



RELATÓRIO DE
SUSTENTABILIDADE
2020



||| SUMÁRIO

Apresentação	3
Destaques 2020	4
Mensagem do CEO	5
Operações e Logística	7
Saúde, Segurança e Meio Ambiente	12
Agronegócio	17
Clientes e Portfólio	21
Inovação	26
Nossa Gente	31
Responsabilidade Social	37
Conteúdo do GRI	40

|| APRESENTAÇÃO

A Nitro publica seu quarto Relatório de Sustentabilidade, que traz os indicadores relacionados à gestão e ao desempenho da companhia em 2020.

O Relatório Anual apresenta os principais resultados operacionais, financeiros, sociais, ambientais, assim como os desafios de manter uma indústria essencial para a economia num ano tão complexo e com tantos obstáculos, devido à pandemia.

Em sua mensagem, Marcos Cruz, CEO da Nitro, destaca as medidas adotadas pela companhia para preservar vidas e ajudar as comunidades que mais sofreram os impactos da pandemia.

Este Relatório foi elaborado com base nos indicadores da Global Reporting Initiative (GRI) e relaciona os avanços obtidos com as iniciativas da agenda 2030 da ONU para o alcance dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS).

Boa leitura!



III DESTAQUES 2020



Indicadores SSMA

Redução de **40%**
na geração de resíduos
e de **25%**
na emissão de gases
de efeito estufa



Agronegócios

Aumento da receita de
R\$79 milhões em 2019 para
R\$265 milhões em 2020



Resultados Financeiros

Receita Líquida recorde Grupo Nitro
R\$ 1,1 bilhão

Investimentos de
+ de R\$ 100 milhões



Responsabilidade Social

Investimentos de
+ de R\$ 2 milhões
em projetos sociais e doações à
comunidade para enfrentamento
da Covid-19:

+ 186 mil itens entre EPI e
máscara de proteção

8 toneladas de álcool em gel

40 toneladas de alimentos

+ de 1.800 famílias beneficiadas



Operações

Recordes de produção e vendas
no mercado interno e externo



Satisfação do Cliente

Evolução de

8 pontos no NPS

de Químicos

||| MENSAGEM DO CEO

A Nitro conseguiu passar pelo ano de 2020 superando dois grandes desafios: preservar a saúde de seus colaboradores e manter as operações de uma indústria essencial com todas as dificuldades impostas pela pandemia. Durante todo o ano, mesmo nos momentos mais críticos, com falta de matéria-prima e rupturas na logística internacional, continuamos abastecendo nossos clientes no Brasil e no exterior. Em decorrência desses esforços, fechamos 2020 com excelentes resultados financeiros e continuamos avançando no nosso plano estratégico.

Quando falamos do desafio da pandemia, dos mais de mil colaboradores, entre funcionários próprios e terceiros, tivemos 292 pessoas afastadas com sintomas, 79 confirmadas com Covid-19 e seis hospitalizadas, todas recuperadas. A preocupação com o bem-estar no enfrentamento à pandemia foi além das fronteiras da Nitro: levamos nosso apoio às comunidades que vivem no entorno de nossas unidades, com a distribuição de mais de 2 mil cestas básicas, que beneficiaram mais de 1.800 famílias carentes. Doamos mais de 36 mil óculos de proteção e outros Equipamentos de Proteção Individual, cerca de 150 mil máscaras, entre outras doações para hospitais, unidades básicas de saúde e outras instituições. Com a falta do álcool em gel nos primeiros meses da pandemia, a Nitro produziu 16 mil kg do produto para distribuir internamente e doou 8 mil kg para as comunidades e serviços de saúde.

No atendimento aos clientes, cumprimos nosso papel crítico na cadeia de suprimentos do Brasil, da América Latina e do mundo, fornecendo matérias-primas que são utilizadas em indústrias essenciais, como embalagens para alimentos e bebidas, produtos farmacêuticos, nutrição vegetal e animal, entre outros.

Alcançamos recordes de produção e vendas em todo o Grupo Nitro. O sulfúrico, por exemplo, teve a maior produção (e venda) da sua história. No agronegócio, nossa unidade de enxofre pastilhado atingiu o dobro de produção que estava prevista para o primeiro ano de operação. Amadurecemos no segmento Agro, fornecendo insumos, fertilizantes especiais e nutrição especializada, e vamos ampliar este ano com biodefensivos, ganhando escala nesse novo setor.

Nossa estratégia para os próximos anos continua voltada para um trabalho excepcional no atendimento a nossos clientes no mercado interno e no exterior. No químico, a Nitro quer ser reconhecida pela confiabilidade e geração de valor aos seus clientes, princípios praticados com sucesso em 2020. Nos dá muita satisfação ver que, mesmo em um ano tão desafiador, nossos clientes valorizaram nosso trabalho e esforço, reconhecimento este refletido em um aumento de 8 pontos no nosso Net Promoter Score (NPS) em 2020.

Ao mesmo tempo em que buscamos ser referência em nível de serviço e confiabilidade no setor químico, a Nitro quer expandir os

negócios de forma sustentável no mercado nacional de nutrição especializada e biodefensivos, e se tornar referência em qualidade de serviço e inovação neste segmento do agronegócio.

Encerramos o ano com a unidade Cesário Lange (ex-MCM, adquirida em 2019) com crescimento de 23% e totalmente integrada a Nitro, lançamos diversos novos produtos, expandimos nossa carteira de clientes e crescemos o faturamento da unidade Fast Agro em mais de 50% face ao ano anterior.

Na constante busca por eficiência das fábricas, vamos manter os investimentos em programas de excelência, como na formação Lean Six Sigma, na digitalização de processos e modernização das plantas para tornar a produção cada vez mais eficiente e conquistarmos os melhores indicadores de sustentabilidade.

Em 2020, por exemplo, reforçamos a automação dos equipamentos e processos para que nossas plantas atinjam o nível da indústria 4.0, com a digitalização das fábricas, a conectividade entre diferentes sistemas e apontamento real dos dados de produção/qualidade/processo. Exemplo disso foi a instalação do APC (Advanced Process Control) em um dos processos, com objetivo de aumentar a estabilidade e otimizar os parâmetros operacionais e os fatores de consumo.

A Nitro também trabalha para ser uma empresa mais diversa. Temos consciência que precisamos avançar mais para termos colaboradores de diferentes gêneros e na busca por mais igualdade nos cargos de liderança, mas estamos caminhando para alcançar esse objetivo. Em 2017, tínhamos 149 mulheres na companhia. Em 2020, esse

número passou para 206, inclusive com a contratação de mulheres para cargos de gerência e coordenação.

Os resultados financeiros foram extraordinários, com crescimento de 50% na receita líquida, em comparação com o resultado de 2019. O desempenho mostra que o Grupo Nitro cresceu, tanto no seu *core business* quanto em novos negócios. No decorrer de 2020, investimos mais de R\$ 100 milhões em novas plantas, como no enxofre pastilhado, na modernização da nitrocelulose e na finalização da aquisição da Fast Agro. Encerramos 2020 com uma posição sólida e um horizonte positivo para os próximos anos.

