



DO CAMPO À MESA

Conheça histórias e os desafios dos produtores de hortifruti para levar alimentos de qualidade aos consumidores

Pág. 04



Produção de hortaliças em Teresópolis (RJ)

Nossos Parceiros: O vendedor da Yamashita Implementos que se dedica a essa atividade há 26 anos - **Pág. 07**

Entrevista: O pesquisador da Embrapa Warley Marcos Nascimento fala sobre o impacto da tecnologia em pequenas propriedades - **Pág. 09**

Dica Técnica: Veja as orientações para fazer uma correta entrega técnica dos tratores Agritech - **Pág. 12**

OS VALORES DAS ATITUDES EM EMPRESAS NOS TEMPOS DE CRISE

Gostaria de iniciar este editorial com uma frase de Winston Churchill, o qual sempre foi uma fonte de inspiração por sua forte persistência e liderança nos piores momentos da Segunda Guerra Mundial, frente ao avanço do poderio da Alemanha na Europa e a improvável resistência da Inglaterra. "Não adianta dizer: 'estamos fazendo o melhor que podemos'. Temos que conseguir o que quer que seja necessário".

Como já é do conhecimento, temos vivido no Brasil um constante cenário de crises e suas implicações em todos os setores, especialmente nas empresas. Com isso, surgem também aquelas frases prontas: "Toda crise é uma rara oportunidade de mudar", "Toda mudança é altamente positiva". São válidas, mas desde que se esteja "falando para o outro" e o custo da crise não te afete no bolso.

Resumidamente, a grande maioria das empresas e profissionais acabam ficando absorvidas em ações voltadas para administrar, primeiramente, situações de análises de mercados, cenários futuros, criam simulações e hipóteses baseadas em riscos previstos em seus Planejamentos Estratégicos, às quais levam um tempo precioso frente a uma situação de alta volatilidade política e econômica. Isso acaba por se traduzir em atitudes óbvias, porém necessárias na revisão dos negócios (custos, desperdícios, gestão, marketing, comercial, gestão da qualidade e assim por diante), mas por vezes não aplicáveis para as restrições do momento.

As nossas atitudes são norteadas em valores e princípios estabelecidos em nosso Planejamento Estratégico, como segue:

- 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.

Temos como premissas para retomada do equilíbrio da empresa os seguintes enfoques:

1. Obsessão para a superação das res-

trições diárias junto às áreas de Produção, Suprimentos e Financeiro.

2. Conectividade entre Vendas e Produção para definir prioridades de produtos que possam ter menor lead time no processo produtivo.

3. Negociação junto a Fornecedores e Clientes, viabilizando alternativas para disponibilidade de produtos.

4. Utilização de créditos de impostos para aquisição de matéria-prima e utilização de uma engenharia financeira entre Suprimentos e Financeiro.

5. Redução de despesas fixas e variáveis – ações contínuas.

6. Novo Plano Diretor de Produtos para 2019 e lançamentos de duas versões de tratores (1145 e 1160).

7. Introdução de motores eletrônicos para linha de Tratores a partir de 2019, qualificando assim ainda mais a atual linha Agritech.

8. Acompanhamento mensal dos resultados para rever ações e definir prioridades

9. Implantação de equipes multidisciplinares para desenvolvimentos de projetos com objetivos definidos para redução de custos.

10. Capacitação e busca de novos talentos por meio das atividades das equipes.

Concluindo: as iniciativas apontadas acima procuram demonstrar resumidamente a atitude e resiliência da Agritech. Com isso, acredito que as competências das pessoas, que aqui se dedicam em seu dia a dia, têm feito a diferença nesse momento de crise. Ou seja, todos empenhados em fazer o que for necessário para manter a Agritech com foco em oferecer aos seus clientes o melhor trator do mercado.



Manuel Martines Cano
Gerente de Divisão de Operações

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;
- Respeito ao meio ambiente;
- Evolução do conhecimento;
- Qualidade em todas as ações;
- Valorização dos colaboradores.

