



AGRITECH

em ação

Edição **26**
Abril/Maio/Junho de 2014
Boletim Informativo
da **AGRITECH**

UMA NOVA ETAPA

Pág.06



AGRITECH

A sensibilidade da mulher a
serviço da empresa. **Pág. 03**

Plantações em Y começam a se
espalhar por São Paulo. **Pág. 04**

Revisão. Você já
fez a sua? **Pág. 12**



O valor da marca

Tinhamos uma marca com muita vontade de crescer e aparecer, porém solitária. Uma marca que era percebida quando se tratava de empresa fabricante de tratores e microtratores, ou da divisão de um grande grupo empresarial.

Uma marca que muitos apostavam que demoraria a se consolidar, já que por trás dela havia a obrigação de produzir equipamentos com a qualidade dos já conhecidos produtos japoneses.

Muito foi feito e muitos produtos foram lançados, a rede cresceu, a produção aumentou, mais produtos foram colocados no mercado, mais consumidores tiveram acesso à nossa marca. Mas faltava um símbolo! Um casamento entre “marca e logotipo”, em que os produtos, funcionários e a fábrica pudessem ser identificados por todos, juntamente com a certeza de que há toda uma estrutura preparada para atender e satisfazer nosso maior bem: os nossos clientes!

No final de abril de 2014 foi dada a partida para um grande projeto visando criar um logotipo para identificar a marca Agritech. Apresentado durante a Agrishow 2014, o novo logo, que estará presente em todos os produtos e ações desenvolvidas pela fábrica, se fortalecerá em conjunto com a divulgação, cada vez mais ampla, da marca Agritech.

O conceito e o significado do novo logotipo da Agritech estão ligados diretamente ao negócio, afinal veio do campo, onde se produz vida, a inspiração de uma nova identidade.

Nossa inspiração para um novo tempo não poderia ser outra: a paisagem criada pelos campos de diferentes culturas e a essência simples, mas extremamente forte, do homem do campo unido à tecnologia de uma empresa em constante evolução.

O emblema é formado por linhas que representam as diferentes culturas agrícolas e se juntam formando apenas uma unidade em perfeito equilíbrio. A posição do triângulo apontando para cima demonstra o crescimento, a ascensão do setor agrícola e o futuro da empresa e de seus colaboradores.

Que possamos juntos construir esse futuro de sucesso para todos!



**Pedro Cazado
Lima Filho**

Gerente de Pós-Vendas
e Marketing

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;
- Evolução do conhecimento;
- Qualidade em todas as ações;
- Valorização dos colaboradores;
- Valorização dos fornecedores.

EXPEDIENTE

Uma publicação trimestral produzida pela Agritech

Edição

Abril/Maio/Junho de 2014
Tiragem: 3000 exemplares

Supervisão

Dep. Marketing Agritech
Arthur Romão

Produção e Desenvolvimento

Attuale Comunicação

Jornalistas Responsáveis

Rodrigo Tomba (MTb 39.349)
Mariele Prévadi (MTb 39.739)





Atrás de uma grande concessionária, sempre existe uma grande mulher



A partir desta edição iremos destacar as mulheres que estão por trás das concessionárias Agritech. Temos o prazer de começar com a Maria Elaine, da Sami Máquinas.

Boa de conversa, Maria Elaine Schulmann das Neves Jurdi, tem nome 'pomposo', mas jeito simples. Dona Maria Elaine, como é conhecida pelos corredores da Sami Máquinas e Implementos, é responsável pelo administrativo/financeiro da empresa, que este ano abriu sua segunda filial na cidade de Ribeirão Preto. "Aqui todos têm apelidos, o meu eu não quero saber", brinca.

Boa no relacionamento com as pessoas, a porto alegre é quem faz o "meio de campo" na concessionária, como gosta de dizer. "Além de atuar na parte financeira e administrativa, acabo sendo conselheira e ajudo os funcionários, gosto de conversar com eles e sempre busco ser uma incentivadora de suas vidas pessoais e profissionais", afirma Elaine.

Mãe de Liliana e Fernando, Maria Elaine experimenta agora um novo desa-

"Viemos com nossos filhos pequenos, sem casa, sem família, foi uma aventura. Mas quando a gente se dispõe, tem que ter o coração aberto"

fiu: ser avó! A netinha Maria Luiza, com pouco mais de nove meses, faz visitas constantes à concessionária, levando alegria e descontração para a vovó e o vovô Sami. "É uma maravilha quando ela está na loja", se derrete a vovó.