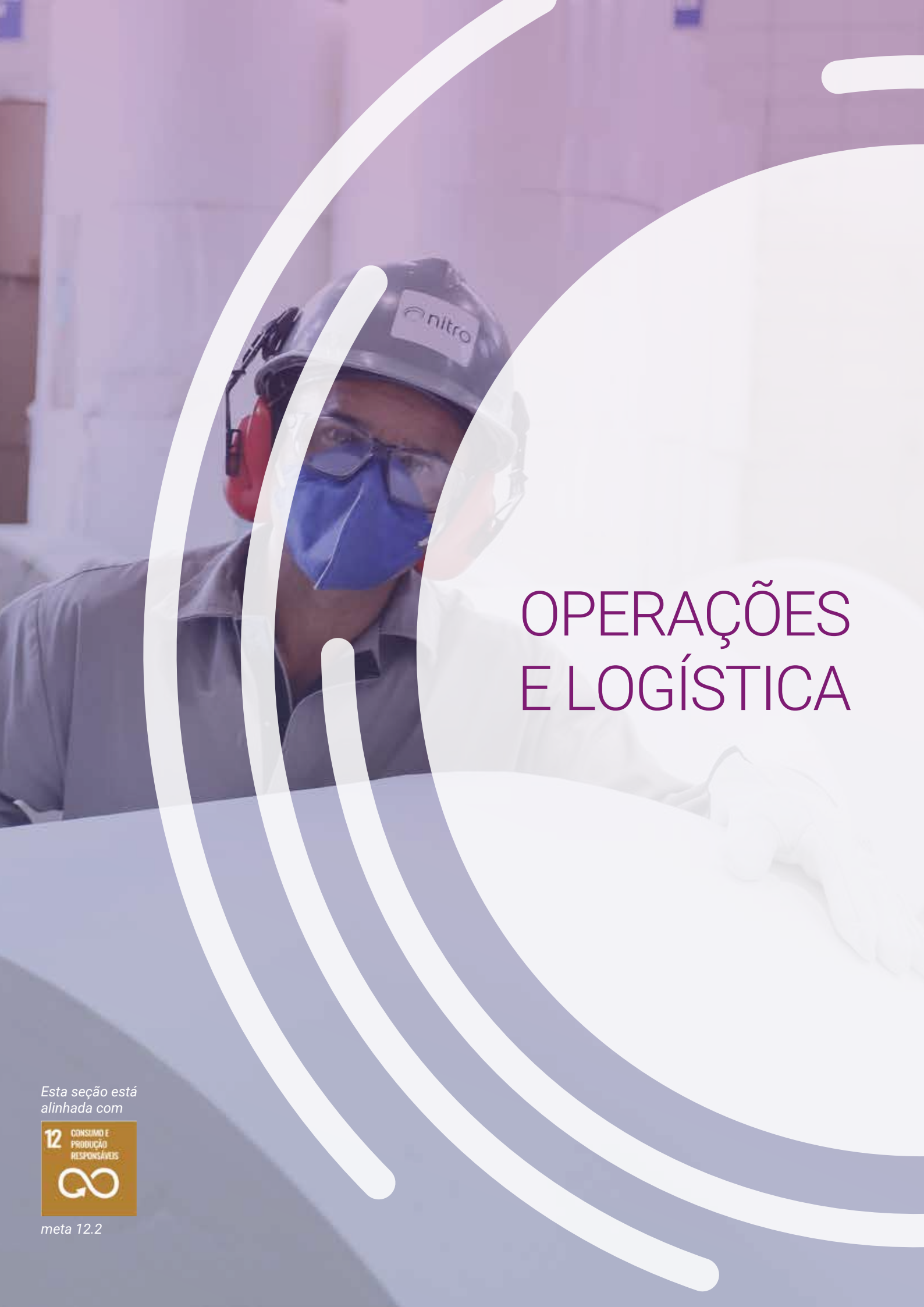
Por último, o relatório deste ano traz uma novidade, relacionando de forma mais clara nossas iniciativas com a agenda 2030 da ONU para o alcance dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS). A Nitro está comprometida com questões relacionadas à sustentabilidade, como mudanças climáticas, consumo de água e energia, apoio a comunidades, entre outros.

Boa leitura!

Marcos Cruz

CEO da Nitro






OPERAÇÕES E LOGÍSTICA

Esta seção está
alinhada com



meta 12.2



A receita líquida da Nitro, nas Business Lines em que atua (Especialidades Químicas, Químicos Industriais e Agronegócios) somou R\$ 1,1 bilhão em 2020. O resultado é recorde nos 85 anos da indústria e se destacam ainda mais por terem sido conquistados num ano marcado pelas dificuldades da Covid-19. A área de operações e logística foi a mais desafiada pela pandemia, pois precisava, em primeiro lugar, preservar a vida de seus colaboradores, e ao mesmo tempo manter a produção em uma indústria essencial para garantir a entrega a clientes em mais de 70 países, num cenário de incertezas, medo, portos fechados, transporte interrompido e falta de matéria-prima.

Todos que podiam executar suas funções em *home office* foram liberados para trabalhar de casa, colaboradores temporários foram contratados para suprir a mão de obra dos que foram afastados por confirmação ou suspeita da doença, e medidas para manter a segurança com escalas que respeitassem os protocolos recomendados foram adotadas. A mudança de hábitos passou a ser parte da rotina da empresa, que se preocupou com a saúde física e a saúde mental de seus colaboradores.

Os projetos já planejados para colocar a Nitro no caminho da indústria 4.0 tiveram continuidade. Ainda é uma automação básica na jornada da indústria 4.0, mas a Nitro deu passos importantes para a automação dos controles dos equipamentos e processos, com a digitalização dos indicadores que ajudam na rotina das fábricas e garantem a sustentabilidade das operações.

Um exemplo de automação é a retirada de amostras na etapa de preparação de misturas, que deixará de ser feita manualmente e passará a ser automatizada e *online*. Além de contribuir com os bons índices de saúde ocupacional, a automação traz ganhos na otimização de processos.

Outros projetos de melhoria de desempenho dos processos produtivos iniciados em 2019 tiveram continuidade em 2020 com excelentes resultados, tanto de boas práticas como nas metas regulatórias.

Dinamismo na produção

A área de Operações precisou superar desafios com o aumento da demanda e a falta de algumas matérias-primas, como papel, papelão e aço. O setor de suprimentos aumentou os estoques para evitar a interrupção da produção e precisou superar as dificuldades para aquisição de embalagens. Um dos segmentos atendidos pela Nitro, o de embalagens flexíveis para alimentos, teve aumento de demanda em função da mudança de hábito de consumo dos brasileiros, que passaram a fazer mais refeições em casa, o que aumentou o consumo de embalagem.

O ano de 2020 também marcou a consolidação da unidade de sulfato de magnésio e enxofre pastilhado de São Miguel Paulista. O sulfato de magnésio teve um aumento de demanda e a produção trabalhou na capacidade máxima. A produção de enxofre pastilhado ficou acima do previsto e os investimentos de expansão da capacidade que estavam programados para 2022 foram antecipados para a instalação da segunda linha de fabricação de enxofre pastilhado.



Na fábrica de ácido sulfúrico, melhorias sistêmicas no processo produtivo maximizaram a performance em volume produzido. Consequentemente, houve aumento da oferta de vapor oriundo do processo de produção e, com isso, a turbina a vapor passou a trabalhar na capacidade máxima, aumentando significativamente a cogeração de energia. A melhoria trouxe impacto substancial para o negócio no que tange a matriz energética e redução de custos de aquisição de energia na concessionária. Em 2020 também foi implementado o projeto de redução do consumo de gás natural, otimizando a operação das caldeiras. A medida trouxe ganhos em receita e bons resultados ambientais, uma vez que reduziu o consumo de derivado de petróleo.

Na BL de Agronegócios houve investimentos para a construção de um laboratório de inovação para o desenvolvimento de novos produtos. Os investimentos na operação nas três BLs somaram R\$ 58 milhões somente na matriz.

Na BL de Especialidades Químicas um importante avanço tecnológico deu início a um projeto para a mudança no formato da nitrocelulose em uma das linhas de fabricação, o que vai favorecer o aumento da produtividade da fábrica e trazer melhoria da qualidade do produto. Em 2020 foram realizados os primeiros testes industriais.

Em 2020, a Nitro tomou a decisão de investir para melhorar a recuperação de ácido e de álcool, intensificando os trabalhos de engenharia para fazer investimentos nas unidades. Os novos equipamentos vão contribuir para reduzir, ainda mais, o consumo de água, energia e vapor.

Os desafios na logística

A pandemia impôs mudanças significativas na área de logística e transportes. Desde garantir

os protocolos sanitários até lidar com afastamentos de casos de Covid-19, passando pelo enfrentamento de dificuldades como a falta de espaço em navios, escassez de containers e congestionamento nos portos.

Para garantir o nível de serviço nesse cenário foi preciso muita agilidade na tomada de decisões e ações assertivas para o transporte de produtos químicos, que exigem fornecedores homologados e maior segurança para evitar acidentes. O bom relacionamento que a empresa mantém com seus parceiros foi fundamental para superar os desafios, assim como os cuidados com os colaboradores terceirizados. Com o fechamento de restaurantes nas rodovias do país, a Nitro providenciou para que o restaurante interno da empresa preparasse alimentos em embalagens adequadas para os caminhoneiros. Também negociou com postos de gasolina para que eles pudessem usar os sanitários.



No mercado interno as entregas foram feitas nos prazos contratuais, porém, no externo, os desafios foram maiores. A Nitro realiza entregas em mais de 70 países, com estoques nos Estados Unidos, Holanda, França e na Itália. Em um determinado momento, a Itália adotou o *lockdown* e fechou rodovias e os embarques precisaram ser reprogramados. A empresa fez um trabalho proativo com os clientes, informando sobre o atraso, mudanças de rota e a nova data de entrega. O trabalho com a área de suprimentos e a interação com parceiros contribuíram para garantir as entregas. O trabalho em equipe contribuiu para superar os desafios – a logística teve 10% de seus colaboradores afastados por casos confirmados de Covid-19. O balanço final foi muito positivo, com as entregas realizadas com segurança e metas de crescimento atingidas.



