



# **AGRITECH**

*em ação*

Edição **36**

Outubro/Novembro/Dezembro de 2016

Boletim Informativo  
da **AGRITECH**

## FRUTAS BRASILEIRAS GANHAM DESTAQUE NAS MESAS DE FINAL DE ANO

Pág. 06



Entrevista com o Secretário especial  
de Agricultura Familiar e do  
Desenvolvimento Agrário - **Pág. 08**

Lothar Krause: equipe  
preparada para superar os  
desafios do setor - **Pág. 04**

Conheça o trabalho da ASSOMAR  
- Associação Brasileira dos  
Concessionários Agritech - **Pág. 12**

Caros,

O ano de 2016 foi de grandes desafios para todos nós. Instabilidade política e crise econômica com a consequente baixa de demanda, gerando a necessidade de reduzir custos e aumentar a eficiência colocaram à prova nossa capacidade de nos reinventar e fortalecer nossos diferenciais. Mesmo com todo esse cenário adverso, o agronegócio, setor do qual muito nos orgulhamos em fazer parte e contribuir para o seu desenvolvimento, vem segurando a economia do País.

O setor agropecuário liderou a economia brasileira em 2016 ao superar dificuldades conjunturais e a crise política. Aumentou de 21,5% para 23% sua participação no Produto Interno Bruto (PIB) e, hoje, representa 48% das exportações totais do país. A agricultura e a pecuária não estão imunes à crise, mas geraram 50 mil novas vagas nos primeiros dez meses do ano, enquanto os demais setores da economia cortaram milhares de postos de trabalho.

É importante destacar a nossa contribuição para esse resultado com a atuação na agricultura familiar. Ao desenvolver e comercializar tratores e microtratores que colaboram de forma decisiva para tornar a produção agrícola mais eficiente, somos corresponsáveis por levar à mesa dos brasileiros produtos de qualidade para sua alimentação, como frutas, hortaliças, café, entre outros. Além da contribuição econômica ao Brasil, nosso trabalho impacta na qualidade de vida das pessoas. Isso tem um valor inestimável!

É notável como colaboramos para o sucesso da agricultura brasileira nesses 15 anos de história da Agritech. De três modelos de tratores que a Yanmar possuía em 2001, com o lançamento do 1155 Plus passamos a oferecer 15 modelos ao mercado, e diversas versões, fruto do empenho e da dedicação dos colaboradores e da rede Agritech. Isso torna a empresa a mais presente na agricultura familiar, sempre preocupada em desenvolver soluções que atendam as particularidades de cada cultura.

Foi com imensa satisfação que participei da Convenção da Asso-mar no início de dezembro e fiquei muito satisfeito em constatar a maturidade da rede de vendas Agritech. Por isso, tenho a convicção de que continuaremos crescendo em 2017, contribuindo para o tão aguardado e necessário início da retomada econômica do Brasil. Teremos desafios a enfrentar, mas a motivação, a dedicação e o compromisso em estar sempre ao lado do produtor rural certamente farão toda a diferença para que saíamos mais fortalecidos.



Agradeço a todos os colaboradores, fornecedores e a rede de concessionários Agritech pela fundamental contribuição para termos enfrentado esse desafiador ano de 2016. Desejo um 2017 com mais esperança e que possamos colher resultados mais férteis!

Cordial abraço

**Hugo Zattera**

Presidente da Agritech Lavrale S.A.

## POLÍTICA DE QUALIDADE

# AGRITECH LAVRALE

### DIVISÃO AGRITECH

- Satisfação do Cliente
- Treinamento
- Qualidade Total

#### AGRITECH LAVRALE S.A. - DIVISÃO AGRITECH

**Negócio:** Tratores, motores e componentes.

**Missão:** Oferecer soluções aos nossos clientes com comprometimento na busca da excelência em tratores, motores e componentes.

**Visão do futuro:** Fidelização pelas soluções diferenciadas

#### PRINCÍPIOS

- Idoneidade e comportamento ético;
- Foco no cliente;
- Rentabilidade;
- Perpetuação da empresa;
- Responsabilidade social;
- Compromisso com a preservação do meio ambiente;
- Valorização do fornecedor;
- Evolução do conhecimento;
- Qualidade em todas as ações;
- Valorização do colaborador.

