses e, para os pais, por duas semanas após o parto. Diferentemente da licença-padrão custeada pela previdência social, o patrocínio desse benefício garantido à equipe comercial é integralmente patrocinado pela empresa.

Além do período de licença, a Ubyfol ainda fomenta que o retorno ao trabalho seja o menos traumático possível. As mulheres, a de Izabel, têm a opção de levar um(a) acompanhante nas viagens para cuidar do bebê até o sexto mês, com custos também sob responsabilidade da Uby. Dessa forma, a amamentação não precisa ser interrompida durante o período de retorno à rotina de viagens.

A partir de 2021, a empresa se tornará signatária do Programa Empresa Cidadã. Dessa forma, as licenças-maternidade e paternidade da equipe celetista passará a ser de seis meses e três semanas, respectivamente, preservada a remuneração integral do colaborador ou colaboradora. A mudança também tem como objetivo ampliar o período de convivência dos novos papais e mães com o bebê, além de fomentar o período de amamentação exclusiva para o fortalecimento imunológico da criança.

Motivados pelo desejo de se fazer presente em todos os momentos do ciclo de vida familiar do(a) colaborador(a), a empresa presenteia a nova vida com um Kit Uby Baby, com carrinho de bebê e já um mini-body com a nossa digital - um mimo oferecido pela Uby para acolher a chegada dos primeiros dias de vida.

Elas na Indústria: formação que fortalece a diversidade e que tem tudo a ver com a visão de futuro da Uby

A Uby, em parceria com empresas locais e com o SENAI, patrocina a capacitação de mulheres para atuarem na indústria química local a partir de 2021.

O objetivo dessa formação é facilitar o acesso ao conhecimento dos processos de manufatura às mulheres e incentivá-las a construir carreira na indústria química. Por identificar-se com esses objetivos, a Uby será uma das patrocinadoras do curso de Operador de Processos Químicos oferecido pelo SENAI de Uberaba, destinado exclusivamente à qualificação gratuita de 30 mulheres da comunidade local durante o primeiro semestre de 2021.

Com uma carga horária de 375 horas, o curso será noturno e tem por objetivo fornecer às alunas uma visão geral dos principais processos em um ambiente de manufatura. Segundo Cassiana Machado, muitas dessas mulheres poderão ser contratadas pelas próprias empresas patrocinadoras da iniciativa. "Vem se configurando na companhia um direcionamento estratégico de fortalecer a representatividade feminina no agronegócio. O Programa 'Elas na Indústria' tem tudo a ver com esse movimento e será só o começo de muitas outras iniciativas e novidades", diz a diretora.

Uma dessas novidades será o lançamento, em 2021, de um banco de currículos exclusivo para o público feminino, com o objetivo de mapear, atrair e acelerar o desenvolvimento profissional da mulher. "Como parte do agro, queremos fortalecer a representatividade feminina nesse universo profissional, por acreditarmos que a diversidade tem a potência de transformar não só o nosso negócio ou o setor como um todo - o que não seria pouco -, mas as pessoas inseridas neles, as relações que elas estabelecem na vida privada", salienta Cassiana.

/11.2

IMERSÃO CULTURAL NA EMPRESA PARA NOVOS COLABORADORES

O Onboarding é a imersão de colaboradores(as) recém-contratados(as) no universo da organização. Visa acelerar a conexão do(a) colaborador(a) em sua nova colocação, processo que geralmente leva cerca de oito meses para acontecer plenamente.

É um programa importante de suporte à estratégia de crescimento da Uby para os próximos cinco anos, considerando que a companhia deseja o crescimento com identidade, isto é, chegar à liderança no mercado de nutrição vegetal calçando sua botina amarela. Crescer sendo empresa amiga do conhecimento, especialista no que faz, ligada ao campo da cabeça aos pés.

A jornada já começa com o recebimento do Kit Boas-vindas na residência do(a) novo(a) profissional. Antes mesmo do primeiro dia de trabalho, a pessoa tem contato com um pedaço da nossa casa e história, sendo recepcionado(a) de modo singular.