III Receita Líquida

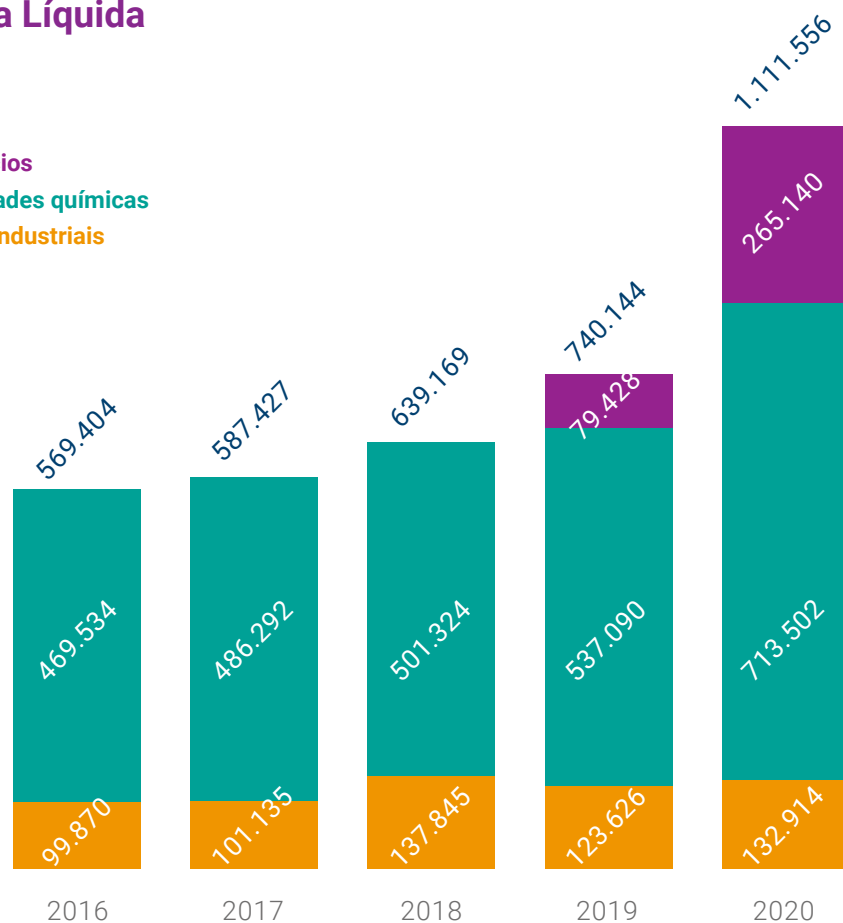
R\$ mil

Total

Agronegócios

Especialidades químicas

Químicos industriais





NÓS TRABALHAMOS COM
SEGURANÇA

SAÚDE, SEGURANÇA E MEIO AMBIENTE

Esta seção está alinhada com

3 SAÚDE E BEM-ESTAR

meta 3.9

6 ÁGUA POTÁVEL E SANEAMENTO


meta 6.4

12 CONSUMO E PRODUÇÃO RESPONSÁVEIS

metas 12.4 e 12.5

13 AÇÃO CONTRA A MUDANÇA GLOBAL DO CLIMA

meta 13.2



De todos os desafios que marcaram a história da Nitro em seus 85 anos no mercado, certamente o que surgiu em 2020, quando a Covid-19 chegou ao Brasil, foi um dos mais complexos. Afinal, assegurar o funcionamento de uma indústria essencial, sem colocar em risco a saúde de seus colaboradores num momento em que não se sabia como era a contaminação e como deveriam ser os procedimentos não foi uma tarefa fácil. Apesar dos desafios e incertezas, superados com a agilidade na tomada de decisões para intensificar as medidas para a saúde e segurança dos colaboradores, os processos produtivos não foram interrompidos.

Aos processos de Saúde, Segurança e Meio Ambiente, a Nitro adaptou algumas rotinas para cumprir os protocolos de prevenção de Covid-19: investimentos em infraestrutura para manter o distanciamento social, medidas de higienização das áreas comuns, disponibilização de álcool em gel, doação de máscaras, teleconsulta no serviço médico, que já funciona 24h, foram algumas das medidas adotadas.

Uma parte dos funcionários passou a trabalhar em *home office* – a Nitro adquiriu notebooks e investiu em sistemas de segurança para que esses colaboradores pudessem realizar suas tarefas sem precisar sair de casa. Para aqueles que precisavam trabalhar nas plantas, a Nitro criou programas de incentivo como carona solidária e benefícios para o uso de transporte individual.

As práticas de prevenção à Covid-19 foram auditadas pelo Hospital Alemão Oswaldo Cruz, que classificou a Nitro como uma empresa com atuação de referência no mercado no enfrentamento da pandemia.

O Nitro PSM (Programa de Segurança de Processo) que identifica os cenários de riscos operacionais e estabelece as medidas preventivas, entrou em seu terceiro ano em 2020 com a identificação dos cenários que podem impactar os processos produtivos em relação à saúde, segurança ou meio ambiente e as ações para manter o ambiente seguro foram definidas e implementadas.

O mapeamento dos cenários de risco potencial foi complementado com uma revisita as técnicas HAZOP – Estudo de Perigos e Operabilidade – utilizadas para avaliar o nível de segurança das fábricas e saber os cenários que podem impactar significativamente as operações, colaboradores e comunidades.

A Nitro tem como política não fazer nenhuma alteração em processos, ou iniciar uma nova operação, sem antes realizar uma análise completa dos potenciais impactos de segurança. A empresa utiliza a metodologia PSSR (Pre-startup process review ou Revisão de pré-partida de uma planta ou projeto) antes da partida de qualquer operação, a exemplo do que aconteceu em 2020 na planta de enxofre pastilhado.

No ano foram adotadas 989 recomendações, sendo 122 no PSSR; 789 com a ferramenta MOC (Management of Change), de gerenciamento de mudança; 38 relacionadas à investigação de acidentes e 40 em auditoria de barreiras. A auditoria de barreiras de segurança da Nitro segue os padrões da CCPS (Center for Chemical Process Safety),

organismo que reúne fabricantes, agências governamentais, consultores, universidades e seguradoras em busca de melhorias da segurança de processos industriais.

Em relação ao comportamento seguro, a empresa iniciou um trabalho de diagnóstico para fortalecer os programas de SSMA. A área já tem o programa Paz – Programa Acidente Zero –, cujo objetivo é identificar desvios relacionados a comportamento e condições inseguras a fim de mitigar riscos ocupacionais e atingir a meta de acidente zero. As mensagens são passadas nos treinamentos, que utilizam as ferramentas de gestão, as quais fortalecem as ações para que todos os colaboradores enxerguem onde tem desvios e façam as correções proativas, em benefício à saúde e para evitar acidentes e respeitar as normas do meio ambiente.

Em 2020, a Nitro iniciou um processo para reconhecer os agentes de prevenção pelo engajamento no uso das ferramentas de segurança, como o PAZ e o MOC, nas categorias: Comportamento Seguro (8 Regras de Ouro), Condição Segura (PAZ) e Processo Mais Seguro (Nitro PSM).

Os treinamentos de SSMA ganharam um novo calendário e alguns aconteceram remotamente, mas a Nitro seguiu investindo na capacitação das pessoas para a realização



segura de suas atividades e rotinas de trabalho. A SIPAT, por exemplo, foi realizada de maneira híbrida, ou seja, virtualmente para os que estavam em *home office* e com palestras presenciais para os que estavam na fábrica.

A área da SSMA manteve duas certificações na matriz em São Miguel, com as auditorias para a verificação do cumprimento das metas e manutenção das certificações realizadas virtualmente: a 14001, de sistema de gestão ambiental, que assegura que a empresa possui práticas e cumpre as metas planejadas na gestão de meio ambiente, e a 45001, para saúde e segurança, que passou a ter novos requisitos para uma transição de norma. A Nitro SMP era certificada na OSHAS 18001 e, em 2020, passou a ser certificada pela 45001.