Elaine e Sami vieram para Franca (SP) para montar a empresa. "Viemos com nossos filhos pequenos, sem casa, sem família, foi uma aventura. Mas quando a gente se dispõe, tem que ter o coração aberto", comenta. Com toda a família envolvida no negócio, a empresa prospera. "Mas boto limites, não dá para levar trabalho todo dia para casa, a gente precisa se policiar. A rotina acaba ficando cheia só com o trabalho e é preciso dosar", ensina.

Mas a sócia da Sami Máquinas lembra que há 26 anos, quando se instalaram na cidade, eram vistos como forasteiros e precisaram de muito trabalho para conquistar os agricultores da região, que segundo Elaine, são tradicionais. "Porém, valorizamos esta cidade, valorizamos o campo e conquistamos os produtores da região. Hoje somos referência", orgulha-se.



Moacyr Mazzi,
maior produtividade
com o sistema em Y

A SOLUÇÃO ESTÁ NO Y

A maioria dos produtores de uva Niágara do estado de São Paulo ainda não migrou sua produção para o sistema de condução dos parreirais em Y em razão dos custos. Produtores que aderiram ao sistema afirmam que em dois anos os investimentos já trazem retornos substanciais.



Trator Yanmar Agritech durante a colheita

A novidade, na verdade, já não é tão nova. Conhecido pelos produtores de uva do sul do país há muito tempo, o sistema de plantio de uvas Niágara em Y é unanimidade em terras sulistas. No entanto, na região paulista que cultiva a fruta, o sistema que substitui a tradicional espaldeira ainda tem resistência, principalmente, em razão dos custos de sua implantação.

Comprovadamente mais eficaz, no sistema em Y a videira é conduzida em três linhas, ao invés de uma, como acontece no método convencional, e o sistema mantém o cordão de produção a mais de 1,5 metro do solo, o dobro da distância do modelo convencional. Com isso ocorre uma maior ventilação das parreiras e a umidade do solo diminui, consequentemente reduzindo a incidência de doenças. O espaço entre os pés também é maior, permitindo a circulação de pessoas e tratores entre as videiras, fator que facilita a aplicação de defensivos e a colheita dos frutos.

Obviamente, com o maior espaçamento, há um menor número de pés plantados por hectare, no entanto há um aumento significativo da produção por pé, resultando em uma colheita maior no final do ciclo. “Eu colhia em média 2kg de uva por pé, depois que alterei meu sistema de plantio passei a colher 11kg de uva por parreira”, conta Moacyr Mazzi, produtor de uvas Niágara em Jundiá (SP).