EXPEDIENTE

Uma publicação trimestral produzida pela Agritech

Edição

Abril / Maio / Junho de 2018
Tiragem: 3000 exemplares

Supervisão

Dep. Marketing Agritech
Pedro Cazado Lima Filho

Produção e Desenvolvimento

Attuale Comunicação

Textos

Mariane Belasco

Jornalista Responsável

Mariele Prévdi (MTb 39.739)

AGRITECH PROMOVE TREINAMENTO PARA COLABORADORES DE VINÍCOLAS DO RIO GRANDE DO SUL

Sempre focada em oferecer uma capacitação contínua aos seus clientes e parceiros, a Agritech promoveu entre os dias 23 e 26 de abril um treinamento com foco em Segurança nas Operações e Manutenção de Tratores para os colaboradores de quatro vinícolas localizadas no estado do Rio Grande do Sul.

Ao todo, 54 funcionários das vinícolas

Luiz Argenta, em Flores da Cunha; Miolo e Casa Valduga, em Bento Gonçalves, além da Casa Perini, localizada em Farroupilha, participaram da capacitação ministrada pelo técnico em pós-venda da Agritech, Edmur Righetto. O Rio Grande do Sul responde por 90% da produção nacional de uva e a safra de 2018 foi festejada pelos vitivinicultores como uma das me-

lhores da década em termos de qualidade. A colheita deste ano contabilizou o ingresso de 663,2 milhões de quilos da fruta nas vinícolas gaúchas, sendo que 50% foi destinado à produção de vinho e os outros 50% à produção de suco. Nesta safra, 113 variedades de uva foram colhidas em 129 municípios do estado gaúcho, com processamento realizado em 64 cidades.



SEGURANÇA NAS OPERAÇÕES E MANUTENÇÃO DE TRATORES É TEMA DE CURSO NA CONCESSIONÁRIA SAMI MÁQUINAS

Os colaboradores da Agropecuária Jade, localizada em Patrocínio Paulista (SP), receberam um treinamento com foco em Segurança nas Operações e Manutenção de Tratores Agritech. Ao todo, 20 profissionais participaram do curso desenvolvido pela Agritech no dia 15 de março, em parceria com a concessionária Sami Máquinas. O curso foi um sucesso entre os funcionários da empresa e durante a capacitação, os participantes tiveram a possibilidade de aperfeiçoar técnicas de operação e adquirir conhecimento do produto.



DO CAMPO À MESA

O trabalho e os desafios dos produtores de hortifruti para levar alimentos de qualidade ao consumidor

A primeira função dos alimentos é matar a fome, mas não se resume a isso. Os alimentos também nutrem, incentivam grandes pesquisas, geram emprego e podem gerar renda e ser fonte de negócios. Se à população cabe comer bem, o desafio de quem produz alimentos é atingir este objetivo de forma sustentável e rentável.

No entanto, existe um longo caminho para que os alimentos cheguem à mesa. As verduras, por exemplo, precisam de cuidado e, muitas vezes, os consumidores não se dão conta de quão longo foi o caminho percorrido pelo alimento para chegar até ele. Além disso, não têm ideia das mãos que o cultivaram, não sabem o quanto custou para ser produzido, como foi ter resistido às adversidades naturais e ter sido precisamente selecionado pelos fornecedores para que pudessem fazer parte dos pratos do dia a dia.

Natural de Itatiba (SP), cidade localizada na região metropolitana de Campinas, Osvaldir Luis Brochensque, de 57 anos, é um dos responsáveis por levar o alimento à mesa. Produtor de folhosas desde adolescente, ele aprendeu o ofício com o pai. "Com 15 anos já trabalhava no campo e continuo na mesma propriedade, mas com uma área bem maior. Meu pai era produtor e vendia verduras na feira, numa carrocinha. Toda a atividade era manual, com arado de tração de animal. Depois que foi surgindo a tecnologia e o trabalho foi melhorando", relembra.

Atualmente, num sítio com área de 20 hectares são sete tratores da Agritech trabalhando em campo. O produtor explica que para a produção de alface são necessários cerca de 75 dias para colheita. "No verão a muda fica aproximadamente 25 dias em estufa, depois vai para a área de campo e com mais 40 a 45 dias já estamos colhendo. No inverno, é um pouco mais demorado: pode chegar até 60 dias", explica.