Em relação às metas no pilar ambiental, continuaram evoluindo com menor geração de resíduos e avanços na economia circular. Em 2020, a Nitro atingiu mais de 90% no

Índice de Desempenho Ambiental (IDA), obteve redução de 40% na geração de resíduos e de 25% na emissão de gases de efeito estufa. 70% dos resíduos gerados em São Miguel Paulista foram reciclados e enviados para compostagem, reutilização e beneficiamento. Com essas medidas deixou de sobrecarregar os aterros. Na unidade Cesário Lange foi iniciado o processo de estruturação de indicadores para medir a performance ambiental do site.

O trabalho nas operações para identificar *gaps* ambientais, conscientizar e seguir evoluindo nos indicadores – seja emissão, geração de resíduo, consumo de água, seja de energia elétrica – é permanente. Os indicadores, no entanto, foram comprometidos por um acidente com afastamento, que passou a ser citado como exemplo da importância de se seguir as recomendações para os procedimentos na agenda de Saúde e Segurança.

III Controle de riscos e impactos SSMA 2020



789 MOCs



1042 recomendações de SSMAP implementadas



319 condições inseguras sanadas pelo programa PAZ



396 DS (Diálogo de Saúde, Segurança e Meio Ambiente) realizados



122 auditorias de Permissão de Trabalho



52 inspeções de segurança



29 estudos de risco realizados



553 vacinas contra a gripe aplicadas nos colaboradores das unidades de São Miguel Paulista e Cesário Lange



Covid



292 pessoas afastadas com sintomas



79 contaminadas



33 afastadas por estarem em grupo de risco



6 hospitalizadas (e recuperadas)

III Indicadores de Desempenho Ambiental

INDICADOR	2017	2018	2019	2020	
Emissão NOx (ppm)	32.435,37	33.236,78	27.407,27	29.511,16	
Emissão de COx (m ³ /ton de produto)	128,52	70,53	17,35	39,58	
Emissão de SOx (Kg/ton)	1,8	1,7	1,3	1,1	
Consumo de Água (m ³ /ton de produto)	19,01	11,98	13,64	15,25	
Redução de Efluentes Líquidos (m ³ /ton de produto)	15,71	9,16	11,21	11	
Geração de resíduos (Kg/ton de produto)	16,74	13,55	20,60	11,73	
Consumo de Energia (kWH/ton de produto)	166,54	162,40	176,01	180,45	
Emissões diretas de GEE (ton eq. CO ²)	Escopo 1	12.12	10.127	10.221	7.589
	Escopo 2	4.396	2.250	1.906	1.933

III Indicador de Saúde e Segurança


Taxa de frequência de acidentes com afastamento

2017	2018	2019	2020
0,36	0,00	0,43	0,75*

*corporativo (SMP+CL+UY+ATL)



AGRONEGÓCIO



Na unidade Agronegócios, 2020 foi para o Grupo Nitro um ano decisivo e de ótimos resultados, com crescimento na carteira de clientes, abertura de novos canais de distribuição, aumento nas exportações e faturamento de R\$ 265 milhões. Em seu segundo ano no agro, a Nitro se firmou como uma das dez maiores empresas do segmento de fertilizantes.

No agro B2F (venda para produtores rurais), os desafios de começar um negócio novo passaram pela estruturação da Fast Agro. A empresa, instalada em Rondonópolis (MT), foi adquirida em 2020 e incorporada em 2021.

A empresa implementou uma solução de CRM (Customer Relationship Management), que deu agilidade aos processos e facilitou o acesso à informação pela equipe de campo, que passou de 11 vendedores para 45 profissionais no ano. Os treinamentos *online* foram intensificados, novos produtos foram lançados e as parcerias com universidades e institutos de pesquisas foram ampliadas, com Embrapa, ESALQ, Unicamp, Unipam, e as *startups* Biotech, Emerge Agro e Itatijuca, além de ter se tornado uma parceira do maior hub de inovação do Brasil, o AgTech Garage.

As dificuldades no relacionamento com clientes pela pandemia foram superadas com as ações corporativas digitais, por meio de mídias sociais e contatos via WhatsApp, reforçado pela experiência dos profissionais. Também foram instituídos dois programas de desenvolvimento de mercado: o Programa Delta e a Plataforma RAIZ.

O Programa Delta tem por objetivo auxiliar o produtor a melhorar a eficiência operacional, ajudar nas escolhas com informações sobre manejo e demonstrar na prática o portfólio da Nitro e seus benefícios. A Plataforma RAIZ é um programa de relacionamento flexível, implementado em 2020 para 15 distribuidores.

Em 2019, 80% das vendas no mercado B2F estavam concentrados no Mato Grosso. Em 2020, passamos a ter gerentes e equipes de venda, com atuação em Goiás, Minas Gerais, Mato Grosso do Sul, Paraná, Pará e nos estados da nova fronteira agrícola brasileira conhecida como MAPITOBA (Maranhão, Piauí, Tocantins e Bahia), além do Paraguai. No final de 2020, o time comemorava a conquista de 360 novos clientes, entre produtores rurais e cooperativas.

No primeiro ano de operação da unidade produtora de enxofre pastilhado, o midaS®, na matriz em São Paulo, toda a produção foi comercializada. O fertilizante que fornece o nutriente enxofre para nutrição do solo contribui para a eficiência operacional devido à baixa dose aplicada por hectare.

O resultado não poderia ser melhor: o faturamento com fertilizantes foliares registrou crescimento de 62% na comparação com o resultado de 2019. O desempenho no B2F se deve ao aumento das vendas e aos ganhos de operação.

Agro B2B

A unidade Cesário Lange (SP), adquirida em 2019, foi 100% integrada em 2020 e fechou o ano com bons resultados, tanto nas vendas para o mercado interno e nas exportações,

quanto no desempenho da fábrica. A produção de sulfato de cobre aumentou 12% em relação ao volume de 2019 e a de zinco se manteve no patamar, mesmo com a falta de alguns suprimentos no mercado, ocasionada pela pandemia.

Em março a unidade já estava com seus sistemas e processos integrados à matriz, em São Miguel Paulista, o que ajudou na gestão e manutenção da operação quando vieram as primeiras restrições de isolamento social. O maior desafio foi no relacionamento com os clientes, em uma área onde a visita física é relevante.

Na gestão, as duas metas da unidade para 2020, consolidar a segurança e o plano de melhoria contínua, foram cumpridas; a localidade ganhou galpões verticais; as reuniões de relacionamento *online* com os clientes foram bem-sucedidas; os treinamentos aconteceram remotamente e, no final do ano, dos 216 colaboradores de Cesário Lange, 55 estavam treinados em Yellow Belt e dois em Green Belt.

Os negócios no agro B2B, antes concentrados nos Estados de São Paulo, Minas Gerais e Goiás, foram expandidos para as demais regiões do Brasil – as exportações foram ampliadas para Argentina, Canadá, China e Europa. O faturamento atingiu R\$ 180 milhões, um crescimento de 20% em relação a 2019. O portfólio também foi ampliado, com a homologação e revenda de outros produtos.

A unidade de Cesário Lange segue buscando melhorias contínuas nos processos, competitividade e produtividade. Para isso, investe na automação e na inovação para oferecer um portfólio de excelência aos clientes. O principal produto da fábrica continua sendo o sulfato de cobre, que responde por 70% do negócio. Os outros 30% são de produtos oriundos do zinco.

Biodefensivos

Com os investimentos na *startup* Gênica e a aquisição da Biocontrol, ocorrida em 2021, o Grupo Nitro ampliará sua participação no agronegócio com uma nova linha, que ajuda o agricultor a reduzir o consumo de defensivos agrícolas, substituindo por soluções mais orgânicas para controlar as pragas na fazenda.

III Destaques Agro

↑ Crescimento de **20%** no faturamento B2B
Crescimento de **62%** no faturamento B2F



Conquista de **360** novos clientes e abertura de **25** novos canais de distribuição



Exportações para Américas (Sul, Norte e América Latina), Europa e Ásia
Em 2019: 1.000 toneladas
Em 2020: 3.000 toneladas



Produção de cobre: aumento de **12%**



55 funcionários treinados em cursos Yellow Belt e 2 em Green Belt

III Novos produtos no portfólio de Nutrição e Fisiologia de Plantas



Linha SPEED

SPEED Cana, SPEED Perenes e SPEED Algodão
São complexos de macro e micronutrientes que entregam um mix de fontes de alta solubilidade, eficiência, absorção e segurança com balanço nutricional adequado para as culturas específicas.



Compat Cooper

Da linha de micronutrientes 100% EDTA, ofertando quelato de cobre EDTA para aplicações com segurança, sem interação em misturas de tanque e com alta eficiência para nutrição e ativação dos sistemas de defesa e resistência das plantas.




