



AGRITECH

em ação

Edição **32**

Outubro/Novembro/Dezembro de 2015

Boletim Informativo
da **AGRITECH**



PREPARE-SE PARA O AUMENTO DO CONSUMO DE FRUTAS, LEGUMES E VERDURAS

Pág. 06

Agritech realiza entrega técnica
de máquinas no Senegal
Pág. 03

Sami Máquinas e a
mecanização da Alta Mogiana
Pág. 04

Consórcio, uma alternativa
para o produtor
Pág. 08

VAMOS MANTER A ESPERANÇA E A CRENÇA EM MELHORES DIAS

A medida que o presente ano se aproxima do término, há um sentimento muito claro a respeito do que estamos passando em nosso país. Sentimento este de muita instabilidade por conta da crise econômica e social. A esperança e a angústia tomam conta de nossos pensamentos, pois nosso horizonte não define a possibilidade de imaginar de forma mais segura o que será o 2016 e por aí em diante. Apenas podemos afirmar que não há crise que dure para sempre e que devemos estar preparados e perseverantes para seguir em frente. Não podemos estar sentados à beira do caminho.

Que isto não sirva de motivo para nos acomodarmos, mas, todos os segmentos de mercado foram de uma ou outra maneira afetados pelas atuais políticas públicas e postura do governo em relação as estratégias atualmente utilizadas para gerir os seus recursos. Devemos lembrar, que não somente o nosso País, Brasil, vem enfrentando circunstâncias adversas, mas sim, todo o globo, porém, a nossa possui características e intensidade muito diferente; digamos que até mesmo mais perversas.

Felizmente, não é a primeira vez que vivemos essa situação. Já fomos expostos a problemas econômicos em diversas vezes na história da nossa economia, por exemplo, o regime militar, a era Collor, o plano cruzado, a chegada da URV, sem falar em tempos anteriores. Enfim, vários momentos da história nos mostram esses fatos e o cenário econômico reagiu, trazendo estabilidade e novos negócios ao mercado.

Todas estas circunstâncias deixam-nos apreensivos em relação à turbulência pela qual estamos passando, mas são com trabalho, persistência e esperança, que devemos dar continuidade as nossas atividades. Aliás, diga-se de passagem, que dentro de nosso País podemos concluir que há dois "Brasils": um que é formado pelos maus brasileiros e que criaram todas estas situações constrangedoras com seus maus exemplos e exploração; e o outro formado pelos que trabalham e que desafortunadamente mais uma vez terão que pagar a conta. Sem dúvida, este segundo está cansado de tanto deboche e definitivamente ávido por justiça e mudanças.

As empresas necessitam levantar a cabeça, tomar decisões para poder adequar-se a isto, objetivando manter o vínculo com seus colaboradores e a manutenção de sua finalidade.

Também tivemos, e em circunstâncias não favoráveis, a manutenção dos investimentos, com lançamentos de novos modelos de tratores ainda em 2015, bem como não abortaremos os projetos em andamento, exatamente pela necessidade da continuidade e, sobretudo, o intuito de manter-nos competitivos em determinados nichos de mercado. Porém, a estrutura econômica atual, não permite passos altos em qualquer que seja empreendimento, embora o segmento agrícola, agronegócio e agropecuária, ainda é um setor privilegiado e grande gerador de divisas para o País, no qual estamos inseridos com nossa atividade como apoiadores no fornecimento de produtos para este fim.

Finalmente, reiteramos mais uma vez que, devemos ter Paciência, Esperança, Perseverança e acreditar que assim como outros períodos críticos pelo qual nossa economia passou este também deverá passar. O que não podemos, é deixar de exercer nosso trabalho, com mais força e dignidade do que nunca, para mantermos a nossa robustez frente a esta situação, que com certeza, transcenderemos.



Cipriano Manoel Zanchettin
Gerente da Divisão Administrativa e Financeira

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

EXPEDIENTE

Uma publicação trimestral produzida pela Agritech

Edição

Outubro/Novembro/Dezembro de 2015
Tiragem: 3000 exemplares

Supervisão

Dep. Marketing Agritech
Arthur M. Romão

Produção e Desenvolvimento
Attuale Comunicação

Jornalistas Responsáveis

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



TRATORES DA AGRITECH TRANSFORMAM A REALIDADE EM REGIÕES DA REPÚBLICA DO SENEGAL

Por meio do Programa Mais Alimentos Internacional, a República do Senegal, país situado na parte ocidental da África, adquiriu da Agritech 59 tratores modelo 1175 (75 cv), 80 microtratores modelo TC 14 (14 cv) e 249 implementos agrícolas, entre roçadeiras, encateiradores e sulcadeiras, com o objetivo de ajudar no desenvolvimento agrícola do país, que tem mais de 70% de sua população economicamente ativa empregada no setor.