Osvaldir Brochensque é produtor de folhosas há mais de 40 anos



Até a colheita da alface são necessários cerca de 75 dias



No verão as mudas ficam 25 dias em estufa



Adriana Kubota exhibe os morangos produzidos na propriedade em Brasília

de verdura por dia que abastecem uma grande rede de supermercados da região. "As pessoas não sabem que a agricultura familiar é responsável por alimentar o mundo. Tenho muito orgulho da minha profissão e por saber que o alimento que está na prateleira fomos nós que produzimos, ainda que o consumidor muitas vezes ache que a verdura 'dá em árvore' e não tenha a consciência de onde vem o alimento e a importância da nossa atividade. Precisamos mostrar para as gerações mais novas o nosso trabalho no campo", enfatiza.

MORANGOS DIRETO DO CORAÇÃO DO BRASIL

Nos seus primeiros 20 anos de história, Brasília (DF) importava grande parte dos alimentos que consumia. O mito era que o solo do Cerrado era ácido e improdutivo. Por fim, produtores rurais, na maior parte do Sul do País, desmistificaram o conceito. E, hoje, a cidade é uma das poucas capitais no mundo que ainda possuem área rural.

Além de abastecer as necessidades locais e entorno, é responsável por expor

Segundo ele, um dos maiores desafios para conseguir lucrar com a atividade é driblar os custos com mão de obra e combustível. "Nós mesmos fazemos todo o transporte para diminuir os custos com terceirização, mas, mesmo assim, o gasto com combustível ainda é alto e o preço pago pelo nosso produto não muda", comenta.

A atividade exercida por ele gera empregos e traz sustento também a outras seis famílias. "Trabalhamos com três conduções para fazer as entregas. Aos finais de semana são necessários até cinco veículos", conta.

Pai de quatro filhos, ele incentivou-os a estudar, mas também a dar continuidade nos negócios da família. "Eu estudei bem pouco e parei de ir à escola com 13 anos para poder trabalhar. Por isso, quero que meus filhos estudem. Com o que eles aprendem já começaram a trazer algumas técnicas, novas tecnologias para a propriedade que acabam ajudando e que vêm para facilitar e reduzir custos de produção", comenta.

Atualmente, a produção de Brochensque chega a cerca de 100 caixas



Fernando Kubota vende toda a produção diretamente ao Ceasa, sem intermediários

tar alimentos para outros estados e até mesmo para o mercado internacional. É lá que a família Kubota se dedica ao campo na produção de morangos e goiabas, com auxílio de duas máquinas da Agritech.

Descendente de japoneses, Fernando Kubota entrou na atividade há mais de 20 anos e deu continuidade aos negócios da família. "Meu pai era produtor e dos seus quatro filhos fui eu a dar sequência à atividade rural", conta.

Numa área de 10 hectares, ele e a esposa Adriana colhem mais de cinco mil caixas de goiaba e 20 toneladas de morango anualmente. Ela aprendeu a arte do cultivo da terra depois de casada. "Eu não tinha nenhuma noção de como se produzia. Depois, aos poucos, fui aprendendo e tomei gosto", relata.

Os dois são os responsáveis desde a colheita até a venda dos produtos na Ceasa do Distrito Federal. Segundo eles, esta é uma saída para reduzir os custos, além de ter mais autonomia nos negócios.

"Podemos ter uma margem maior e vender diretamente, sem intermediários. Além disso, ter o nosso próprio caminhão para transporte faz com que não fiquemos dependentes de transportadoras", aponta Fernando Kubota.

No entanto, ele também aponta que 20% dos custos do seu negócio estão na manutenção e no combustível utilizado nos tratores e caminhão. "Precisamos de um suporte melhor para a nossa atividade, pois a agricultura é a base da economia do Brasil, mas temos muitos custos para a produção", afirma.

JOVEM EMPREENDEDOR APOSTA NO POTENCIAL DA ATIVIDADE RURAL

Enquanto muitos jovens saem do campo para buscar oportunidades de trabalho e estudo nos grandes centros, há ainda os que permanecem e querem empreendem na atividade rural, com o propósito de levar ao consumidor hortaliças de qualidade. É o caso do produtor Danilo Pinheiro Queiróz, de 27 anos. A atividade rural sempre fez parte da história da família e ultrapassa gerações. "Meu avô já era produtor rural, que ensinou para o meu pai, que passou para mim", relata.