Linha de

Fertilizantes de solo

O midaS®, um fertilizante pastilhado à base de enxofre, que proporciona nutrição gradual para as culturas ao longo do ciclo, entrou para o portfólio.



CLIENTES E PORTFÓLIO



O cliente em primeiro lugar e cultura da inovação são premissas que norteiam os trabalhos de diferentes áreas da Nitro. Em seu mapa estratégico com os objetivos para os próximos anos, o pilar dedicado a clientes estabelece como metas fortalecer a visão do cliente em todas as áreas, expandir o portfólio de produtos, serviços e modelos de negócio em mercados atuais e novos, fortalecer a cultura de inovação e otimizar o nível de serviço logístico para os clientes.

Para atender melhor o cliente, a empresa lançou em 2020 dentro do programa estratégico Customer First, o Customer Experience (CX), voltado para a capacitação técnica e comportamental das áreas de negócio. O programa tem por objetivos disseminar o conhecimento sobre todos os produtos e processos da empresa, aprofundar o conhecimento técnico das equipes e transformar a abordagem transacional em abordagem consultiva, propondo alternativas que gerem valor ao cliente. Em 2020, foram capacitados os colaboradores de áreas comerciais com contato com clientes no Brasil e no exterior, totalizando 75 horas de capacitação técnica e 86 horas de capacitação comportamental realizadas.

Em 2020, a área comercial substituiu as visitas físicas aos clientes devido à pandemia por telefonemas, videoconferências e troca de mensagens, por e-mail e por aplicativos. As feiras internacionais do setor das quais a Nitro participa como expositora ou para fazer relacionamento foram canceladas, o que exigiu dos times em contato com clientes reforçar as ações virtuais.

Para dar suporte às equipes no Brasil e no exterior, a empresa aprimorou sua ferramenta de CRM, com mais funcionalidades para os processos de atendimento. Isto contribuiu para que as equipes dos escritórios nos Estados Unidos, Europa e América Latina estreitassem o relacionamento nos meios virtuais com os clientes nos mais de 70 países onde mantém negócios.

Recorde de vendas

Com os desafios globais no início da pandemia, e a restrição de diversas atividades, alguns setores de mercados industriais no país, como os de tintas, vernizes e cosméticos, optaram por preservar caixa e suspender encomendas. Por outro lado, o mercado externo, que havia iniciado as restrições antes do Brasil, enfrentava naquele momento problemas com a cadeia logística e demandava insumos industriais. A Nitro foi proativa e colaborou com clientes do mercado externo, aumentando o fornecimento para indústrias essenciais, principalmente as de alimentos e bebidas que tiveram aumento expressivo por embalagens. Além de cumprir seu papel como indústria essencial, a Nitro colheu bons resultados: a linha de negócio Especialidades Químicas teve recorde de vendas no mercado internacional em julho de 2020.

Já no segundo semestre, a indústria nacional aumentou o consumo drasticamente a partir de julho e a Nitro priorizou os pedidos, uma vez que no mercado externo a situação estava mais normalizada. Além de garantir o atendimento integral, a Nitro apoiou os clientes com a customização de produtos e soluções de crédito, como o aumento do prazo de pagamento. O recorde de vendas em Especialidades Químicas no mercado interno ocorreu em outubro.

Na unidade Químicos Industriais não foi diferente: o sulfúrico teve recordes de produção em dois meses consecutivos, outubro e novembro. A Nitro manteve a posição como importante player nesse mercado. Em 2020, também abriu frentes para alcançar a meta de aumentar a participação como fornecedora nos segmentos de papel e celulose e sucroalcooleiro.

Em outubro e novembro foi a vez da Alchemix alcançar recorde de vendas. A unidade de Atlanta (EUA) concluiu um projeto para o envase de produtos farmacêuticos, com investimentos em infraestrutura. Para atender a um cliente que buscava capacidade dedicada e um único fornecedor, a Alchemix passou a envasar o curativo líquido.



Apesar dos grandes desafios impostos pela pandemia, a Nitro fechou 2020 acompanhando o crescimento de mercados essenciais, como o da indústria de embalagens para alimentos, bebidas, higiene e limpeza e farmacêuticos. Esse movimento compensou a queda em setores como o de cosméticos. O balanço final foi positivo: manteve a posição relevante na América Latina, potencializou o negócio de

nitrocelulose na Ásia e em alguns países do Oriente Médio e da África; consolidou a nova unidade, de agronegócios, e lançou produtos.

Evolução no NPS

O reconhecimento veio com a pontuação no NPS (Net Promoter Score), que mede o nível de satisfação dos clientes, com o aumento de 8 pontos em relação a 2019. No mercado internacional, a Nitro também ganhou confiabilidade por fazer entregas mesmo diante das dificuldades na logística.



III Unidades e linhas de produto por Business Line

Unidade e Empresas	Nitro - SMP		Promak (UY)		Fast Agro		Gênica*
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Produtos	Cotton	Cotton	Cotton	Cotton	Cotton	Cotton	Cotton
	Sulfúrico	Sulfúrico	Sulfúrico	Sulfúrico	Sulfúrico	Sulfúrico	Sulfúrico
		System	System	System	System	System	System
			Purpack	Purpack	Purpack	Purpack	Purpack
				Oleum	Oleum	Oleum	Oleum
				ATBC	ATBC	ATBC	ATBC
					Sulfatos	Sulfatos	Sulfatos
					Acquasys	Acquasys	Acquasys
						Purflex	Purflex
						Foliares	Foliares
						MidaS	MidaS


- Especialidades Químicas
- Químicos Industriais
- Agronegócios



*participação na Gênica



INOVAÇÃO



Os investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento acompanharam o bom desempenho da Nitro, que aplica anualmente o equivalente a 2% de seu faturamento em P&D. Uma das principais ações no ano foi o lançamento da campanha PIN (Programa de Ideias Nitro), criada para alavancar a cultura de inovação da empresa, envolvendo todos os colaboradores da companhia, no Brasil e no exterior. Por meio de uma plataforma de captação de ideias da *startup* AEVO, os funcionários foram incentivados a participar das quatro campanhas realizadas no ano. Os resultados foram 230 ideias inovadoras, com premiação das propostas que obtiveram a maior pontuação na avaliação do comitê, conforme critérios pré-definidos.

As campanhas do PIN buscaram ideias para novos produtos, negócios e serviços; geração de valor para o cliente; melhoria contínua, e a melhoria do nível de serviços com foco nos clientes e como agregar valor às relações. No total, foram R\$ 28 mil distribuídos em prêmios para os três primeiros colocados de cada campanha. Dos 18 premiados, 11 são da matriz em São Miguel; 5 da unidade Cesário Lange e 2 da Fast Agro.

Outra novidade foi no laboratório de inovação. A área de P&D, antes com uma única equipe para atender a todas as unidades de negócio, foi organizada em duas: uma focada no *core business* de especialidades químicas, e outra, dedicada ao agronegócio, com a contratação de novos profissionais para o laboratório que passou a ter engenheiro agrônomo reforçando o time de químicos e engenheiros químicos.

III As quatro campanhas do PIN

A Marcha Diária

Inspirada na obra “Vencedores por Opção”, dos autores Jim Collins e Morten Hansen, a campanha teve como eixo central a disciplina. No livro, os autores citam o caso real da corrida de duas equipes para atingir o centro do globo no Polo Sul. Elas adotaram estratégias diferentes e a vencedora optou por marchar 20 milhas por dia, com sol ou chuva. O objetivo desta campanha é estimular ideias de novos Kaizens para a melhoria contínua no curto prazo, para serem implementadas em áreas como a de SSMA.

A Próxima Fronteira

O mote desta campanha foi a ousadia de desbravadores, que têm em comum o desejo pelo novo, indo além do conhecido, com disciplina e a vontade de chegar aonde ninguém chegou antes. A busca nesta campanha é por ideias de novos produtos, modelos de negócios ou serviços para os clientes.

Cada Polegada

A inspiração foi o filme “Um Domingo Qualquer”, de Oliver Stone. O personagem Tony D’Amato (Al Pacino) faz um discurso sobre o segredo do jogo de futebol, comparando com a vida das pessoas e uma equipe que precisa vencer. No discurso diz para sua equipe que todas as polegadas que precisam para vencer estão ao nosso redor. Voltada para excelência operacional, a campanha busca ideias para a superação de desafios, por meio de metodologias como a Lean Six Sigma.