Moacyr explica que realmente há um grande investimento na hora de



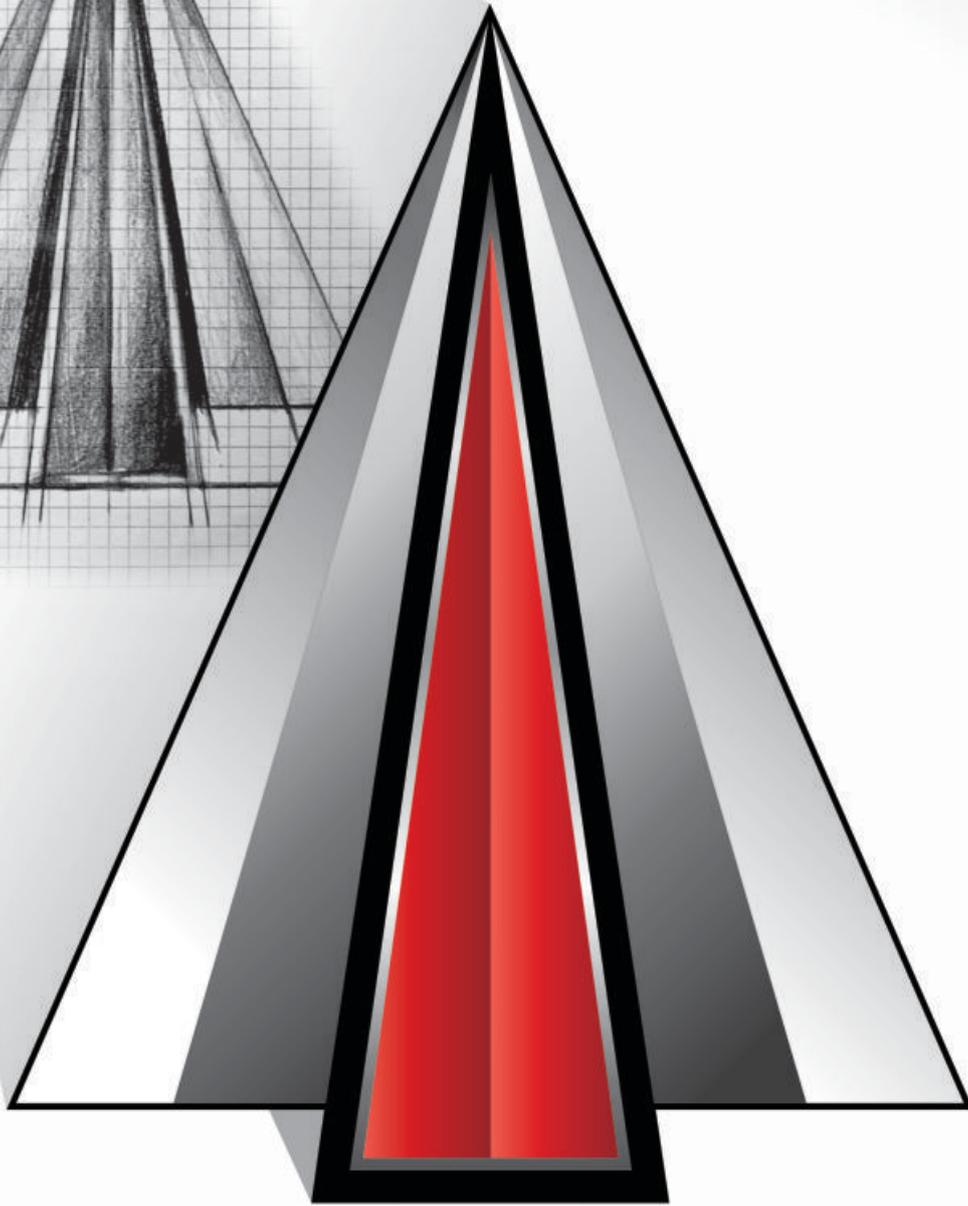
Odair Lorençon, o trator supriu a falta de mão de obra com o sistema em Y

alterar o sistema de plantio, porém o retorno é muito bom e rápido. “Quem pretende viver da uva vai ter que mudar o sistema. Eu estou economizando mais de 70% só com mão de obra. Além disso, posso usar o trator na hora da colheita, adubação e pulverização. Antes eu demorava dois dias para aplicar defensivo em 10 mil pés de parreiras e precisava de quatro pessoas. Agora eu demoro três horas e preciso de uma pessoa”, argumenta Mazzi.

Além do ganho de produtividade e da facilidade no manejo, o sistema em Y para os parreirais de Niágara supre a falta de mão de obra no campo, que atinge níveis muito elevados. A mecanização dos parreirais tem sido a solução encontrada. O produtor de uvas Niágara, Odair Lorençon está aos poucos mudando sua plantação de 6,6 hectares em Jundiá do sistema espaldeira de plantio para o 'Y'. “A colheita precisa da mão de obra, mas o que puder mecanizar é preciso mecanizar, pois não consigo mais disputar essa mão de obra com as fábricas que cercam minha propriedade. Com o sistema em 'Y' eu consigo pulverizar, adubar, subsolar, fazer o transporte do produto, tudo com o trator”, completa Lorençon.



Capa



**UMA NOVA
IDENTIDADE, MAS COM
A MESMA ESSÊNCIA**

Agrishow 2014 foi o palco escolhido pela Agritech para lançar, no final de abril, sua nova identidade visual. O novo emblema, desenvolvido por uma agência de propaganda com o envolvimento direto do departamento de marketing e de Hugo Zattera, Presidente do Grupo Empresarial Francisco Stédile, do qual a Agritech faz parte, buscou manter a essência simples e forte representada pelo homem no campo, unida à tecnologia que conduz a empresa.

Segundo a agência responsável pelo desenvolvimento do novo logotipo da Agritech, o emblema é formado por linhas que representam as diferentes culturas agrícolas e se juntam formando apenas uma unidade em perfeito equilíbrio. Sua posição apontando para cima demonstra o crescimento e a ascensão do setor agrícola e o futuro da empresa e seus colaboradores. O vermelho representa a energia e o vigor, e o cinza transmite estabilidade, confiança e estrutura sólida.