Na Uby, o Onboarding tem duração de uma semana, durante a qual o(a) novo(a) colaborador(a) entra em contato com a história, cultura e valores organizacionais, recebe capacitação técnica e conhece o trabalho de outros times da companhia. Em caso de vagas mais estratégicas, o novo membro da equipe é convidado a tomar um café com o próprio diretor-presidente. Mesmo durante a pandemia, os treinamentos foram viabilizados de maneira *on-line*, garantindo a devida introdução e alinhamento da cultura Ubyfol.

Como parte do acolhimento, também são tratados temáticas de saúde e segurança, focando atitudes e comportamentos de segurança nas operações da Uby tanto na fábrica quanto nas lavouras.

Gabriela Silva
Assistente de
Laboratório

/11.3

GERANDO EMPREGOS E OPORTUNIDADES: CONTRATAÇÕES, BENEFÍCIOS E RETENÇÕES DO TIME CELETISTA

Número total e taxa de novas contratações de empregados

2019	46 contratações	35%
2020	65 contratações	47%

Rotatividade de empregados

2018	2019	2020
2,67%	2,98%	3,58%

Rotatividade de empregados por faixa etária e gênero (%)

	-30 anos	30>50 anos	+50 anos
Masculino	43	33,1	4,1
Feminino	6,6	12,4	0,8

Número de funcionários em 2020

	POR NÍVEL FUNCIONAL	FAIXA ETÁRIA			GÊNERO	
		-30 anos	30>50 anos	+50 anos	M %	H %
Gerente	6	0	6	0	17	83
Supervisor / Coordenador	19	3	13	3	53	47
Técnico / Analista	37	15	21	1	43	57

Contrato de trabalho em 2020

	feminino	masculino	total
Contrato por tempo determinado	8	29	37
Contrato por tempo indeterminado	40	110	150
Total Geral	48	139	187

Terceirizados

	feminino	masculino	total
	11	13	24

Benefícios oferecidos aos colaboradores no biênio

Seguro de Vida e Acidentes Pessoais

Em situações de falecimento e acidentes, a empresa oferece aos colaboradores um Seguro de Vida e Acidentes Pessoais com cobertura integral em caso de morte natural ou acidental e invalidez parcial ou permanente, além de cobrir as despesas com acidentes pessoais.

R\$ 160.112,00

Plano de Saúde e Odontológico

O cuidado com a saúde, principalmente em período de pandemia, nunca foi tão importante e relevante no cenário familiar. Proporcionar aos colaboradores a segurança e garantia do acesso à assistência médica e odontológica de qualidade é um valor para a companhia. Disponibilizar recursos da medicina preventiva ao nosso time e familiares aumenta o nosso orgulho enquanto organização.

PLANO DE SAÚDE

R\$ 1.239.710,00

PLANO ODONTOLÓGICO

R\$ 79.716,00

Previdência Privada

Proporcionar ao colaborador uma aposentadoria mais justa e compatível com o seu nível de vida, seja por tempo de contribuição, seja por invalidez, e assegurar à família uma pensão em caso de falecimento.

R\$ 159.000,00

Auxílio-transporte

Proporcionar melhores facilidades aos colaboradores que necessitam diariamente de transporte para locomoção ao local de trabalho, através de subsídio do transporte público ou privado, conforme opção individual.

R\$ 383.200,00

Acordos de Negociação Coletiva

A empresa mantém relacionamento de transparência com os sindicatos, e todos os acordos e negociações coletivas têm por objetivo modernizar as relações trabalhistas, atraindo e retendo profissionais para a organização.

Programa de Participação nos Resultados – PPR

Esse benefício visa compartilhar com a equipe os resultados positivos atingidos pela organização. Através do compartilhamento de um percentual de sua receita, a Ubyfol garante o pagamento a cada empregado(a), conforme regras e normativas previstas em acordo específico, de bonificação anual creditada em duas parcelas, uma em agosto e outra em fevereiro.