Parceiros de Confiança

Incentiva o trabalho em equipe, a confiança no outro e a opinião de quem “olha” de fora e enxerga a “dor” melhor do que aquele que está envolvido diretamente em uma questão. O objetivo dessa campanha é a busca de ideias para melhorar o nível de serviço com foco nos clientes de forma a agregar valor e fortalecer o reconhecimento como um parceiro de confiança.



Outro reforço veio com parcerias com o *hub* de inovação AgTech Garage e com a *startup* Itatijuca para o desenvolvimento de projetos/produtos em biotecnologia. Essa iniciativa faz parte da estratégia da Nitro de investir em inovação aberta, movimento que deve se expandir em 2021 para diferentes negócios na companhia.

O trabalho da área de P&D busca pavimentar novas avenidas de crescimento por meio de novos projetos para os mercados de nitrocelulose e para o dermofármaco, além das contribuições para a sustentabilidade e o meio ambiente.

Nesse sentido, a área de inovação iniciou em 2020 o desenvolvimento de um projeto com um cliente do Japão, na linha de resinas a



Total de novas ideias nas 4 campanhas: **230**



A Marcha Diária: **96**



Cada Polegada: **63**



A Próxima Fronteira: **54**



Parceiros de Confiança: **17**



base de água (Acquasys), para a produção de papel cartonado para embalagem. Dentre as resinas utilizadas no mercado de tintas e vernizes, a nitrocelulose da Nitro tem larga vantagem por apresentar conteúdo biorrenovável e biodegradável, na comparação com a resina acrílica pura, oriunda do petróleo. Em 2019, um cliente do Japão mostrou interesse e a Nitro iniciou o projeto, que sofreu atrasos em razão da pandemia, mas segue em desenvolvimento.

Na Business Line (BL) de Especialidades Químicas houve avanços na customização de produtos, como nos da linha System e System +. Em outra frente, iniciou-se o desenvolvimento de uma nova fórmula para melhorar a resistência do esmalte de unha e foi desenvolvido o novo curativo líquido, produzido pela unidade de Atlanta. Para

atender a um cliente que buscava capacidade dedicada e um único fornecedor, a Alchemix passou a envasar o produto.

Em Químicos Industriais o trabalho foi mais voltado para adquirir conhecimento da aplicação de produtos já desenvolvidos como o sulfato de magnésio para atender a indústria de papel e celulose.

Na BL Agro, as inovações resultaram no desenvolvimento do enxofre pastilhado e lançamento de produtos, entre eles o midaS®. A área também iniciou o desenvolvimento do midaS + Boro, uma solução que trará o Boro na mesma pastilha do enxofre, fornecendo esses nutrientes com alta eficiência às plantas, entregando sustentabilidade e rentabilidade para o negócio do agricultor.



NOSSA GENTE

Esta seção está alinhada com

3 SAÚDE E BEM-ESTAR



meta 3.8

4 EDUCAÇÃO DE QUALIDADE




meta 4.4.1

9 INDÚSTRIA, INOVAÇÃO E INFRAESTRUTURA



meta 9.2



Cuidado redobrado com as pessoas para a preservação da saúde, escalas de revezamento para que os colaboradores pudessem trabalhar com segurança na operação das fábricas, contratação de auxiliares de produção para substituir funcionários em quarentena, mais equipes na enfermagem e a instalação de termômetro na portaria para aferir a temperatura foram algumas das ações que reforçaram as atividades da área Gente em 2020 devido à pandemia.

Além dessas medidas, a Nitro criou o programa Cuidar, com o objetivo de dar apoio emocional e atenção especial à saúde mental dos funcionários. Foi disponibilizado para todos os colaboradores de São Miguel Paulista e Cesário Lange um plantão psicológico de orientação. Além dos atendimentos individuais aos que buscaram o novo serviço, foram realizadas rodas de conversa. O tema pandemia foi levado para dentro da companhia também com palestras feitas por psicólogos e treinamento das lideranças para que novos conceitos fossem incorporados às relações.

As atividades festivas, como o encontro de final de ano e o aniversário da empresa foram suspensas, mas não esquecidas. Em setembro, quando a Nitro completou 85 anos, a área de Gente enviou uma mochila personalizada para os funcionários, e a tradicional festa de final de ano foi virtual, com mensagens gravadas em vídeo pelos diretores e participação especial do médico Drauzio Varella que falou sobre saúde mental.

A empresa garantiu um estoque com mais de 10 mil unidades de máscaras descartáveis e disponibilizou kits com máscara, álcool em gel e uma cartilha com orientações sobre os cuidados para evitar contaminação no trabalho e fora da empresa.

No ano em que o distanciamento social passou a fazer parte da vida das pessoas e as atividades virtuais foram intensificadas, a Nitro avançou no desenvolvimento de uma plataforma para treinamento e gestão do conhecimento. No final de 2020 a plataforma Nitro Conecta tinha 33 conteúdos, tanto de competências como de treinamentos técnicos, com vídeos e programas como os de melhoria contínua e outros na área comercial.

A pandemia também acelerou o plano de *home office* que a área de Gente havia elaborado para 2020. A ideia era que funcionários de departamentos administrativos pudessem trabalhar em casa uma vez por semana e a política contemplava cerca de 70 colaboradores. Com a pandemia, o número ampliou para 250 e esses colaboradores passaram a trabalhar todos os dias em suas casas. Com ajuda da área de Tecnologia da Informação (TI), foram adquiridos notebooks e novas licenças de software para garantir o acesso remoto com segurança.

Outra iniciativa de destaque foi a criação dos Embaixadores da Cultura, que participam de encontros com a área de Gente para discutir pontos de desenvolvimento, ações de engajamento e clima. Os encontros são mensais e reúnem embaixadores do administrativo e do operacional e o objetivo é aproximar mais a área de Gente das questões do dia a dia, apresentar resultados e discutir soluções de melhoria.

O Ciclo de Gente, que ajuda a avaliar as competências dos colaboradores e, conseqüentemente, promover seu desenvolvimento, está estruturado e caminha para trazer mais mobilidade de carreira. Em 2020, 607 colaboradores foram analisados regularmente quanto ao desempenho e desenvolvimento de carreira. A análise englobou todas as áreas: diretoria, gerência, coordenação, técnica/supervisão, administrativo, operacional e trainees.

Com a pandemia, sem as conversas olho no olho, que são características do departamento, a equipe precisou aprender a monitorar o clima de outra forma, vendo as pessoas na tela de um computador, mas sem deixar de promover empatia e confiança. A comunicação nos



meios digitais foi intensificada, com a edição semanal do boletim Gente, a divulgação de vagas pelo LinkedIn e edição de vídeos para se aproximar dos colaboradores.

Na capacitação, um novo programa foi adotado para a formação de pessoas do comercial e áreas interligadas. O Customer Experience (CX) tem o objetivo de capacitar os profissionais com competências técnicas e comportamentais. No primeiro ano de implementação foram 125 horas de treinamento.

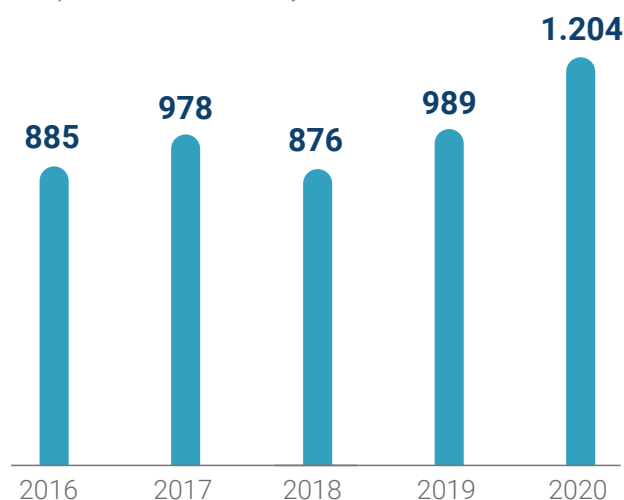
Benefícios já incorporados às políticas da empresa e programas de incentivo à educação e desenvolvimento foram mantidos. Na bolsa de idiomas foram 18 colaboradores inscritos e na de auxílio para graduação, 14 colaboradores.

Trabalhar o conceito de diversidade continua sendo uma meta na Nitro, que quer ser uma empresa mais diversa, com mais mulheres nos cargos de liderança. A primeira iniciativa nesse sentido é a criação de um grupo de mulheres, que está sendo estruturado pela área de Gente.