Danilo tomou gosto pelo trabalho ainda adolescente. Por necessidade precisou assumir a dianteira dos negócios, juntamente com a mãe, com apenas 16 anos. "Por um problema de saúde do meu pai, tomei a responsabilidade para mim e pas-

sei a tocar o sítio, que na época produzia tomate. Mas daí percebi que era uma colheita mais demorada e resolvi partir para o plantio de hortaliças", relata.

Atualmente, a propriedade de 11 alqueires, localizada em Teresópolis, região Serrana do Rio de Janeiro, produz alface, espinafre, brócolis, couve, coentro e repolho. Os negócios prosperaram e o jovem produtor conseguiu investir na mecanização. Hoje a propriedade possui dois tratores da Agritech: os modelos 1160 e 1055, dos quais ele se orgulha da aquisição. "No início não tínhamos nenhum trator para 'puxar' nada e aos poucos fomos conquistando melhores condições de trabalho com a compra das máquinas", comemora.

Ele também é o responsável pela gestão financeira da propriedade e relata que aprendeu as técnicas de cultivo na prática do dia a dia da atividade. No entanto, ele conta com o auxílio de um agrônomo que presta consultoria na propriedade. "Não tive oportunidade de estudar na área e tudo que sei foi aprendendo na prática, na raça, errando e acertando. E às vezes dá errado: já cheguei a perder uma plantação inteira de alface americana e fiquei no prejuízo", relembra.

Danilo Queiróz
trabalha no
campo desde
a adolescência



INVESTIMENTOS

A colheita é diária para que os produtos cheguem fresquinhos na prateleira. No entanto, toda a produção ainda é comercializada por meio de terceiros. Parte dela desce a serra e segue para o Ceasa. Outra parte das verduras abastece os supermercados e hortifrutis da cidade e da região.

Mas, o sistema vai mudar. Danilo quer investir num caminhão para transporte próprio, o que para ele será mais vantajoso. "Todos os dias temos um produto novo para colher. Ainda vendo para terceiros porque não tive a oportunidade de comprar um caminhão que possa fazer o transporte. Acredito que fazer a venda direta será mais vantajoso e teremos uma renda melhor", aposta.

Visionário, o jovem faz planos para um futuro próximo. "Acredito que ano que vem vou conseguir comprar um caminhão e fazer o transporte por conta própria. Com isso, vou fazer o negócio caminhar com mais independência", finaliza.



Parte da produção de Danilo
Queiróz, em Teresópolis (RJ)



Hortaliças prontas
para o transporte



Fabiano Coelho é responsável por atender os produtores rurais na região de Jundiaí (SP)

DE OFFICE BOY ÀS VISITAS AO CAMPO COMO VENDEDOR EXTERNO

Uma das portas de entrada para o mercado de trabalho para os jovens é a profissão de Office boy. E foi para ocupar este cargo que Fabiano Donizete Coelho, de 40 anos, foi contratado pela concessionária Yamashita Implementos Agrícolas no início da década de 90. Ele é um dos funcionários mais antigos da empresa e de lá pra cá, foram várias promoções e mais de duas décadas de dedicação, empenho e trabalho.

“Comecei a trabalhar na Yamashita Implementos Agrícolas em 1992. Ainda adolescente, aproveitei a oportunidade que me foi dada na época. Fazia atividades rotineiras da função, como levar e entregar documentos. Percebi que gostava do setor. Com o tempo, fui conquistando experiência, aprendendo mais sobre máquinas agrícolas e crescendo na empresa”, conta.

Atualmente ele ocupa o cargo de ven-

dedor externo e é responsável por atender os produtores rurais na região de Jundiaí (SP), em que prevalece a horticultura e as frutas perenes. “Eu gosto de estar na 'rua' e cada dia ser uma rotina diferente. Só fico na loja por necessidade ou para cobrir férias de algum colega”, brinca.

Tanto tempo de atuação no mercado e a experiência adquirida fizeram com que Fabiano conhecesse em detalhes todos os tratores e implementos da Agritech. Por isso, sempre é referência para os colegas de trabalho, sem receio de repassar o que sabe. “As pessoas, às vezes, têm medo de ensinar por medo de que 'peguem' sua função. Eu sempre estou disposto a passar o que sei”, afirma.