Coordenado pelo MDA - Ministério do Desenvolvimento Agrário, o programa tem, entre suas exigências, a realização de um treinamento com orien-

tações técnicas do fabricante dos equipamentos no local. O Programa Mais Alimentos Internacional estabelece uma linha de crédito concessional para o financiamento de exportações brasileiras de máquinas e equipamentos destinados à agricultura familiar e fornece apoio a projetos de desenvolvimento rural para o fortalecimento da produção da agricultura familiar por meio da cooperação técnica e do intercâmbio de políticas públicas.

Para cumprir com o acordo e oferecer toda a assistência necessária aos agricultores senegaleses, o Coordenador de Negócios do Departamento de Exportação, Wagner da Silva, e o Coordenador Técnico de Pós-Vendas, Mário Giaxa, estiveram no país africano entre os dias 10 e 19 de novembro realizando orientações técnicas e treinamentos. "Percorremos mais de 850 km pelo sul da República do Senegal, passando por cooperativas e comunidades agrícolas que receberam nossas máquinas. Não há dúvidas que com a introdução dos tratores e implementos haverá grandes transformações nesses locais", afirma Wagner.

"As mulheres são responsáveis pelo

plantio do arroz, enquanto os homens cuidam de culturas mais "pesadas", como o milho e o amendoim. Com a introdução dos tratores e microtratores haverá uma grande redução de trabalho manual, principalmente das mulheres", explica Mário. "Por onde passamos a recepção foi enorme e o interesse em aprender e conhecer melhor os equipamentos foi muito grande. Autoridades locais e estaduais sempre estavam presentes", completa Mário.

A Agritech foi a primeira empresa a fornecer equipamentos por meio do Programa Mais Alimentos Internacional para o Senegal.





O HOMEM QUE MECANIZOU O CAFÉ DA ALTA MOGIANA

Em 1988, quando Sami El Jurdi chegou a Franca (SP), vindo de São Paulo, o café já era, na cidade, responsável por grande parte da renda que circulava no município. Responsável pela abertura de uma concessionária Yanmar para a região, Sami lembra que na época a colheita era praticamente toda manual e os equipamentos disponíveis não eram adequados para o cultivo do café.

"A colheita era manual, com a "importação dos mineiros" do norte de Minas e da Bahia. E em relação as máquinas: era tudo muito rudimentar, o cafeicultor tinha que comprar o que houvesse no mercado e adaptar as suas necessidades", explica Sami.

Formado em Engenharia Agrícola, Sami percebeu que a venda de tratores era a consequência de um trabalho junto aos produtores, algo que exigia uma consultoria em mecanização para que os mesmos vislumbrassem as vantagens em adquirir um maquinário. "Sempre havia um preço melhor, um prazo que atendesse o fluxo de caixa, uma entrega mais rápida, uma assistência técnica eficiente", explica Sami.

Segundo o empresário, a indústria de tratores, máquinas e implementos só descobriu o potencial do mercado cafeeiro e passou a desenvolver produtos específicos para o setor em meados da década de 90. "Era um bom momento para o mercado de café, com o valor da saca em alta e o cafeicultor cada vez mais exigente", se recorda Sami. "Tratores mais leves, estreitos e econômicos surgiram, possibilitando o plantio de mais plantas por hectare e melhorando a produtividade", comenta.

Também foi nesta época que as cooperativas se fortaleceram e os cafés especiais começaram a aparecer. "Áreas de denominação de origem foram registradas, campanhas de marketing começavam a ser implantadas", explica o empresário. Sami comenta que o merca-

do cafeeiro se fortaleceu, e apesar de pequeno, quando comparado a soja, milho ou cana, ele sempre foi intenso e promissor, ávido por novas tecnologias e obstinado na procura por redução de custos. "Um mercado cativo e comprador", completa.

Para Sami, hoje, as máquinas estão modernas e oferecem alto desempenho, um alento para a mão de obra que se tornou proibitiva com as leis trabalhistas mais acirradas e as exigências vindas da NR-31.



INSTABILIDADES CLIMÁTICAS E O NOVO MAPA DA AGRICULTURA BRASILEIRA

por **AgroBrasConsult**

As temperaturas acima da média deste verão, assim como a falta ou o excesso de chuvas em algumas regiões do Brasil, estão sendo apontadas por especialistas em clima como as primeiras manifestações de um processo de instabilidade climática que poderá mudar a geografia da produção agrícola brasileira, até o final do século.

O estudo intitulado “Aquecimento Global e a nova geografia da produção agrícola no Brasil”, – elaborado por uma equipe de especialistas sob a coordenação dos pesquisadores, Eduardo Delgado Assad, da Embrapa Agropecuária e Hilton Silveira Pinto, do Cepagri/Unicamp (Centro de Pesquisas Meteorológicas e Climáticas Aplicadas à Agricultura, da Universidade Estadual de Campinas) –, demonstrou que a atual configuração geográfica da produção agrícola brasileira poderá ser bem diferente em 2100. A razão para isso seriam as mudanças na localização das áreas de baixo risco climático para determinadas culturas, devido a episódios de instabilidades climáticas, que deverão ser cada vez mais comuns no Brasil.