#### EXPEDIENTE

Uma publicação trimestral produzida pela Agritech

#### Edição

Outubro/Novembro/Dezembro de 2016  
Tiragem: 3000 exemplares

#### Supervisão

Dep. Marketing Agritech  
Arthur M. Romão

#### Produção e Desenvolvimento

Attuale Comunicação

#### Jornalista Responsável

Mariele Prévidi (MTb 39.739)



# CELEBRAÇÃO DOS 15 ANOS DA AGRITECH

No dia 4 de novembro, os colaboradores da fábrica da Agritech em Indaiatuba (SP) comemoraram o aniversário de 15 anos da empresa. Um almoço foi preparado especialmente para a ocasião com música para os colaboradores, que na sequência seguiram para o pátio da fábrica, onde o Gerente da Divisão Administrativa e Financeira da Agritech, Cipriano Manoel Zanchettin proferiu um discurso de agradecimento a todos que deram a sua contribuição para a construção dessa história de sucesso. Foram também homenageados os colaboradores que completaram aniversário de atuação na empresa.



## CONFRATERNIZAÇÃO DA AGRITECH



No dia 23 de dezembro foi realizado um churrasco de confraternização de final de ano com os colaboradores da fábrica da Agritech em Indaiatuba.





# LOTHAR KRAUSE: EQUIPE PREPARADA PARA SUPERAR OS DESAFIOS DO SETOR

**T**er um colaborador preocupado com a qualidade do atendimento ao cliente, que saiba da importância de adequar o produto correto à necessidade real do produtor faz toda a diferença no processo de venda na concessionária. Este é um diferencial que a equipe da Lothar Krause faz questão de oferecer. A concessionária Agritech da região de Santa Cruz do Sul (RS) é referência em máquinas e equipamentos agrícolas, além de peças de reposição e assistência técnica.

Um dos responsáveis pelo desempenho positivo na região, que conta com 58 municípios atendidos pela concessionária, é o supervisor de vendas da empresa Marconi Martins Centeno, de 32 anos. Natural de General Câmara (RS), Marconi é graduado em administração de empresas e com apenas um ano e oito meses trabalhando na Lothar Krause alcançou cargo de liderança e confiança da diretoria.

Marconi começou como vendedor externo, atuando no campo, e, em pouco tempo, segundo ele, devido ao conhecimento no ramo agrícola, conquistou seu espaço e hoje lidera uma equipe com cinco vendedores e, indiretamente também é responsável por mais 12 colaboradores da concessionária. "Graças ao meu conhecimento anterior, formações técnica e acadêmica, pude crescer. Escolhi trabalhar na Lothar Krause pela credibilidade da concessionária e pelos produtos de qualidade, além do bom ambiente de trabalho que a empresa oferece", enfatiza.

O supervisor de vendas se descreve como um parceiro da equipe, não ocupando apenas uma posição de cobrança para atingir metas. "Estou sempre envolvido diretamente com minha equipe na resolução dos problemas, bem como na busca de novas negociações, desenvolvendo a abertura de regiões que não eram trabalhadas. Busco sempre dar auxílio e suporte direto aos colegas, principalmente mediando conflitos de comunicação", salienta Marconi.

Para o diretor administrativo e financeiro da Lothar Krause, Wilson Crespo Junior, o



Marconi: "Escolhi a Lothar Krause pela credibilidade e pelos produtos de qualidade"



Sr. Lothar Krause, fundador da empresa que completou 54 anos, e sua esposa

supervisor de vendas agregou somente fatores positivos ao integrar a equipe da concessionária, pela sua experiência no setor. "Ele tem personalidade forte, caráter, moral inabalável e disposição em realizar todos os dias o melhor pelos nossos clientes. Trata-se de um funcionário que sabe adequar o produto à necessidade do cliente, sempre preocupado com a qualidade no atendimento. Deste modo, não só a empresa ganha em competitividade, mas também todos os nossos clientes por dispormos de um supervisor de vendas preparado para enfrentar os desafios que se levantam em nosso setor", afirma o diretor.

Com atendimento personalizado e os serviços eficientes, a concessionária Lothar Krause, em 54 anos de história já entregou mais de 7.500 máquinas na região que é forte nas culturas de fumo, frutas, erva mate, olivais, vinhedos e grãos.

A maior preocupação da empresa, segundo o diretor, é ir além da venda dos produtos. "A Lothar Krause mantém contato próximo com seus clientes, prestando todo auxílio necessário e serviços eficientes. Nós nos destacamos também pelo atendimento personalizado e de qualidade", ressalta.