R\$ 1.985.000,00

/11.4

INVESTIMENTOS NO DESENVOLVIMENTO DE PESSOAS

Desenvolver a liderança é uma pauta estratégica da companhia. O *workshop* Líder Antifrágil, realizado em novembro de 2020, veio em boa hora, quando a liderança se viu desafiada por mais um ano sob os efeitos da pandemia. O objetivo do encontro foi contribuir para o desenvolvimento de líderes emocionalmente inteligentes, capacitando-os para gerar valor e aprendizado junto à equipe durante a incerteza e volatilidade dos mercados. Com a presença de 130 participantes, o encontro foi um gatilho para o programa de desenvolvimento da liderança, que será implementado em 2021.

Recursos destinados à formação e desenvolvimento no biênio 19/20

<i>Total</i>	<i>Graduação</i>
R\$ 42.266,19	R\$ 16.653,76
	<i>Pós-graduação</i>
	R\$ 20.683,49
	<i>Total</i>
	R\$ 37.337,25

Horas de treinamento interno
39.819 h

/11.5

CUIDANDO DA VIDA: SAÚDE E SEGURANÇA OPERACIONAL (SSO)

Leopoldo Oliveira
Técnico de Segurança

Quando o assunto é saúde e segurança do trabalhador, a companhia sempre atuou dentro dos padrões preconizados pela Organização Internacional do Trabalho (OIT) e das exigências das leis trabalhistas no país.

Com o desejo de ir além do que exigem as leis, um passo estratégico será dado já em 2021, quando a empresa começará a se preparar para conquistar a certificação ISO 45001, norma internacional para o Sistema de Gestão de Saúde e Segurança Ocupacional (SGSSO), em 2022.



A norma reforça a importância das ações preventivas, mostrando que a gestão da SSO pode ser bem mais efetiva se a empresa trabalhar dentro da abordagem de riscos e oportunidades. É a forma mais eficiente de promover a saúde e a integridade do trabalhador no ambiente de trabalho, diz Letícia Alberto, coordenadora de qualidade da Uby.

Investimento em SSO

R\$ 420.445,00

Medicina Preventiva e Qualidade de Vida

Avaliação Médica Periódica

Em 2019 e 2020, todos os colaboradores efetivos passaram pela avaliação médica periódica, segundo os prazos determinados pelo Programa de Controle Médico de Saúde Ocupacional (PCMSO).

Diálogos de Segurança

Duas vezes por semana, acontecem os diálogos de segurança, uma conversa com os colaboradores sobre os riscos verificados naquele contexto de trabalho, quando há espaço e abertura para a reflexão sobre como evitá-los. O objetivo é conscientizar a equipe sobre as melhores práticas de saúde e segurança, além de criar um espaço descontraído para certificar que todos do time estão aptos para o trabalho no dia.

Semana Interna de Prevenção de Acidentes no Trabalho (SIPAT)

Além das atividades direcionadas à prevenção de acidentes e doenças ocupacionais, temas como drogas, motivação e interdependência também vêm sendo abordados.

Faça Acontecer

Segundo dados da última pesquisa da Isma-BR, representante local da International Stress Management Association, nove em cada dez brasileiros no mercado de trabalho apresentam sintomas de ansiedade, do grau mais leve ao incapacitante. Metade (47%) sofre de algum nível de depressão, recorrente em 14% dos casos. Em contrapartida, apenas 18% das empresas mantêm um programa para cuidar da saúde mental do time. Ciente dessa realidade, a Ubyfol promoveu, em 2018, a formação do grupo Faça Acontecer, um programa orientado à promoção do bem-estar emocional de colaboradores que apresentaram pontuações críticas nas avaliações de mensuração de níveis de estresse. Oferecido em parceria com a Unimed, a iniciativa contribuiu para melhorar o bem-estar do time.

Vigilantes do Peso

Com foco na reeducação alimentar, o programa Vigilantes do Peso tem por objetivo promover a redução do peso (e outras medidas corporais) de colaboradores cujo Índice de Massa Corporal (IMC) estejam acima dos valores recomendados pela Organização Mundial da Saúde. Durante seis encontros, a nutricionista elabora cardápios e oferece recomendações personalizadas aos participantes.