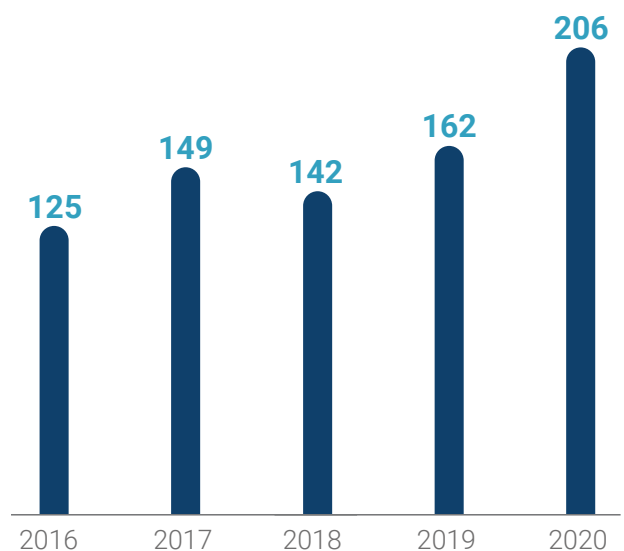
Em 2020, as práticas de compliance foram revistas e a Nitro tem, hoje, um canal de ouvidoria mais ativo e um comitê que ajuda a identificar o que chega por meio do canal de ouvidoria e como é tratado, dando assim mais transparência para a organização.

III Time Nitro

*Colaboradores
(diretos e terceiros)*



Evolução no número de mulheres



Nível de satisfação

A pesquisa de clima e engajamento, antes realizada uma vez ao ano em conjunto com a GPTW (Great Place to Work), também inovou. Em 2020, a empresa optou por outra plataforma, a Pulses, que permite medir o clima três vezes no ano. Com isso, foi possível criar um plano de ação mais direcionado para aquele período, tornar as ações mais ágeis e medir os pontos de melhoria. A Pulses pode ser acessada pelos colaboradores pelo desktop ou smartphone e essa flexibilidade foi importante com a pandemia. Outra vantagem é que, com a pesquisa de clima sendo realizada com periodicidade menor, a área de Gente poderá identificar as causas do *turnover* – ficou em 1.3 em 2020 – e reter as pessoas.

O resultado final da pesquisa – 8.2 (com notas de 0 a 10) – mostrou que os colaboradores se identificam com a cultura da empresa e sentem orgulho de trabalhar na Nitro. A pontuação foi similar ao resultado de anos anteriores, mas acima do *benchmark* da ferramenta, que é 7.



Educa Nitro

258 participantes



545 horas de treinamentos



Mais 14 mil horas-homem treinados



Talentos Nitro

10 trainees contratados em 2020
Formados 121 Yellow Belt, 2 Lean Belt



Desenvolvimento de Liderança

158 participantes



Nitro + Conhecimento

448 participações em 9 treinamentos.
Todo o time da BL Agro foi incluído nos fóruns.



Confira alguns temas

- Gestão de Riscos Corporativos e Compliance
- Aplicações da Nitrocelulose (*overview*)
- A importância do midaS® na agricultura brasileira
- Boas Práticas de Trabalho Remoto
- Autocuidado
- Saúde Mental



Pesquisa de Clima e Engajamento

(Escala de 0 a 10)

9.0

Imagem da Nitro no mercado



9.0

Orgulho de pertencer a Nitro



8.7

Identificação com a visão, a missão e os valores da Nitro



8.4

Identificação com a história da empresa



8.6

Quanto estão alinhados com a companhia



50
e-NPS

(Escala de -100 a 100)

Customer Experience



75 horas de capacitação técnica



86 horas de capacitação comportamental




RESPONSABILIDADE SOCIAL

Esta seção está
alinhada com



meta 4.4



A pandemia não impediu a Nitro de manter seus programas no âmbito da Responsabilidade Social, pelo contrário, a empresa potencializou suas ações para apoiar as comunidades locais, no bairro de São Miguel Paulista, onde vivem famílias em vulnerabilidade social, e na cidade de Cesário Lange.

As doações de alimentos e produtos de higiene foram coordenadas pelas entidades apoiadas pela Nitro, que mapearam as famílias carentes. No ano, mais de 1.800 famílias receberam cestas básicas, álcool em gel e máscaras. A empresa também doou Equipamentos de Proteção Individual para UBS, hospitais em São Miguel Paulista e em Cesário Lange, e para entidades como a Apae.

Para o Hospital Municipal Tide Setúbal, de São Miguel Paulista, contribuiu para a aquisição de gerador de energia e, além disso, contribuiu com a ONG ImageMagica, que levou para hospitais o projeto Conexões Cuidar, voltado para amenizar o sofrimento das famílias com pacientes internados com Covid, devido à impossibilidade de realizar visitas físicas.

Na área da Educação, o trabalho na Escola Estadual Reverendo Tércio prosseguiu junto com a instituição Parceiros da Educação, que trabalha para a formação integral de estudantes de escolas públicas e mede os resultados pelo IDEB (Índice de Desenvolvimento da Educação Básica). O trabalho da OSCIP é apoiado pela Nitro desde 2019. Com as restrições da pandemia, as aulas virtuais foram necessárias e a Nitro colaborou com recursos para que a OSCIP

Solidariedade



+149 mil máscaras de proteção



+36 mil Equipamentos de Proteção Individual



8 toneladas de álcool em gel



80 utensílios para combate a pandemia



40 toneladas de alimentos e produtos de higiene



1.800 famílias beneficiadas

R\$ 2.114.744*

investidos em projetos para a comunidade

2017

389 19 408

2018

622 18 640

2019

393 189 582

2020

1.002 170 2.114
942

Projetos incentivados **Projetos não incentivados**

(R\$ mil) (R\$ mil)

Doações Covid-19

(R\$ mil)

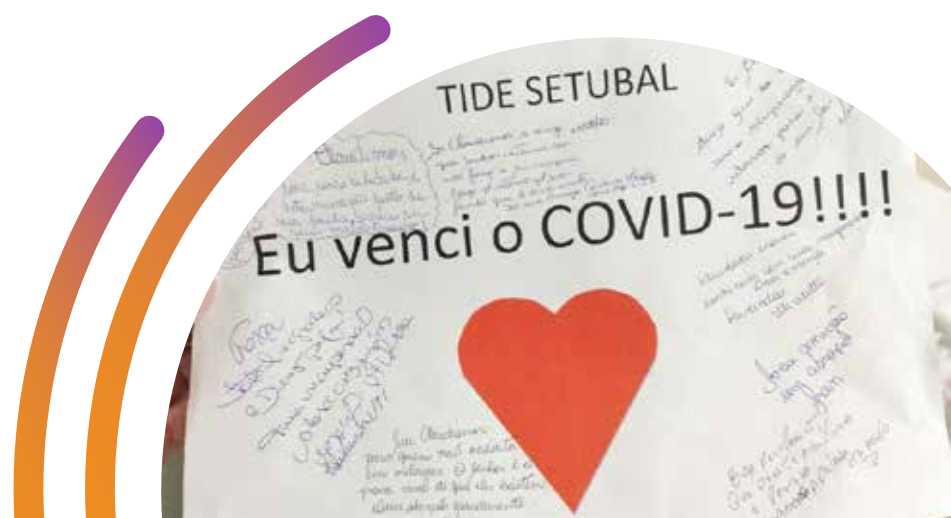
*Utilizamos uma nova modalidade de incentivo fiscal em São Paulo, além disso, com a incorporação da MCM, nosso faturamento aumentou contribuindo com o apoio aos projetos incentivados.

comprasse tablets, que foram distribuídos pela escola para os alunos que não tinham computador em casa. Dos 524 alunos, boa parte não tinha acesso à internet para assistir as aulas remotas e a entidade parceira buscou apoio também para levar a conectividade para esses estudantes.

As doações contribuíram para que todos pudessem acompanhar as aulas remotamente e fazer os exercícios de reforço. Todos os alunos da 1ª, 2ª e 3ª séries da Escola Reverendo Tércio utilizaram a plataforma Khan Academy, reconhecida por proporcionar educação de alta qualidade, especialmente no ensino de matemática, física e química, como um dos reforços do programa da Parceiros da Educação.

O projeto Nitro Voluntários foi adaptado, uma vez que o isolamento social exigido impedia os colaboradores de cumprirem o programa, que visa compartilhar conhecimento com os jovens do último ano do Ensino Médio, ajudando-os a se prepararem para o mercado de trabalho. Em 2020, a ação foi transformada em incentivo para doações de cestas básicas também pelos funcionários, além das doações realizadas pela Nitro.