Além da loja em Santa Cruz do Sul, a Lothar Krause e Cia Ltda. possui uma filial em Venâncio Aires (RS). Ao todo, a equipe é composta por 23 colaboradores que integram a área administrativa, vendedores internos e externos. "A Agritech traz credibilidade, com produtos de boa qualidade que atendem as demandas do produtor rural. O bom desempenho aliado à baixa manutenção são alguns exemplos dos porquês da escolha da Lothar Krause pela marca Agritech", salienta o diretor administrativo e financeiro.

Tudo se originou pelas mãos do Sr.

Lothar Krause, que começou trabalhando nos negócios da família na Funilaria Edmundo Krause. Ainda jovem, mudou-se para Santa Cruz do Sul e, em 1962, abriu as portas dos Armazinhos Krause e Cia Ltda. No ano seguinte, a organização passou a se chamar Lothar Krause e Cia Ltda. Junto com a mudança de denominação, veio também a alteração do foco das atividades.

A partir daí, a atenção voltou-se ao meio rural, com a comercialização de máquinas agrícolas. Começava assim, em 7 de Novembro de 1963, uma trajetória de superação, crescimento e sucesso. Com a venda de trilhadeiras Lindner, a Lothar Krause se tornou conhecida no interior. Nos anos 70, iniciou a revenda de microtratores da Yanmar Agritech, em Santa Cruz do Sul, e em 12 de Outubro de 1978 foi inaugurada a filial de Venâncio Aires.



A equipe é composta por 23 colaboradores e ao todo já foram entregues mais de 7.500 máquinas na região da concessionária

# FRUTAS BRASILEIRAS GANHAM DESTAQUE NAS MESAS DE FINAL DE ANO

Uvas finas de mesa, figos, pêssegos e nectarinas ocupam cada vez mais espaço nas mesas e no paladar dos brasileiros



**H**á tempos que as festas de finais de anos têm cheiro e sabor de frutas frescas! Com a alta do dólar e a diminuição do poder de compra da população, frutas oleaginosas, como nozes, castanhas, avelãs e amêndoas vêm perdendo espaço para frutas produzidas no Brasil, como uvas finas de mesa, figos, pêssegos, lichias e nectarinas, variedades típicas do início de verão. Embora estejam nas gôndolas dos supermercados durante o ano todo, é no Natal e Ano Novo que essas frutas se apresentam com mais qualidade e com sabor aguçado, por estarem na época certa da colheita.

Além de saborosas, as frutas que decoram a mesa na época de festas de fim de ano oferecem inúmeros benefícios à saúde. Algumas ajudam a regular o intestino, a melhorar a digestão, a regular o colesterol, a desobstruir as veias e a prevenir o en-



Valmir Antonio Pavan

velhecimento.

Para os agricultores, essa mudança de hábito de consumo que vem ocorrendo representa uma oportunidade de mercado.

O agricultor Valmir Antônio Pavan cultiva uvas em sua propriedade, localizada em Jundiá (SP), há 47 anos junto ao seu pai e revela que, durante o período de festas, a demanda aumenta. “Existe mais procura nesta época do ano. Há mais saída de vendas e por isso envio toda a minha produção ao CEASA”, conta. Segundo ele, os principais desafios para suprir a demanda é a escassez de mão de obra e a dificuldade em encontrar defensivos para garantir uma boa colheita e bons negócios.

A safra das uvas ocorre entre dezembro e fevereiro. Nesta época, a sabor da fruta está mais marcante, o que aguça ainda mais o paladar do brasileiro que sai em busca de uma cesta diversificada.

Os pêssegos e as nectarinas também estão entre os favoritos do consumidor. Por conta do seu gosto suave e adocicado, o pêssego tem o lugar reservado na mesa. Sua versatilidade faz com que apareça como ingrediente em diversos tipos de pratos e sobremesas, além de também ser consumido in natura. O produtor Marcos Antônio Schiffer comemora a preferência. “Sempre no Natal e Ano Novo a demanda de frutas é maior. O fim de ano ajuda no impulsionamento de produção de frutas típicas dessa época, além de proporcionar mais empregos na região”, assinala. A propriedade de Schiffer está situada em Pelotas (RS) e a cidade é considerada a maior produtora de pêssego de todo o país. Mais de 44 mil toneladas da fruta devem ser colhidas durante a safra no município.