Formação de Brigada de Incêndio

(Em conformidade com a instrução técnica IT12 do Corpo de Bombeiros Militar de Minas Gerais e com a norma NR23 do Ministério do Trabalho e Previdência Social). Nossos colaboradores de diversos setores receberam treinamento nos últimos 2 anos para saber como agir em casos de acidentes (atendimento de primeiros socorros, utilização de extintores e manobrabilidade com mangueiras e evacuação de emergência). A Brigada é uma equipe altamente capacitada para cuidar do outro em situação inusitada de risco.

Reforço de Segurança para Atuação na Zona Rural

Campanha específica de proteção à saúde de colaboradores que trabalham no ambiente rural, incluindo uma palestra sobre cuidados a serem tomados durante o trabalho em campo e a entrega de folhetos com instruções de prevenção ao ataque de animais peçonhentos.

Adesão às Campanhas Cromáticas de Medicina Preventiva:

- / Abril Verde (importância da segurança no trabalho)
- / Maio Amarelo (prevenção de acidentes de trânsito)
- / Outubro Rosa (medidas preventivas contra o câncer de mama)
- / Novembro Azul (combate ao câncer de próstata e ao diabetes)
- / Dezembro Vermelho (prevenção contra a AIDS)

DESTAQUE

ENFRENTAMENTO DA COVID-19

Diante dos desafios advindos da pandemia do coronavírus, a Uby agiu rapidamente para garantir proteção ao trabalhador e sua família. Um comitê de crise (Comitê de Prevenção e Combate à Covid-19) foi criado exclusivamente para lidar com a questão. A rotina é de análise constante dos boletins epidemiológicos publicados nas áreas de atuação da companhia, bem como de acompanhamento semanal de cada diretoria sobre a situação das pessoas, com o objetivo de mapear os casos e elaborar respostas rápidas, seguras e embasadas. Todas as ações são comunicadas com possibilidade de escuta, acolhimento e zelo pela saúde emocional do colaborador.

Letícia Mazarini
Supervisora MKT e Comunicação

/ Flexibilização do trabalho administrativo para *home office*. Durante os períodos mais críticos de trabalho remoto integral, a Ubyfol forneceu ajuda de custo aos colaboradores para garantir as condições de trabalho e ergonomia.

/ Revezamento de trabalhadores operacionais, sempre zelando pelo cumprimento das medidas protetivas preconizadas pelos órgãos de saúde do país.

/ Medidas de proteção e assistência diferenciadas foram oferecidas aos grupos de risco.

/ Criação de procedimentos e protocolos de atendimento interno e/ou externo a colaboradores com sintomas.

/ Mobilização da base de enfermagem para atendimento e testagem local imediata para casos suspeitos, mapeamento e rastreamento de casos confirmados.

SSO em números

1. TAXA DE FREQUÊNCIA DE ACIDENTES, INCLUINDO LESÕES LEVES (número de acidentes para cada 1 milhão de horas-homem trabalhadas)

	2019	2020
Média anual de trabalhadores	143	150
Acidentes ocorridos internamente	1	3
Taxa a cada 1 milhão horas-homem trabalhadas	2,64	7,57

MÉDIA DE HORAS TRABALHADAS: 220 HORAS
PARÂMETRO: 12 MESES

PARÂMETROS PARA A TAXA DE FREQUÊNCIA DA OIT
Com resultado até 20 = muito bom
De 20,1 a 40 = bom
De 40,1 a 60 = ruim
Acima de 60 = péssima

2. TAXA DE GRAVIDADE - NÚMERO DE DIAS PERDIDOS

(dias corridos, contados a partir de um dia após o acidente, para cada 1 milhão de horas-homem trabalhadas)

	2019	2020
Média anual de trabalhadores	143	150
Acidentes ocorridos internamente	1	3
Dias Perdidos	50	12
Taxa de dias perdidos a cada 1 milhão horas-homem trabalhadas	132,44	30,30