Nas visitas que faz diariamente às propriedades no campo, ganhou alguns amigos e o que mais gosta na profissão é a hospitalidade das pessoas e potenciais clientes. “Tenho clientes que viraram amigos, de frequentar a minha casa e fazermos

churrascos. Você cria um laço de amizade com as pessoas. O que a gente mais toma é café”, diz.

Ele conta que sua trajetória profissional sempre foi baseada na transparência e confiança. Com isso, Fabiano se destacou, foi ganhando espaço na equipe e a credibilidade dos patrões. “Sou muito grato à família que apostou em mim e por terem aberto as portas lá no início. O nosso relacionamento como patrão e funcionário é baseado no respeito e no compromisso. E acredito que minha melhor resposta foi sempre vestir a camisa da empresa e dar o meu melhor”, diz.

Em todos estes anos, ele afirma que recebeu outras propostas de emprego. Todas negadas. “Eu gosto muito do que eu faço e não quero sair tão cedo. Tanto é que são 26 anos na empresa e não tenho a intenção de parar. Se eu me aposentar, acho que não vou conseguir ficar em casa. Pretendo continuar na atividade”, planeja.



IMPACTO DAS TECNOLOGIAS NA PRODUÇÃO DE PEQUENAS PROPRIEDADES VAI ALÉM DA BUSCA PELA PRODUTIVIDADE

Segundo pesquisador da Embrapa, Warley Marcos Nascimento, a aplicação de novas técnicas no campo exige investimentos e capacitação da equipe, fatores que ainda estão em falta na agricultura nacional

A tecnificação do campo é um processo que passa por uma crescente, tendo em vista os investimentos em tecnologias que auxiliem os agricultores no manejo e produção. A adequação de tecnologias e desenvolvimento de novas soluções para atender as necessidades do campo têm sido prioridade entre as empresas do setor nos últimos anos devido à grande demanda do mercado.

No Brasil, o desenvolvimento tecnológico no campo transformou o País em diversificado e respeitado exportador, teve impacto positivo na queda do preço dos alimentos, contribuindo para o combate à pobreza, e gerou poupança para financiar o desenvolvimento. De 1975 a 2010, as áreas plantadas com milho, soja, arroz, feijão, trigo e algodão cresceram 183%. A produtividade aumentou 326%, levando a produção a uma expansão acumulada de 597%. Esses dados refletiram diretamente no barateamento dos alimentos e aí tem destaque parte importante da contribuição social do setor.

Dentre os segmentos mais beneficiados pelos avanços tecnológicos dos últimos anos está a agricultura familiar, responsável por 70% dos alimentos que chegam às mesas brasileiras, bem como pela geração de sete a cada dez empregos no campo, segundo a Conab (Companhia Nacional de Abastecimento). Porém, em muitos casos apenas a tecnologia não é o suficiente para o crescimento e a produtividade das pequenas propriedades, que sofrem pela falta de recursos e de capacitação da equipe para se adaptar e aplicar às novas soluções do mercado na realidade do campo.



Neste avanço tecnológico, a Embrapa Hortaliças tem papel fundamental. Com 37 anos, acumula experiências que antecedem à sua certidão de nascimento. De lá para cá, conquistas relevantes e desafios constantes a vencer, a exemplo das pesquisas para desenvolver novas variedades resistentes a pragas e doenças, tanto aquelas de conhecimento recente, como as antigas que ainda persistem.

Além desses aspectos, outros parâmetros passaram a ser agregados com o surgimento de novas áreas de cultivo e as consequentes novas demandas da cadeia produtiva de hortaliças.

O passado pode ser visto como referência, o presente como oportunidade de ação e o futuro como um mapa pontuado de espaços em aberto para serem conquistados. O Chefe-Geral da Embrapa Hortaliças, Warley Marcos Nascimento acredita nessa premissa, pelo menos no tocante à geração e à disponibilização do conhecimento científico e tecnológico para a cadeia produtiva de hortaliças.

As tecnologias presentes no mercado igualam os produtores, independentemente de seu tamanho, mas não garantem resultados e lucratividade igual para todos, ele alerta. Formado em Engenharia Agrônoma pela Universidade Federal de Viçosa, com doutorado em Horticultural Sciences (Seed Physiology) pela University of Florida e pós-doutorado pela University of Florida, Warley se dedica ao setor há mais de 30 anos, buscando aplicar os conhecimentos adquiridos ao longo de sua vida profissional no Brasil e no exterior em prol dos produtores de hortaliças.