“Tive uma participação na construção deste logotipo desde o início. Ele é muito importante na minha concepção, pois, além de representar a identidade e o símbolo da empresa, também representa o amadurecimento e a consolidação de uma nova fase”, explica Hugo Zattera, Presidente do Grupo.

A Agritech já deu início à introdução do novo padrão de identidade. “Os tratores já tem o novo Logotipo destacados e todo o material que estamos utilizando já está caracterizado. Nossos stands em feiras, os outdoors, anúncios em revistas, folders informativos e até o uniforme de nossa equipe já está com a nossa nova identidade visual”, conta o gerente do departamento de pós-vendas e marketing, Pedro Cazado Lima Filho.

“Preparamos o lançamento na



Hugo Zattera, presidente da Agritech Lavrale



Painel montado no estande da Agrishow informando sobre o novo logotipo da empresa

Agrishow, e paralelamente desenvolvemos todas as peças necessárias para causar impacto. Assim que a Agrishow abriu suas portas tínhamos nosso estande com o novo logotipo, o uniforme da equipe bem como os tratores devidamente identificados. O resultado agradou bastante tanto os nossos clientes quanto os nossos parceiros”, completou Pedro Lima.

A empresa também realizou, no dia 09 de maio, uma ação interna com seus colaboradores, visando apresentar-lhes a identidade da empresa. O site da Agritech, além de aderir ao novo logotipo, também disponibilizou um hot site explicativo sobre as mudanças realizadas com o objetivo de levar informação sobre esta nova fase para seu público interno e externo.

Segundo o departamento de marketing a mudança também fará parte do novo plano de identidade da Rede Agritech.

Para o presidente da companhia, agora é o momento de explorar essa nova



identidade visual para fortalecer a marca e assegurar o espaço da empresa dentro do mercado. “Temos produtos de qualidade, desenvolvidos para diversas culturas e focados para a agricultura familiar. Agora é o momento de consolidar essa imagem e com isso abrir novos caminhos no mercado”, completou Zattera.

DLL também muda seu logotipo

O DLL tornou-se uma empresa líder baseado na cultura e em seu modelo sólido de negócios. A renovação da marca reflete o papel do DLL no mundo de hoje e representa a forma como seus funcionários trabalham em conjunto para construir parcerias com seus clientes. A construção da nova marca está baseada em centenas de histórias de clientes e colaboradores. Estas histórias permitiram formular uma identidade da empresa de forma significativa e relevante, construída sobre a base forte do crescimento dos nossos negócios.

Para o DLL o financiamento é mais do que apenas emprestar dinheiro – é encontrar soluções originais. É encontrar oportunidades para crescer. É repensar com os parceiros novas soluções. O que importa é entender a alma do negócio de seus parceiros, trazendo novas maneiras

de trabalhar juntos e encontrar soluções originais que irão sustentar o sucesso de seus parceiros e de seus clientes por gerações.

O novo posicionamento é “financial solutions partners” (parceiro para soluções em financiamentos), faz parte da nova logomarca e esclarece a forma de como o DLL se vê. “Trabalhamos com uma ampla gama de soluções financeiras e relacionados ao asset management solutions que permite que as empresas tenham ferramentas que eles precisam em suas mãos para enfrentar os desafios. Acima de tudo vemos cada cliente como um parceiro e não como simplesmente um cliente” explica Carina Moraes, coordenadora de Marketing.

dLL financial solutions partner



21ª Agrishow supera as expectativas

A 21ª edição da Agrishow, que ocorreu entre os dias 28 de abril e 02 de maio, em Ribeirão Preto (SP), superou as expectativas projetadas. O resultado conquistado durante a feira foi 20% superior ao esperado. A Agrishow, em 2014, recebeu uma visitação de mais de 160 mil pessoas, gerando negócios que chegaram a R\$ 2,7 bilhões. Este ano, mais uma vez, as demonstrações de campo chamaram as



atensões dos produtores que visitaram a feira. As apresentações da Agritech, que mostraram aos produtores o desempenho de seus tratores, cultivadores motorizados e implementos, fizeram sucesso e atraíram muita atenção do público.

Durante o evento, a empresa destacou seu mais novo modelo de trator com 75 cv de potência no mercado, o 1175 S e apresentou ao mercado seu novo logotipo.