Marcos Antônio faz parte dessa estatística e cultiva 12.500 pés da fruta, cuja safra, em sua propriedade ocorre entre ou



tubro e janeiro. Toda a sua produção é destinada para a indústria de conserva de pêssego em calda, pois Pelotas e região são responsáveis por 95% da produção nacional deste mercado.

Outra fruta que não pode ficar de fora na estação é o figo. O fruto vem como opção para quem está em busca de doces saborosos e poucos calóricos. Cláudio Belone, produtor de figos e goiaba da região de Valinhos e Campinas (SP), mostra que o trabalho na colheita de figos segue de geração em geração. A família atua no ramo há 50 anos e realiza a colheita da fruta diariamente. Para as festas de final de ano, Belone cultiva 30 mil pés. "A procura é maior nesta época porque as pessoas estão em busca de figo. Mas eu trabalho com a minha clientela fechada há anos e consigo atender a demanda com bastante planejamento", conta o agricultor.

Também em continuidade à atividade iniciada por seu pai, Mauro Gabardo produz há mais de 40 anos figos em sua propriedade de São Sebastião do Caí (RS), além de frutas e verduras. Ele possui também uma agroindústria onde produz figos

cristalizados, cuja procura aumenta consideravelmente nessa época do ano. "Já tivemos anos melhores de procura pelos produtos, mas este ano não dá para nos queixar", assinala Gabardo. Segundo ele, os principais desafios da produção de figos é a instabilidade do tempo, já que a fruta precisa de calor e água, tornando indispensável a irrigação da lavoura. O produtor ressalta os benefícios do uso de tratores Yanmar Agritech na produção, que, segundo ele, agilizam os tratos, desde o preparo da terra ao tratamento, o que facilita diante da dificuldade por mão de obra.

Para brindar as conquistas alcançadas durante o ano e comemorar as novas metas, os consumidores optam por vinhos. Há anos, o produtor José Zanrosso cultiva uvas em sua propriedade, em Caxias do



José Zanrosso



Mauro Gabardo



Sul (RS), para a produção de vinhos, sucos e espumantes. O estado de Rio Grande do Sul já é responsável por mais de 80% dos vinhos produzidos no país. A Serra Gaúcha é conhecida por suas vinícolas e por conta de seu clima, a região se torna o local perfeito para realizar a atividade.

A Vinícola Zanrosso é preparada para atender com excelência seus clientes. "As condições climáticas e a economia influenciam muitos nos negócios, mas eu gosto de oferecer o melhor produto ao consumidor, sempre garantindo a qualidade do meu vinho", afirma Zanrosso.

Seja com frutas frescas ou com saborosos vinhos, a temporada é ideal para fazer bons negócios e oferecer produtos de qualidade ao consumidor.



**José Ricardo Ramos Roseno**  
Secretário especial de Agricultura  
Familiar e do Desenvolvimento  
Agrário

## “A AGRICULTURA FAMILIAR TEM PAPEL DE PROMOTORA DO DESENVOLVIMENTO”

**A** Revista Agritech em Ação conversou com o Secretário especial de Agricultura Familiar e do Desenvolvimento Agrário, José Ricardo Ramos Roseno sobre o papel da agricultura familiar na economia brasileira, números do Plano Safra e expectativas para o próximo, novidades do Programa Mais Alimentos, crise econômica e Plano Nacional de Juventude e Sucessão Rural.

**Na sua visão, qual o papel desempenhado pela agricultura familiar na busca por segurança alimentar?**

Temos um papel central na segurança alimentar do país, já que 70% da produção de alimentos vêm da agricultura familiar. Ela tem um papel social e econômico muito importante, e de promotora do desenvolvimento. Conforme os dados do Censo Agropecuário do IBGE, esse segmento é responsável por 74% dos postos de trabalho do meio rural. Somos responsáveis também pela produção de riquezas para o país, 38% do PIB Agropecuário é oriundo da agricultura familiar. A importância econômica e social existe e é a nossa maior força para continuarmos o trabalho.

**Quais os principais produtos atuais da cesta básica do brasileiro que provém da agricultura familiar?**

Mais de 50% dos produtos da cesta básica são oriundos da agricultura familiar. Em alguns casos sua contribuição é muito significativa. Segundo o último Censo, 87% da mandioca, 70% do feijão e 46% do milho são da agricultura familiar. Da produção de origem animal, também podemos destacar que 58% da produção de leite, 59% de suínos e 50% da produção de aves são da agricultura familiar.