Agritech em Ação – Como o sr. visualiza o impacto de novas tecnologias na produção de pequenas propriedades?

Warley Marcos Nascimento – Sem dúvida, o desenvolvimento de tecnologias que contribuem para os processos das pequenas propriedades é um fator importante para o crescimento da agricultura no País, principalmente quando oferece aos pequenos produtores a possibilidade de superar obstáculos e necessidades impostas no campo. Por outro lado, consigo visualizar alguns pequenos gargalos que se tornam grandes problemas quando essas tecnologias são oferecidas no mercado. Hoje as tecnologias desenvolvidas pela Embrapa, por exemplo, são oferecidas a

todos do mercado e estão à disposição de todos os produtores, independente do volume de produção ou do tamanho de suas propriedades, mas nem todos estão preparados para incorporar essas novidades em suas propriedades.

A tecnologia necessita avançar mais entre nós. Trata-se de uma tecnologia da maior importância para minimizar os efeitos negativos tanto das mudanças climáticas como da ocorrência de pragas, mas apenas engatinhamos nessa área, no sentido de seu uso ainda limitado. Esse fato nos deixa atrás de países como o Chile, por exemplo, que com muito menos áreas disponíveis colhe 50 a 60 quilos de hortaliças por metro quadrado, e o Brasil de 10 a 20 quilos no mesmo espaço.

Agritech em Ação – Quais são esses gargalos?

Warley Marcos Nascimento – As tecnologias disponíveis no mercado nivelam os produtores, dando-lhes as mesmas condições no ponto de partida, porém fatores como capacitação e investimentos os diferenciam no decorrer do processo. Entendo que os principais problemas enfrentados são a falta de crédito, de capacitação e de gestão.

As sementes híbridas de hortaliças, por exemplo, oferecem um pacote de benefícios aos produtores, mas nem todos possuem recursos financeiros para adquirir essa tecnologia, que sem dúvida é mais cara do que as demais variedades oferecidas no mercado. Nesse momento os produtores deixam a linha do equilíbrio e passam a se dezoar.

A questão financeira é, certamente, um dos grandes gargalos encontrados para o crescimento da produção de uma pequena propriedade, pois sem o investimento, as cultivares a serem trabalhadas no campo apresentam menos resistência a doenças ou menor produtividade, deixando o produtor para trás no momento de chegada ao mercado.

Agritech em Ação – Como a falta de capacitação pode afetar a aplicação das tecnologias nas pequenas propriedades?

Warley Marcos Nascimento – As tecnologias são acompanhadas por alterações nos processos, que auxiliam na conquista dos resultados. As variedades de to-

mate desenvolvidas pela Embrapa, por exemplo, demandam um manejo diferenciado, com a aplicação de técnicas novas e adaptadas, que muitas vezes não são conhecidas pelo produtor.

A sensação que temos é que as tecnologias se perdem, pois muitas vezes não chegam na ponta e, quando chegam não são assimiladas pelo mercado. Os produtores não estão preparados para as mudanças exigidas pela tecnologia pelo simples fato de que não temos uma assistência técnica ativa que auxilie na instrução e capacitação. Muitos não plantam, pois não sabem se vão colher. Se colhem, não sabem se vão vender e, se vendem, não sabem quanto cobrar. Essas incertezas acabam desestimulando o produtor que não vê a vantagem em investir em uma tecnologia, sem ter a certeza de seu retorno.

Agritech em Ação – Mas qual seriam as mudanças necessárias para mudar esse cenário?

Warley Marcos Nascimento – Diferente do mercado da soja, que se orienta pela Bolsa de Chicago, o setor de hortaliças não possui um órgão ou associação que auxilie na organização ou padronização do mercado.

A falta de incentivo dos Governos aos pequenos produtores também é um ponto importante a ser ressaltado, pois muitos dependem de empréstimos de bancos públicos para investir em suas propriedades, mas a burocracia acaba desmotivando o agricultor. Temos que entender que o uso da tecnologia no campo não é sinônimo de produção e lucro, mas, sim, uma ferramenta que, quando bem utilizada pode render bons frutos.