MÉDIA DE HORAS TRABALHADAS: 220 HORAS
PARÂMETRO: 12 MESES

PARÂMETROS PARA A TAXA DE GRAVIDADE
Parâmetros da OIT para Taxa de Gravidade
Resultado até 500 = muito bom
De 500,01 a 1.000 = bom
De 1000,01 a 2.000 = ruim
Acima de 2.000 = péssima

3. TREINAMENTOS OBRIGATÓRIOS SEGUNDO AS NRS*

Treinamento	2019	2020
NR 06	90	49
NR 11	1	47
NR 12	23**	47
NR 20	57	38
NR 33	13	14
NR 35	25	29

**Implantação da NR 12 – Faixas de pedestres e limitação de máquinas.

*No Brasil, as Normas Regulamentadoras, também conhecidas como NRs, regulamentam e fornecem orientações sobre procedimentos obrigatórios relacionados à segurança e saúde do trabalhador. Essas normas são citadas no Capítulo V, Título II, da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT). Foram aprovadas pela Portaria N° 3.214, no dia 8 de junho de 1978, são de observância obrigatória por todas as empresas brasileiras regidas pela CLT e são periodicamente revisadas pelo Ministério do Trabalho e Previdência Social. São elaboradas e modificadas por comissões tripartites específicas, compostas por representantes do governo, empregadores e trabalhadores.[1] Têm como um dos principais objetivos a padronização dos procedimentos de segurança e saúde do trabalho.
(Fonte: Wikipedia)

/12

TRANSPARECER: NASCE A RESPONSABILIDADE EMPRESARIAL DA UBY. RUMO À ESG

(*Environmental, social and corporate governance* – do inglês, Governança Ambiental, Social e Corporativa)

Enxergar o fim desde o começo é o mote de nossa atuação.

Tudo o que fazemos hoje vem de um planejamento que é constantemente revisitado, avaliado, ajustado. É responsivo aos contextos e demandas.

A expansão estrutural e financeira da Uby nos últimos anos é, na verdade, o avultamento dos sonhos; é o desejo de transformar sempre presente. Transformar as pessoas e seus espaços, tempos, instituições, cadeias de valor e o setor de atuação.

Não é exagero dizer que o crescimento de hoje e dos próximos anos impactará todos os nossos públicos e ambientes, a começar de nossa comunidade em Uberaba e toda a natureza circundante. Queremos nos apresentar a cada uma delas como empresa que responde a isso, multiplicando impactos positivos e mitigando ou compensando impactos negativos. Estamos estruturados para responder e corresponder.

Na gestão ambiental, demos um passo importante ao conquistarmos a certificação ISO 14001:2015. Hoje podemos dizer que temos uma estrutura para proteger o meio ambiente de passivos indesejáveis. Temos um sistema de gestão ambiental preparado para enfrentar e responder aos desafios, sempre no sentido de melhorar continuamente.

Podemos dizer, ainda, que a Uby atua na gestão ambiental de forma estratégica, pensando no desenvolvimento sustentável dos negócios, olhando com atenção para sua cadeia de valor e ciclo de vida de produtos. A redução do consumo de recursos (e dos custos) é desejável para a Uby e para o cliente Uby. A ISO 14001:2015 nos confirma a importância de trabalharmos para dentro ou para fora da companhia com essa mentalidade, de reduzir o uso de recursos, nossos ou de nossos clientes e fornecedores, através de soluções concentradas, eficientes mesmo em doses reduzidas de produtos.

“A Uby desenvolveu várias ações voltadas ao desempenho ambiental da empresa, conseguindo reduzir o consumo de papel em 24,7% e de copos descartáveis em 41,2%”, compartilha Letícia Alberto, coordenadora de laboratório da Uby. Segundo ela, a saúde e segurança do colaborador são temas prioritários, de modo que a companhia pretende conquistar a certificação ISO 45001:2018 já em 2022 e, então, implementar um Sistema de Gestão Integrado, aumentando ainda mais sua competitividade, eficiência operacional e a satisfação das partes interessadas. Outro passo importante de nossa responsabilidade empresarial é a constituição de uma área para gerir sua dimensão social, sob a responsabilidade da diretoria de recursos humanos. A estratégia começou a ser construída no final de 2020, como veremos ainda nesta seção.