**Qual a importância do custeio agrícola na agricultura familiar?**

Neste Plano Safra, os agricultores familiares têm por meio do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF) crédito mais barato para a produção de alimentos da cesta básica e alimentos orgânicos. É um esforço para estimular os que produzem e abastecem as feiras e supermercados com os alimentos de consumo interno, que impactam o custo de vida.

Para levar comida mais barata para a mesa dos brasileiros, foi reduzido o custo de produção de alimentos que fazem

parte da cesta básica, mediante redução dos juros nos financiamentos de custeio para 2,5% ao ano e foi ampliado o limite para até R\$ 250 mil por ano safra para produção de arroz, feijão, mandioca, feijão caupi, trigo, amendoim, alho, tomate, cebola, inhame, cará, batata-doce, batata inglesa, abacaxi, banana, açaí, pupunha, cacau, baru, castanha de caju, laranja, tangerina, hortaliças e erva-mate.

O financiamento do custeio é o que possibilita aos agricultores e agricultoras familiares plantarem os alimentos que irão para a mesa dos cidadãos. Dessa forma, o agricultor terá renda para manutenção da sua família, e melhores condições para realizar investimentos que ampliarão sua capacidade de produção.

À medida em que os agricultores e agricultoras familiares fazem os financiamentos de custeio agrícola no âmbito do Pronaf estarão cobertos pelo Seguro da Agricultura Familiar (SEAF), também conhecido como Proagro Mais. O SEAF garante mais segurança para o (a) agricultor(a) que irá produzir os alimentos, pois assegura a cobertura do financiamento realizado junto ao banco,

a indenização dos recursos próprios utilizados e ainda a garantia de renda mínima da produção, quando da ocorrência de fenômenos naturais, pragas e doenças que prejudiquem a lavoura.

### **Na safra 2015 / 2016, agricultores familiares brasileiros contrataram R\$ 22,1 bilhões por meio do Pronaf. Quais as expectativas para o próximo Plano Safra?**

As expectativas são as melhores possíveis. O Plano Safra da Agricultura Familiar é um avanço para o setor e o país. Tem contribuído de forma decisiva para o crescimento com distribuição, diminuindo desigualdades entre pessoas e regiões. O Pronaf, que completou 20 anos, fechou a última safra (2015/2016) com um montante de R\$ 22,1 bilhões, atendendo a 1,7 milhão de agricultores familiares. Para a safra 2016/2017, os agricultores familiares contam com o aporte de R\$ 30 bilhões para financiar projetos individuais ou coletivos nas operações do Pronaf. O Plano Safra da Agricultura Familiar reúne um conjunto de políticas públicas contínuas para fomentar a organização econômica e a sustentabilidade no meio rural, além de valorizar a agricultura familiar. Além disso, o programa possui as mais baixas taxas de juros dos financiamentos rurais, que o diferencia de outros programas, além das menores taxas de inadimplência.

### **Há novidades previstas para o Pronaf Mais Alimentos?**

O Pronaf Mais Alimentos continuará apoiando investimentos que estruturam as unidades familiares de produção. Importante destacar a recente mudança que permite estimular projetos que gerem aumento da produtividade e da qualidade dos produtos de forma mais sustentável, especialmente nos seguintes itens: adoção de práticas conservacionistas do solo e da água; correção da acidez e da fertilidade do solo; formação e recuperação de pastagens; uso da irrigação; instalação de estruturas de cultivo protegido; aumento da capacidade de armazenagem, inclusive de câmaras frias e de tanques de resfriamento de leite e ordenhadeiras. Para estas finalidades o juro foi reduzido para 2,5% ao ano e o limite foi elevado para até R\$ 330 mil.

### **Em julho deste ano foi anunciada uma redução de juros do Plano Safra da Agricultura Familiar 2016/2017 de 5,5% para 2,5% aos agricultores que produzem alimentos que compõem a cesta básica do povo brasileiro. Qual foi o impacto dessa ação?**

O montante contratado nas operações de custeio no Pronaf na produção de alimentos foi 10% superior, em termos nominais (sem descontar a inflação) – comparando os primeiros quatro meses desta safra com igual período da safra 2015-2016. Para os demais

financiamentos de custeio com taxa de 5,5% a variação foi de 3%, considerando o mesmo período de comparação.