Também há nichos ainda a explorar com a hidroponia e a semi-hidroponia, uma demanda crescente da cadeia produtiva. Em outros campos, a necessidade de responder aos desafios é uma constante, a exemplo dos conhecimentos sobre fitossanidade, área em que a Embrapa Hortaliças é referência. Novas doenças estão surgindo a todo o tempo e nossa experiência nessa área favorece uma atuação mais eficaz, representada por uma identificação mais ágil dos problemas, assim como das soluções.

Atuo há mais de 30 anos nesse mercado e, na minha visão, o produtor de hortaliças no Brasil é sem dúvida um herói!



#ORGULHODESERAGRITECH



Carlos Roberto Queiroz,
de Teresópolis (RJ)

Confira as imagens enviadas pelos nossos clientes entre os meses de abril e junho, com a hashtag #OrgulhoDeSerAgritech. Quer aparecer nesta seção? Envie sua foto pelas nossas redes sociais no Facebook (Agritech Lavrale) e Instagram (@agritech.lavrale), com nome completo e cidade.



Adilson Gamba,
de Dois Córregos (SP)



Lucas Kney Bauer, de Lindolfo Collor (RS)



Marcio Selhorst, de Braço do Norte (SC)



Mateus Silveira, de Guaranésia (MG)



Bruno Boaretto Lorencet, de Protásio Alves (RS)

AGRITECH MARCA PRESENÇA NA AGRISHOW

A Agritech levou para a maior feira de agronegócio na América Latina, a Agrishow, sua linha completa para agricultura familiar, com opção de tratores e microtratores entre 11 cv e 85 cv. A Feira Internacional de Tecnologia Agrícola em Ação ocorreu entre os dias de 30 de abril e 4 de maio, em Ribeirão Preto (SP).

O movimento em negócios da Agrishow 2018 atingiu a marca de R\$ 2,7 bilhões, aumento de 22,7% em relação à edição do ano passado, que faturou R\$ 2,2 bilhões. O evento reuniu um público de 159 mil visitantes, provenientes de 70 países.



HANASHIRO E AGRITECH NA AGROBRASÍLIA

Entre os dias 15 e 19 de maio foi realizada a Feira Internacional dos Cerrados (AgroBrasília). A Agritech, em parceria com a concessionária Hanashiro Máquinas Agrí-

colas, esteve presente e mostrou aos visitantes sua linha de tratores voltados à agricultura familiar.

O evento registrou a presença de 115 mil visitantes e contabilizou R\$ 1,1 bilhão em negócios na edição deste ano. O montante, informado pela assessoria do evento, representa um novo recorde, além de superar a expectativa inicial, de R\$ 850 milhões. "Superou, e muito, o que a gente imaginava. Temos sempre em mente que a Feira está em constante crescimento e, neste ano, tivemos um incremento muito grande de público. O parque ficou cheio e isso para nós é muito satisfatório", diz, em nota, Leomar Cenci, presidente da Cooperativa Agropecuária da Região do Distrito Federal (Coopa-DF), realizadora da AgroBrasília.



EXPOCAFÉ 2018 TERMINA COM SALDO POSITIVO

Conhecida como a "Terra do Café", cafeicultores paulistas e mineiros estiveram reunidos, entre os dias 16 e 18 de maio, na cidade de Três Pontas (MG), no Campo Experimental da EPAMIG, para conhecer as novidades do mercado apresentadas na 21ª edição da Expocafé. O evento contou com a tradicional participação da Agritech, que apresentou as melhores soluções para a mecanização cafeeira.

A Expocafé 2018 encerrou com um saldo positivo para organizadores e expositores. Nesta edição o evento contou com 160 empresas expositoras e atraiu um público de 12 mil participantes. A expectativa é de que o volume de negócios gerados e prospectados supere os R\$ 200 milhões.

"O produtor vem à Expocafé em busca de inovações para a atividade e de alternativas para a redução de custos e para o aumento da qualidade do produto final. O interesse deles vai além da compra; é um público que valoriza a troca de experiências e o acesso às informações", analisa o coordenador de vendas da Agritech, César Oliveira.