PROJETO ATITUDE

Conscientização energética com a redução de aproximadamente 15% do consumo de energia nos dois últimos anos

PROJETO DE REDUÇÃO DE CONSUMO DE PAPEL

Redução de 24,7% do consumo de papel em 2020 comparado a 2019

PROJETO ECONOMIA CIRCULAR

Reaproveitamento da água residual na fertirrigação de acordo com os ODS da ONU

PROJETO DE REAPROVEITAMENTO DE RESÍDUOS

Reutilização de resíduos de torta de filtro em outro segmento industrial. Economia de R\$ 60.000 em 6 meses de operação

PROJETO DE REDUÇÃO DE CONSUMO DE COPOS DESCARTÁVEIS

Redução de 41,2% de consumo de copo descartável em 2020 comparado a 2019

CERTIFICAÇÃO AMBIENTAL

Certificação da empresa na ISO 14001:2015 em 2020

PROJETO LOGÍSTICA REVERSA

Logística reversa das embalagens vazias geradas no setor de fertilizantes foliares (INPEV + ABISOLO)

PROJETO INSTITUTO

Instrumento de transformação social em resposta aos anseios e necessidades da comunidade de Uberaba e região

/12.1

CONFIRA O
DESEMPENHO
DA GESTÃO
AMBIENTAL
NA UBYPROJETO ATITUDE, CRESCER
COM ATENÇÃO AOS IMPACTOS

"Mesmo que a demanda de energia tenha acompanhado o crescimento da companhia, vimos que era possível mudar nossos hábitos e reduzir o consumo. Foi quando nasceu o Projeto Atitude", explica Luciano Vilela, gerente de operações da Uby. Como parte do projeto, a empresa levantou oportunidades de redução do consumo de energia elétrica, considerando todas as atividades consumidoras nos ambientes administrativo e fabril. A partir daí, uma série de ações foram implementa-

das, como, por exemplo a mudança nos horários de funcionamento dos equipamentos, a troca de lâmpadas convencionais por lâmpadas LED e a instalação de sensores de presença e de placas de conscientização em pontos estratégicos. Também foram promovidos treinamentos específicos para os colaboradores, com o objetivo de gerar conscientização e mudança de hábitos, o que resultou em uma redução aproximada de 16% no consumo de energia por tonelada produzida.

Um passo importante previsto para os próximos anos é a instalação de painéis solares em nossas plantas.

Média mensal do consumo de energia comprada por tonelada produzida:

2019	2020
45,1 kWh/ton	38,1 kWh/ton

Total de retirada de água por fonte (m³)

	2019	2020
Águas subterrâneas	6246	8620
Redes municipais de abastecimento	-	616

Esforços vêm sendo empregados para reduzir o consumo de água no processo produtivo, o qual tem sido monitorado como indicador pela gestão de operações. Os times operacionais já adotaram algumas medidas, como a redução do tempo de lavagem dos reatores e a inspeção contínua das condições das tubulações para verificar a ocorrência de vazamentos.

Como parte da estratégia, foram trocadas 100% das válvulas de descarga da empresa por outras mais econômicas.

TRATAMENTO DE EFLUENTES

Volume anual de efluente biológico tratado: 2.400 m³/ano (ETE biológica)

Volume anual de efluente industrial tratado e reaproveitado: 500 m³/ano

O efluente proveniente da lavagem de máquinas vem sendo reaproveitado nas lavouras locais, sobretudo no cultivo de pastagem e laranja, com bons resultados para os produtores beneficiados.