### **Em que intensidade a agricultura familiar sofreu com a crise econômica do País?**

Apesar do cenário desfavorável vivenciado por diversos segmentos da economia brasileira, o desempenho da agricultura é considerado satisfatório. Comparando os primeiros quatro meses deste ano agrícola 2016/2017 com o mesmo período no ano anterior, verificou-se uma redução do número de contratos da ordem 6,5%. No entanto, houve uma ampliação do montante contratado, da ordem de 3%. Essa elevação no valor financiado poderá persistir na medida em que se confirmem as expectativas de melhoria na atividade da economia brasileira.

### **Hoje o Pronaf está mais concentrado em produtores da região Sul. O que a Secretaria Especial de Agricultura Familiar e do Desenvolvimento Agrário pretende fazer para ampliar essa cobertura pelo Brasil?**

Vamos dar continuidade a todas as políticas públicas que vinham sendo implementadas pelo então MDA. A nossa meta é assegurar a abrangência e qualidade das políticas. Um dos principais objetivos é universalizar a assistência técnica aos agricultores, facilitar o acesso à informação, impulsionando, assim, o acesso aos programas, como o Pronaf.

### **A sucessão dos negócios familiares é um dos grandes desafios de quem está no campo. Nesse sentido, qual a contribuição esperada com a elaboração do Plano Nacional de Juventude e Sucessão Rural?**

Aprimorar e ampliar as políticas públicas existentes e implementar novas políticas voltadas para a promoção da sucessão rural, melhoria das condições de vida e de trabalho para a juventude rural. Este é o grande objetivo do Governo Federal ao lançar o Plano Nacional de Juventude e Sucessão Rural (Decreto nº 8.736, de 3 de maio de 2016). Construído em diálogo com a sociedade civil, o Plano é composto por 62 metas em cinco eixos de atuação: Terra e Território; Trabalho e Renda; Educação do Campo; Qualidade de Vida; e Participação, Comunicação e Democracia. Tem prazo vigência prevista de quatro anos e estrutura de gestão coordenada pela atual Secretaria de Agricultura Familiar e do Desenvolvimento Agrário.

Mas não é só essa a nossa contribuição. A Secretaria de Agricultura Familiar e do Desenvolvimento Agrário trabalha, de forma específica, o tema juventude rural. Por exemplo, a partir do Plano Safra 2015/2016 todas as Chamadas Públicas de Assistência Técnica e Extensão Rural (ATER) devem ter, no mínimo, 25% de jovens entre os benefi-

ciários da assistência técnica (meta do Plano Plurianual do governo federal - PPA 2016-2019). Além disso, em 2015, foi lançada uma Chamada Pública de ATER exclusiva para a juventude rural. A previsão é que sejam atendidos com metodologia específica 22.800 jovens em 23 estados da federação.

Nós temos, também, a Linha Nossa Primeira Terra (NPT), do Programa Nacional de Crédito Fundiário (PNCF). Ela é destinada a jovens rurais, filhos e filhas de agricultores, estudantes de escolas agrotécnicas e centros familiares de formação por alternância, com idade entre 18 e 29 anos, que queiram viabilizar o próprio projeto de vida no meio rural. O crédito pode atender até R\$ 80 mil para a compra do imóvel, com até 35 anos para quitar o financiamento, incluindo os três anos de carência, e taxas de juros de 1,0% ao ano. De 2003 a 2016, 100.550 agricultores/as familiares acessaram o PNCF, dos quais 39.264 eram jovens entre 16 e 29 anos, representando 39% do total de beneficiários do programa. Em 2015, 50% dos/as beneficiários/as do PNCF eram jovens.

Sobre os jovens assentados, o Programa Nacional de Reforma Agrária destina, no mínimo, 5% dos lotes da reforma agrária para jovens. O Plano Plurianual do governo federal (PPA 2016-2019) tem como meta que 30% do total de novos assentados sejam jovens.