HORTITEC TRAZ BONS RESULTADOS PARA A AGRITECH

A Agritech participou da 25ª edição da Hortitec – Exposição Técnica de Horticultura, Cultivo Protegido e Culturas Intensivas, que ocorreu entre os dias 20 e 22 de junho, em Holambra (SP). A empresa levou sua linha completa destinada às culturas de frutas, horticultura e floricultura. O evento, que agradou os concessionários, movimentou este ano cerca de R\$ 100 milhões e reuniu um público de 30 mil visitantes vindos de todas as partes do Brasil.





A IMPORTÂNCIA DA ENTREGA TÉCNICA DOS TRATORES AGRITECH

A Entrega Técnica consiste em, primeiramente, apresentar a máquina, suas funções e especificações (contidas no Manual de Instruções), de modo que o cliente tenha total conhecimento sobre sua nova aquisição, enfatizando a utilidade do produto mediante a atividade a ser desempenhada e ressaltando seus benefícios. Permite também se aproximar do cliente para saber de suas dúvidas e expectativas.

A maneira de realizar uma operação segura é um item que merece destaque na Entrega Técnica, já que a segurança é item fundamental nos tratores Yanmar Agritech. Nesta fase, o técnico deverá apresentar os itens de segurança do trator, que são: cinto, que evita que o operador seja arremessado; o arco (EPC – Equipamento de Proteção no Capotamento), que diminui o impacto em um capotamento; e por fim, os faróis, lanternas, buzina e alarme sonoro que sinalizam a terceiros quando o trator estiver em movimento.

Mais importante que apresentar tais itens é trazer sua utilização para a realidade do campo, como por exemplo, o arco que na pulverização passa de alto para baixo, e no deslocamento o operador deverá ter a atenção de retornar ao modo inicial.

Ainda falando em segurança, com o objetivo de proteger e preservar a integridade física do trabalhador é de responsabilidade do técnico orientar sobre a importância do uso de Equipamentos de Proteção Individual (EPI'S), como: o protetor auricular, os óculos de proteção e o calçado de segurança.

A abordagem no assunto segurança transmite ao proprietário confiança no produto e total tranquilidade na utilização, demonstrando a preocupação da Agritech com o bem-estar do operador.

Disponibilizamos também uma ferramenta de grande valor: o Manual de Instruções. Ele oferece valiosíssimas informações sobre o produto ao operador no dia a dia no campo. Ao apresentá-lo, o técnico deverá focar nos itens de frequente uso, estimulando sua busca no Índice Remissivo, que se encontra nas últimas

páginas, e é classificado por palavras-chaves. Por exemplo: se deseja alguma informação relacionada a "fusíveis", procure a palavra "fusíveis" no índice.

Com isso, dúvidas simples poderão ser solucionadas consultando o Manual de Instruções, onde o cliente terá acesso a itens esclarecedores e que prolongarão a vida útil do trator, como: Tabela de Manutenção Periódica; Possíveis Avarias e Soluções, e Dicas de Segurança.

Com a ideia de trazer exemplos de situações reais ao operador, o entregador deverá instruir sobre um procedimento de simples execução e que faz toda a diferença, chamado Sangria de Combustível. Este procedimento deve ser executado toda vez que o filtro de combustível for trocado. É necessário limpar o tanque de combustível também quando de alguma forma entrar ar no sistema de alimentação, como pane seca.

Como já citamos, a venda é um processo contínuo. A próxima etapa, depois da entrega, são as revisões que o concessionário deverá gerenciar. O cliente

precisa tomar ciência dos prazos de revisão e do dever de comunicá-las, por isso o entregador tem a tarefa de explicar detalhadamente sobre sua importância e cumprimento. As revisões obrigatórias estão diretamente ligadas à Garantia do trator e elas serão acompanhadas nas fichas específicas contidas no Manual de Instruções.

Lembre-se: o cuidado com Manual de Instruções garantirá sua conservação por mais tempo. Por isso, instrua para que o operador sempre o tenha a mão.

Mais que um conjunto de procedimentos, a Entrega Técnica é uma ação de promoção do trator. Não é necessário um esforço fora do comum para que ela dê bons resultados. O grande segredo é transmitir ao cliente a sensação de segurança, mostrando o quanto ele tem valor e que poderá contar com toda equipe e estrutura da Agritech quando necessário.

Nota: Detalhes específicos de cada máquina estão contidos no Manual de Instruções.