Demonstrações de campo atraem grande público durante a Expocafé

De 04 a 06 de junho, mais de 22 mil pessoas visitaram, em Três Pontas (MG), a 17ª edição da Expocafé. O destaque este ano foi a presença maciça de produtores nas demonstrações de campo realizadas durante a feira. A Agritech esteve presente nas demonstrações e na feira apresentando suas máquinas super estreitas desenvolvidas especialmente para o mercado cafeeiro. As máquinas, denominadas 1175 Super Estreito e o 1155 Super Estreito, são os mais estreitos tratores da categoria. A empresa também apresentou os tratores 1175 e 1155 com cabine de fábrica, que proporcionam conforto, bem-estar e segurança ocupacional para o operador da máquina, especialmente em aplicações como pulverização.



Agritech participa da 21ª Hortitec, em Holambra (SP)

A tradicional feira voltada para as culturas de hortaliças, frutas e flores, a Hortitec, este ano chegou em sua 21ª edição e foi realizada entre os dias 28 e 30 de maio. Antecipada no calendário em razão da Copa do Mundo, o evento, mais uma vez, contou com a presença da Agritech, que apresentou soluções e novidades. Os microtratores, os tratores com rodado para canteiros, o novo 1175 S e a linha de tratores com motorização Agritech de 30 e 50 cv, denominados 1235 e 1250 foram os grandes destaques.



Rondônia Rural Show tem a presença da Agritech em sua 3ª edição

A Agritech, em parceria com a sua rede de concessionárias do estado de Rondônia, esteve presente na 3ª Rondônia Rural Show, feira de tecnologia e negócios agropecuários promovida pelo governo estadual. O evento foi realizado entre os dias 21 e 24 de maio, em Ji-Paraná, município da região central de Rondônia, e reuniu mais de 30 mil pessoas. As concessionárias Agritech estiveram presentes com toda a linha de tratores e cultivadores motorizados.

Agritech marca presença na Agrobrasília

Conhecida como a Feira Internacional do Cerrado, a Agrobrasília foi realizada este ano entre os dias 12 e 16 de maio. A Agritech esteve presente no evento, com toda sua linha de tratores, mais uma vez em parceria com a concessionária Hanashiro. Este ano o destaque ficou com a visita do Governador do Distrito Federal, Agnelo Queiroz, que esteve no estande da empresa e conheceu os tratores Yanmar Agritech.





Sami Máquinas patrocina a 3ª Corrida Esportiva da Alta Mogiana

A 3ª Corrida Esportiva Alta Mogiana, realizada em Franca (SP) no dia 16 de março e que já está se tornando uma tradição, teve percursos de 5 km e 10 km e a presença do maratonista Marilson Gomes dos Santos (foto), tricampeão de São Silvestre, bicampeão da Maratona de Nova York e colecionador de medalhas em Jogos Pan-Americanos. A largada e chegada do evento ocorreram em frente à Sami Máquinas, concessionária Agritech que patrocinou, mais uma vez o evento. Diversas equipes e atletas do Brasil participaram da prova, que está se tornando uma das mais tradicionais do estado de São Paulo.



Reviza inaugura concessionária em Araxá (MG)

A Concessionária Reviza, de Araxá, inaugurou no dia 31 de maio sua nova loja. Agora os produtores da região, onde predominam as culturas leiteira, cafeeira e de cereais, terão mais conforto e qualidade na já tradicional concessionária.



Agricultores de Cabo Verde (MG) visitam a Agritech

Um grupo de agricultores da região de Cabo Verde (MG) teve a oportunidade de conhecer o processo de fabricação dos tratores da Agritech no dia 14 de abril. Eles vieram por meio de uma excursão organizada pela concessionária Corujão, de Areado (MG).



Alunos do Centro Universitário de Franca visitam fábricas do Grupo



Cerca de 25 alunos do curso de Ciências Econômicas da UniFACEF - Centro Universitário de Franca visitou, no dia 04 de junho, as fábricas da Agritech e Fundituba, em Indaiatuba (SP) e da Engrenale, em Salto (SP), e acompanharam todos os processos realizados na montagem dos tratores e cultivadores motorizados da marca.