#### **Números do Pronaf por região (safra 2016/2017) – julho a novembro de 2016**

**Sul:** 249,583 mil contratos, montante de R\$ 6.255.578.601,40 bilhões

**Sudeste:** 61,271 mil contratos, montante de R\$ 1.159.567.227,28 bilhão

**Nordeste:** 258,717 mil contratos, montante de R\$ 866.447.624,52 milhões

**Centro-Oeste:** 14,679 mil contratos, montante de R\$ 559.161.038,93 milhões

**Norte:** 14,184 mil contratos, montante de R\$ 387.059.495,34 milhões.

#### **Números do Pronaf por região (safra 2015/2016) – julho de 2015 a julho de 2016**

**Sul:** 500,432 mil contratos, montante de R\$ 12.126.600.445,62 bilhões

**Sudeste:** 256,364 mil contratos, montante de R\$ 4.640.932.824,42 bilhões

**Nordeste:** 931,154 mil contratos, montante de R\$ 3.382.058.658,26 bilhões

**Centro-Oeste:** 54,481 mil contratos, montante de R\$ 1.790.815.291,47 bilhão

**Norte:** 70,569 mil contratos, montante de R\$ 1.755.830.294,30 bilhão

## REVENDA AGRIMAQ DE ARAUCÁRIA ENTREGA TRATORES EM CERRO AZUL (PR)

A Agrimaq Máquinas e Implementos, concessionária Agritech localizada no município de Araucária (PR), realizou a entrega de seis tratores da linha 1160 para produtores rurais da cidade de Cerro Azul (PR), no dia 18 de novembro. Edmur, da equipe de pós-venda da Agritech, acompanhou a entrega técnica.



## PRODUTORES DE SÃO SEBASTIÃO DO PARAÍSO E FRANÇA VISITAM FABRICA

Nos dias 22 e 23 de novembro, a Agritech Lavrale recebeu a visita de 70 produtores da região de São Sebastião do Paraíso e França. A ação foi promovida pela concessionária Sami Máquinas. O grupo aproveitou a oportunidade para visitar as instalações da empresa, além de conhecer a linha de montagem dos tratores produzidos pela fábrica.

Para finalizar o dia, os participantes foram a Salto (SP) para conferir de perto a Engrenale, fábrica de engrenagens, eixos e outros componentes.



## CONVENÇÃO E ASSEMBLEIA DA ASSOMAR EM RIBEIRÃO PRETO



De 1º a 3 de dezembro, a ASSOMAR - Associação Brasileira dos Concessionários Agritech promoveu sua Convenção e Assembleia na cidade de Ribeirão Preto (SP), com a participação de concessionários associados, do presidente da Agritech Lavrale, Hugo Zattera, integrantes da Agritech, Lavrale, Consórcio Gaplan, Banco DLL e Panseira Seguros, os quais fizeram apresentações durante o evento, além de uma palestra motivacional com Fernando Martins.



**Destaque**

## CULTIVADORES AGRITECH NA COSTA DO MARFIM



No dia 14 de outubro foi realizada a entrega oficial de 66 cultivadores à Costa do Marfim, por meio de um programa de incentivo promovido pelas Nações Unidas. O evento contou com a presença de autoridades como o Presidente e o Ministro da Agricultura e do Desenvolvimento Rural do país. Os operadores das máquinas aproveitaram a ocasião para receber treinamentos, com certificado de participação.



## CONCESSIONÁRIOS AGRITECH PARTICIPAM DE TREINAMENTO COM FOCO NA LINHA 1160

Entre os dias 17 e 20 de outubro, o Centro de Treinamento Agritech promoveu um curso voltado para o correto entendimento do novo Sistema de Transmissão, Tração Dianteira Auxiliar e novo Levantador Hidráulico que equipam os tratores da Linha 1160.

## CENTRO DE TREINAMENTO AGRITECH SEDIA CURSO COM FOCO EM VENDAS

Com o objetivo de capacitar os concessionários Agritech, o Centro de Treinamento sediou um curso com foco em Vendas para 20 participantes entre os dias 7 e 11 de novembro. Foram apresentadas as formas de aquisição através das várias opções de financiamento disponíveis, incluindo o banco de fábrica De Lage Landen, consórcio e linha de implementos Agritech Lavrale. A partir do treinamento, o profissional possui todo o conhecimento do produto e suas características, deixando-o seguro para uma venda transparente e de sucesso.



## TREINAMENTO COM FOCO EM SEGURANÇA NAS OPERAÇÕES E MANUTENÇÃO DO TRATOR

Na primeira quinzena de novembro, a concessionária Grand Rural, em parceria com a Agritech Lavrale, promoveu cursos com foco em Segurança nas Operações e Manutenção de Trator. Os treinamentos foram realizados nas cidades de Eunápolis, Porto Seguro, Itabela e Itamaraju, na Bahia, para 87 produtores de café, mamão, pimenta-do-reino e eucalipto.



A Agritech já tem definida em seu calendário a participação em seis grandes feiras em 2017. Confira as datas e locais dos eventos que contarão com a participação da empresa e programe-se.