Os projetos de apoio à cultura e esportes foram temporariamente interrompidos e serão retomados conforme as medidas de isolamento social forem sendo flexibilizadas.



SUMÁRIO DE CONTEÚDO DO GRI

CONTEÚDO PADRÃO GERAL	SEÇÃO/RESPOSTA
Estratégia e Análise	
G4-1) Declaração do decisor mais graduado da organização sobre a relevância da sustentabilidade para a organização e sua estratégia de sustentabilidade	Mensagem do CEO
G4-2) Descrição dos principais impactos, riscos e oportunidades: focar os principais impactos da organização sobre a sustentabilidade e seus efeitos para "stakeholders"	Mensagem do CEO
Perfil Organizacional	
G4-3) Nome da organização	Apresentação
G4-5) Localização da sede da organização	Mensagem do CEO
G4-6) Número de países nos quais a organização opera e nome dos países nos quais suas principais operações estão localizadas ou que são especificamente relevantes para os tópicos de sustentabilidade abordados no relatório	Clientes e Portifólio
G4-7) Natureza da propriedade e forma jurídica da organização	A Nitro é uma empresa de capital nacional privado
G4-8) Mercados em que a organização atua	Clientes e Portifólio / Agronegócio

CONTEÚDO PADRÃO GERAL	SEÇÃO/RESPOSTA
G4-9) Porte da organização	Mensagem do CEO
G4-10) Número total de empregados UNGC	Nossa Gente
G4-11) Percentual do total de empregados cobertos por acordos de negociação coletiva UNGC	Nossa Gente
G4-12) Descrição da cadeia de fornecedores da organização	50% de nossos fornecedores diretos (matérias-primas, utilidades e insumos) são de origem nacional e 95% dos fornecedores indiretos, como Capex e estoque, são nacionais. Em relação aos fornecedores indiretos, buscamos sempre fornecedores locais e/ou da Região Metropolitana de SP, em função de custo e de proximidade, o que facilita a entrega e o desenvolvimento da economia local. Setor de Suprimentos não possui uma política em relação aos fornecedores locais
G4-13) Mudanças significativas ocorridas no decorrer do período coberto pelo relatório em relação a porte, estrutura, participação acionária ou cadeia de fornecedores da organização	CEO / Clientes / Agronegócio
G4-14) Se e como a organização adota a abordagem ou princípio da precaução	Para cada novo produto é considerado o princípio da precaução
G4-15) Lista das cartas, princípios ou outras iniciativas desenvolvidas externamente de caráter econômico, ambiental e social que a organização subscreve ou endossa	Aderentes ao Programa Atuação Responsável, da ABIQUIM

CONTEÚDO PADRÃO GERAL

SEÇÃO/RESPOSTA

G4-16) Lista da participação em associações (p. ex.: associações setoriais) e organizações nacionais ou internacionais de defesa

ABIQUIM

Perfil do relatório

G4-28) Período coberto pelo relatório para as informações apresentadas

De 1.º de janeiro de 2020
a 31 de dezembro de 2020

G4-29) Data do relatório anterior mais recente

Relatório de Sustentabilidade 2019

G4-30) Ciclo de emissão de relatórios (anual, bienal etc.)

Anual

G4-31) Ponto de contato para perguntas sobre o relatório ou seu conteúdo

sustentabilidade@nitroquimica.com.br

Ética e integridade

G4-56) Valores, princípios, padrões e normas de comportamento da organização, como códigos de conduta e de ética

Mensagem do CEO / Nossa Gente

CONTEÚDOS-PADRÃO ESPECÍFICOS

CATEGORIA ECONÔMICA

ASPECTOS MATERIAIS	DMAS E INDICADORES	SEÇÃO/RESPOSTA	OMISSÃO
Desempenho econômico	G4-DMA) Forma de gestão	Operações / Clientes e Portifólio	
	G4-EC 4) Assistência financeira recebida do governo	-	A empresa também contou com incentivos fiscais por meio da Lei do Bem, com acesso a financiamentos facilitados pela Finep (Financiadora de Estudos e Projetos), empresa pública brasileira.
Presença no mercado	G4-DMA) Forma de gestão	Clientes e Portifólio / Agronegócios / Inovação	-
	G4-EC 5) Variação da proporção do salário mais baixo, discriminado por gênero, comparado ao salário mínimo local em unidades operacionais importantes	-	Os salários mínimos pagos são iguais para homens e mulheres
Impactos econômicos indiretos	G4-DMA) Forma de gestão	Responsabilidade Social	-
	G4-EC 8) Impactos econômicos indiretos significativos, inclusive a extensão dos impactos	Responsabilidade Social	-

CATEGORIA AMBIENTAL

ASPECTOS MATERIAIS	DMAS E INDICADORES	SEÇÃO/RESPOSTA	OMISSÃO
Água	G4-DMA) Forma de gestão	SSMA	-
	G4-EN8) Total de retirada de água por fonte	SSMA	-
	G4-EN10) Percentual e volume total de água reciclada e reutilizada	SSMA	-
Emissões	G4-DMA) Forma de gestão	SSMA / Operação e Logística	-
	G4-EN15) Emissões diretas de gases de efeito estufa (GEE) (escopo 1)	SSMA	-
	G4-EN16) Emissões indiretas de gases de efeito estufa (GEE) provenientes da aquisição de energia (escopo 2)	SSMA	-
	G4-EN17) Outras emissões indiretas de gases de efeito estufa (GEE) (escopo 3)	-	Não medimos Escopo 3
	G4-EN21) Emissões de NOx, SOx e outras emissões atmosféricas significativas	SSMA	-
Efluentes e resíduos	G4-DMA) Forma de gestão	SSMA	-
	G4-EN22) Descarte total de água, discriminado por qualidade e destinação	SSMA	-
	G4-EN23) Peso total de resíduos, discriminado por tipo e método de disposição	SSMA	-

CATEGORIA SOCIAL

PRÁTICAS TRABALHISTAS E TRABALHO DECENTE

ASPECTOS MATERIAIS	DMAS E INDICADORES	SEÇÃO/RESPOSTA	OMISSÃO
Emprego	G4-DMA) Forma de gestão	Nossa Gente	-
	G4-LA2) Benefícios concedidos a empregados de tempo integral que não são oferecidos a empregados temporários ou em regime de meio período, discriminados por unidades operacionais importantes da organização	Nossa Gente	-
Saúde e segurança no trabalho	G4-DMA) Forma de gestão	SSMA	-
	G4-LA6) Tipos e taxas de lesões, doenças ocupacionais, dias perdidos e absenteísmo e número de óbitos relacionados ao trabalho, discriminados por região e gênero	SSMA	-
	G4-LA7) Empregados com alta incidência ou alto risco de doenças relacionadas à sua ocupação	SSMA	-
Treinamento e educação	G4-DMA) Forma de gestão	Nossa Gente	-
	G4-LA9) Número médio de horas de treinamento por ano por empregado, discriminado por gênero e categoria funcional	Nossa Gente	-
	G4-LA11) Percentual de empregados que recebem regularmente análises de desempenho e de desenvolvimento de carreira, discriminado por gênero e categoria funcional	Nossa Gente	-

CATEGORIA SOCIAL – SOCIEDADE

ASPECTOS MATERIAIS	DMAS E INDICADORES	SEÇÃO/RESPOSTA	OMISSÃO
	G4-DMA) Forma de gestão	SSMA	-
Comunidades locais	G4-S02) Operações com impactos negativos significativos, reais e potenciais, nas comunidades locais	SSMA	-
	G4-DMA) Forma de gestão	Responsabilidade Social	-
Mecanismos de queixas e reclamações relacionadas a impactos na sociedade	G4-S011) Número de queixas e reclamações relacionadas a impactos na sociedade registradas, processadas e solucionadas por meio de mecanismo formal	Em 2019 não foi registrada reclamação da comunidade	-

CATEGORIA SOCIAL – RESPONSABILIDADE PELO PRODUTO

ASPECTOS MATERIAIS	DMAS E INDICADORES	SEÇÃO/RESPOSTA	OMISSÃO
	G4-DMA) Forma de gestão	Logística e Operações	-
Saúde e segurança do cliente	G4-PR1) Percentual de categorias de produtos e serviços significativas para as quais são avaliados impactos na saúde e segurança buscando melhorias	Logística e Operações	-



Para mais informações entrar em contato com
sustentabilidade@nitroquimica.com.br