Park Máquinas participa de sua primeira Agrishow



A equipe da concessionária Park Máquinas esteve na Agrishow. A concessionária de Patrocínio (MG), recém-inserida a rede Agritech, aproveitou a oportunidade para fazer negócios e muitos contatos

Nena Tratores participa de Rodada de Agronegócios em Piumhi (MG)

A Concessionária Nena Tratores, de Piumhi (MG), participou da 12ª Rodada de Agronegócios da cidade, realizada no Parque de Exposições Tônico Gabriel, entre os dias 21 e 23 de maio. O evento contou com a presença de mais de 4 mil pessoas e a concessionária gerou mais de R\$ 800 mil em negócios.



Treinamentos

Treinamento Especial para o 1175 S

Entre os dias 22 e 25 de abril, a Agritech realizou um curso de caráter especial com a finalidade de apresentar o novo trator 1175 S, que vem equipado com novo eixo dianteiro com junta universal e câmbio sincronizado, uma novidade da empresa. O objetivo foi

proporcionar ao mecânico as habilidades indispensáveis para a correta manutenção e correção de falhas que possam surgir. As aulas práticas do treinamento focaram na simulação de falhas, diagnósticos de defeitos, testes, regulagens, medições e utilização de ferramentas especiais.



Curso de Elétrica fez sucesso na Agritech



Um novo treinamento, agora voltado para o entendimento dos circuitos e diagramas elétricos que equipam todos os tratores e cultivadores motorizados Yanmar Agritech, foi realizado no Centro de Treinamento da Agritech, entre os dias 05 e 08 de maio. Os profissionais que participaram do curso puderam compreender e diagnosticar possíveis falhas que possam surgir nos chicotes, dispositivos e componentes elétricos dos produtos Agritech.



A revisão da sua máquina está em dia?

Por Equipe de Pós-Vendas

A revisão dos tratores é um tema bastante importante de ser discutido, afinal, manter a máquina sempre com a revisão em dia evita o desgaste prematuro dos componentes, aumenta a vida útil do equipamento, trazendo maior rentabilidade, reduzindo despesas com manutenção e, principalmente, minimizando o risco da máquina quebrar durante períodos importantes do manejo da cultura em que ela é utilizada, evitando prejuízos.

É fundamental que, ao adquirir uma máquina agrícola, se leia o manual do usuário para ficar 'a par' das principais informações a respeito do equipamento que será utilizado. Pode variar, mas em casos com tratores de 4 rodas, as revisões são realizadas com 50h, 350h, 650h e 1250h. Atualmente, a exigência em relação à durabilidade das máquinas é maior e as fábricas têm trabalhado neste sentido.

A Agritech, desde o momento da entrega técnica do trator, oferece aos seus clientes dicas de revisões diárias, muito

importantes para a longevidade da máquina e que estão contidas no manual de instruções que acompanha o produto. Essas dicas, tais como: Inspeção do nível do líquido de arrefecimento do motor, nível de óleo lubrificante do motor, drenagem do decantador do óleo combustível, verificação do nível de óleo da transmissão e eixo dianteiro, verificação do indicador de restrição do filtro de ar, verificação da calibragem dos pneus, segurança na operação com o trator, uso de EPIs entre outras, quando negligenciadas pelo proprietário da máquina, geram um desgaste prematuro dos principais componentes do trator.

Vale sempre salientar que, se vencer o prazo estipulado para a revisão de fábrica das máquinas, as peças e produtos perdem a garantia se for preciso realizar algum ressarcimento durante as revisões gratuitas.

Ainda é muito comum os proprietários de tratores terem certa resistência na hora de mandar suas máquinas para a revisão, muitas vezes, inclusive, acreditando

que não há problema em trabalhar com sua máquina tendo seus lubrificantes e componentes vencidos. Isso não é verdade e a Agritech tem como política posicionar seus clientes para que realizem as revisões dentro dos períodos estipulados. Gostamos de frisar que isso diminui as despesas com revisões e otimiza a utilização da máquina.

Um importante parceiro nesta luta pela manutenção das máquinas são as concessionárias e revendas Agritech. Elas possuem um cadastro de horas de serviços de cada trator vendido em sua região. Quando a hora trabalhada pelo trator está próxima da hora da revisão estipulada, o técnico da revenda entra em contato para agendar a revisão. Esta atuação reflete no cumprimento do prazo, pois, no ato do recebimento da máquina, o cliente fica ciente de que se o prazo para as revisões periódicas não for respeitado, poderá ter problemas e perda da garantia.

Não deixe sua revisão passar do prazo! Agende já!