FEIRA	CIDADE	DATA	SITE
Femagri	Guaxupé/MG	08 a 10 de Fevereiro	<a href="http://www.cooxupe.com.br">www.cooxupe.com.br</a>
Expodireto	Não Me Toque/RS	06 a 10 de Março	<a href="http://www.expodireto.cotrijal.com.br">www.expodireto.cotrijal.com.br</a>
Agrishow	Ribeirão Preto/SP	01 a 05 de Maio	<a href="http://www.agrishow.com.br">www.agrishow.com.br</a>
Expocafé	Três Pontas/MG	17 a 19 de maio	<a href="http://www.expocafe.com.br">www.expocafe.com.br</a>
Hortitec	Holambra/SP	21 a 23 de Junho	<a href="http://www.hortitec.com.br">www.hortitec.com.br</a>
Expointer	Esteio/RS	26 de Agosto a 03 de Setembro	<a href="http://www.expointer.rs.gov.br">www.expointer.rs.gov.br</a>

# ASSOMAR: HÁ 16 ANOS REPRESENTANDO OS INTERESSES DOS CONCESSIONÁRIOS AGRITECH

**F**undada em 24 de novembro de 2000, a Associação Brasileira dos Concessionários Agritech – **ASSOMAR** é um canal de comunicação dos Concessionários com a Agritech, e tem como objetivo organizar o relacionamento da Rede entre si, com o fabricante e com o mercado, potencializando o resultado almejado e preservando os interesses da Rede de Concessionários.

Na Assomar, o "coletivo" está sempre à frente do "individualismo" e as relações estão baseadas na cooperação mútua e no espírito de parceria. É essa integração que possibilita à ASSOMAR ser uma entidade forte e representativa dos Concessionários Agritech.

"A ASSOMAR é o elo entre as concessionárias e a Agritech, fabricante de nosso principal produto de vendas. Alguns par-



ceiros que fazem parte do nosso negócio teriam individualmente grandes dificuldades de comunicação para resolução das necessidades que são, na maioria das vezes, comuns a todos. Então, fazendo parte da associação, nos sentimos seguros e certos de que estamos sendo ouvidos coletivamente", explica o atual presidente da ASSOMAR, Maurício Yamashita.

## Estrutura

A ASSOMAR está sediada nas dependências da Fenabrave - Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores e participa do PAC - Programa de Administração Cooperada, que disponibiliza uma excelente estrutura a um custo compatível, situada em São Paulo, à Av. Indianópolis, 1967 – Planalto Paulista.

A diretoria é formada por um grupo de empresários titulares de suas concessionárias e que dedicam grande parte do seu tempo à Associação. Em sua estrutura administrativa conta as diretorias de **pós vendas**, que atua com a fábrica nas questões de garantias, pagamentos de mão de obra de revisões e garantias, fornecimento de peças etc.; a **diretoria comercial** que cuida principalmente dos interesses de melhoria do mercado de nossos produtos, com preços e condições especiais de comercialização e lançamentos de novos produtos; a **diretoria de marketing** que remodelou recentemente o site ([www.assomar.com.br](http://www.assomar.com.br)), com a publicação das atas de reuniões, informações e ferramentas de vendas para uso dos concessionários; e a **diretoria financeira** que faz a gestão das contribuições e despesas da Assomar.

"Fazendo parte da Associação, temos como grandes benefícios a força da nossa união, garantindo os nossos direitos como concessionários de nos fazer ouvir nas reivindicações, priorizando as nossas necessidades, não só com a nossa fábrica, mas principalmente nas instituições oficiais e governamentais. Isso porque a ASSOMAR é integrante da Fenabrave, uma entidade de muita relevância no meio político e econômico do país, sempre trabalhando para nos trazer benefícios junto às instituições financeiras e governamentais, promovendo ajustes nas questões financeiras, tributárias, fiscais e outras ações que interferem no andamento dos nossos negócios. Temos também a nossa comissão de ética que ajuda na intermediação de divergências e ações entre as concessionárias associadas, agindo principalmente na preservação das áreas demarcadas de comercialização de cada concessionário associado", ressalta o presidente da ASSOMAR, que completa: "Diante da situação que o nosso país passa no momento, vemos grandes desafios pela frente, mas temos a certeza de que trabalhando de forma séria e sempre defendendo os interesses coletivos dos associados conseguiremos vencer, pois temos uma rede muito bem preparada para resistir a essas dificuldades".