RESÍDUOS SÓLIDOS

	2018	2020
Reciclados (classe II)	42,0 ton	154,0 ton
Aterro (classe II)	120,0 ton	162,0 ton
Aterro (classe I)	0,5 ton	14,3 ton

PARCERIAS LOCAIS PARA RECICLAGEM

A Uby mantém parceria com a Cooperativa dos Recolhedores Autônomos de Resíduos Sólidos e Materiais Recicláveis de Uberaba (Cooperu), para a destinação do volume de papel e plástico descartados diariamente, beneficiando mais de cem famílias associadas. Além da Cooperu, a Uby mantém parcerias com outras três empresas na destinação de materiais recicláveis. Uma forma de contribuir para a geração de renda entre os catadores locais.

A separação dos materiais destinados ao reúso e reciclagem acontece em um espaço específico para isso.

Os resíduos sólidos gerados durante um dos processos produtivos de fertilizantes líquidos passaram a ser reutilizados como insumo em processos industriais de um parceiro. Além do ganho ambiental, a companhia conseguiu uma receita adicional de 60 mil reais durante 6 meses do projeto em andamento.

/12.2

CONSTITUIÇÃO DE UMA ÁREA DE RESPONSABILIDADE SOCIAL: OS PRIMEIROS PASSOS

No ano de 2020, a Ubyfol patrocinou iniciativas diversas de cunho social, sendo as duas de maior representatividade as doações para dois fundos municipais locais (ver tabela abaixo). Doações pontuais como essas, que não resultam de uma política de responsabilidade social da organização, são muito mais comuns do que aparecem nos registros, porém ainda não exploram todo o potencial de promover transformação social.

Doações, apoios e patrocínios, quando partem de um projeto mais amplo e vocacionado de transformação social, impactam não só a comunidade, mas sobretudo a empresa, constituída por pessoas da própria comunidade. Isso significa lidar com as demandas reais do município e responder de modo autêntico às expectativas que a comunidade alimenta em relação à empresa.

Assim, mapear as demandas e expectativas da comunidade e de nosso time em relação à organização, bem como

a forma vocacionada com que a empresa poderá responder a elas, tem se mostrado o caminho mais transformador de responsabilidade social. É por ele que seguiremos.

Doações aos fundos municipais

Fundo Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente (FUMDICAU)

Fundo Municipal de Apoio à Política do Idoso (FUMAPI)

Valor estimado:

R\$ 90.000,00

QUAL É A VOCAÇÃO SOCIAL DA UBY?

O desejo dos mantenedores da companhia é materializar suas responsabilidades empresariais no âmbito de uma fundação de atuação vocacionada, harmonizada com os princípios empresariais para o setor de alimentos e agricultura da Rede Brasil Pacto Global (ver tabela ao lado).



Fabrício Simões
Diretor-presidente

Princípios Empresariais de Alimento e Agricultura (PEAA)

Os PEAA já estão em consonância com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU, sobretudo o ODS 2:



"Acabar com a fome, alcançar a segurança alimentar, melhorar a nutrição e promover a agricultura sustentável".

- / Promover segurança alimentar, saúde e nutrição
- / Ser ambientalmente responsável
- / Garantir viabilidade econômica e compartilhar valores
- / Respeitar os direitos humanos, criar trabalho digno e ajudar as comunidades rurais a prosperarem
- / Incentivar a boa governança e a responsabilidade
- / Promover o acesso e a transferência de conhecimento, habilidades e tecnologia

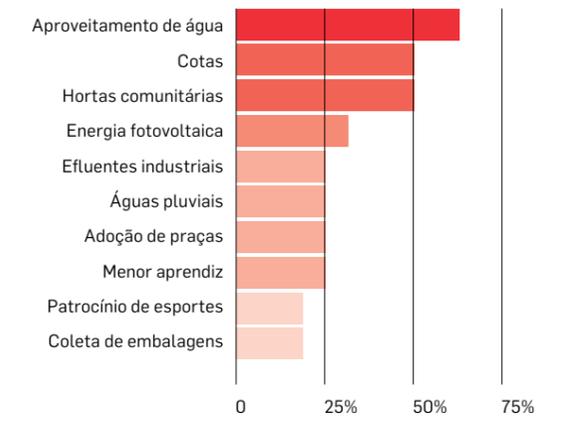
FONTE: <https://www.espacoeco.org.br/wp-content/uploads/2019/05/0s-Princ%C3%ADpios-Empresariais-para-Alimentos-e-Agricultura-como-orientadores-para-os-Objetivos-de-Desenvolvimento-Sustentável1.pdf>

Cientes dos alicerces fundadores da Responsabilidade Empresarial (RE) da Uby, líderes da companhia foram ouvidos quanto às suas expectativas sobre o assunto, dando pistas de como poderá ser a atuação de uma futura fundação social da companhia.

- / **16 entrevistados**
(coordenadores, gerentes e supervisores)
- / **Setembro a outubro 2020**
- / **35 propostas**
- / **Entrevistas individuais**

Essa será a forma voluntária da Ubyfol de se alinhar à agenda setorial do agro para a sustentabilidade. A meta do setor está centrada no fomento à produção sustentável, utilizando novas formas de trabalho como diferencial competitivo.

Interesses dos entrevistados (temas mais citados):



C R É D I T O S

Coordenação:

Ana Guimarães

Redação, edição:

Vânia Luisa Spressola

Spirale Comunicação Sustentável

Projeto gráfico:

Roberto Prado

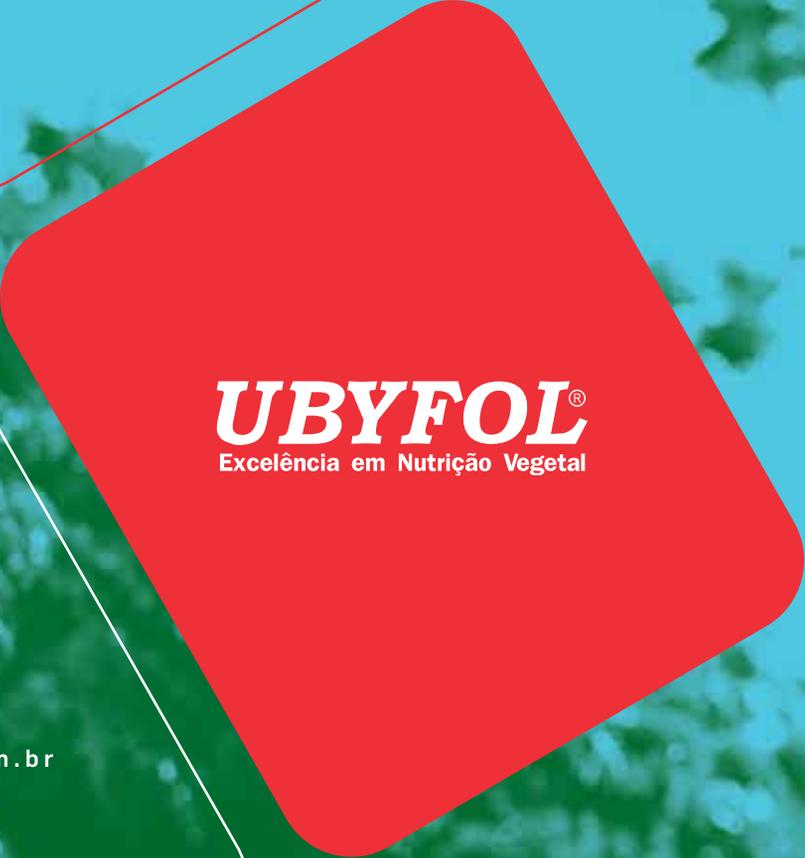
Spirale Comunicação Sustentável

Fotos:

ACERVO UBYFOL
SHUTTERSTOCK
FREEPIK

Agradecemos a todos os colaboradores que contribuíram com informações para este relatório.

Para saber mais, envie um e-mail para ana.guimaraes@ubyfol.com.br



UBYFOL[®]
Excelência em Nutrição Vegetal

www.ubyfol.com.br