Ou seja, poderá haver migração de determinadas culturas, de regiões onde elas são tradicionais para outras onde hoje elas não ocorrem. Da mesma forma, áreas que atualmente são grandes produtoras de algumas espécies, podem não estar mais aptas climaticamente para esse plantio. Com isso algumas culturas perderão área em regiões que hoje são consideradas de baixo risco climático para elas, mas poderão ganhar espaço em outros locais, que passarão a ser considerados de baixo risco.

O café poderá perder aproximadamente 33% da atual área de baixo risco climático em grandes estados produtores como São Paulo e Minas Gerais, mas poderá ter ganhos na região sul, hoje restrita a esta cultura por causa do alto risco de geadas. A ocorrência desses fenômenos extremos deverá se reduzir no sul do Brasil, fazendo com

que a região se torne mais propícia ao plantio de café, cana de açúcar, e outras espécies, como a mandioca, por exemplo, mas não mais ao plantio de soja, uma vez que esta porção do território estará mais sujeita a estresse hídrico e também à ocorrência de chuvas.

Outras culturas como o milho, arroz, feijão, algodão, girassol e mandioca deverão sofrer forte redução no Nordeste brasileiro; nesse caso, em razão do agravamento da falta de recursos hídricos já existentes na região e que poderá se tornar crítica em duas ou três décadas. A área correspondente ao Agreste nordestino, hoje responsável pela maior parte da produção regional de milho e a região dos cerrados nordestinos – sul do Maranhão, sul do Piauí e oeste da Bahia – deverão sofrer fortes impactos das instabilidades climáticas. Com isso, a longo prazo, o cultivo de grãos – especialmente milho e soja – na região do MAPITOBA que corresponde hoje à principal fronteira agrícola em expansão no Brasil, estará seriamente ameaçado, se uma solução não for encontrada.

Enfim, se por um lado os desafios parecem cada vez maiores, assim como a urgência em enfrentá-los, por outro lado eles podem significar o surgimento de boas oportunidades de crescimento para os operadores de diversos segmentos das cadeias agrícolas, como por exemplo, as indústrias de fertilizantes, corretivos, inoculantes e defensivos. Estas poderão expandir seus mercados desenvolvendo novos produtos mais eficientes e melhor adaptados às futuras exigências da agricultura brasileira. Os segmentos de máquinas e implementos agrícolas e os de softwares de gestão das propriedades e das atividades agropecuárias também parecem ter um futuro promissor nas próximas décadas, já que a tendência é que a crescente necessidade de tecnologia para o enfrentamento de condições de produção mais adversas leve ao aprimoramento daquelas já existentes bem como ao desenvolvimento de outras, mais sofisticadas.

PREPARE-SE PARA O AUMENTO DO CONSUMO DE FRUTAS, LEGUMES E VERDURAS

Apenas 24,1% dos brasileiros ingere a quantidade de frutas e hortaliças recomendada pela Organização Mundial da Saúde (OMS), que é de 400 gramas diários em cinco ou mais dias da semana, segundo os dados da Vigilância de Fatores de Risco e Proteção para Doenças Crônicas, divulgados pelo Ministério da Saúde.

Porém, este número está crescendo, principalmente no que se refere a comercialização de vegetais processados, frutas ou legumes. Este crescimento se dá em razão de diversos fatores, especialmente a melhoria da qualidade dos produtos ofertados, o maior número de mulheres trabalhando fora de casa e de pessoas morando sozinhas, bem como o aumento da renda e a maior facilidade para adquirir produtos já prontos para o consumo.

Outro fator primordial para o crescimento deste mercado se refere a busca por uma vida mais saudável. As pessoas estão buscando uma alimentação mais saudável e isto tem permitido que novos nichos de mercado, dentro deste segmento da agricultura, surjam e outros cresçam. Uma recente pesquisa da Emater comprova esta teoria.

Segundo os dados levantados pela pesquisa, no que diz respeito aos empreendimentos focados na venda de frutas, legumes e verduras, tais como feiras, mercearias e supermercados, atualmente se tem buscado muito por produtos orgânicos; produtos hidropônicos; produtos isentos de agrotóxicos e de agentes biológicos nocivos à saúde humana; produtos desdobrados, diferenciados; produtos minimamente processados (lavados, higienizados, cortados, descascados, picotados, ralados); e produtos agroindustrializados.

Também é importante destacar que o volume de comercialização de ali-



mentos saudáveis tende a crescer e ganha quem melhor se organiza com seu fornecedor e quem melhor ofertar seus produtos ao cliente. Hoje o consumidor busca por informações sobre a forma de cultivo, por isso é recomendado expor os produtos em displays, no ponto de venda ou na embalagem, ter especificações da origem do produto: a porcentagem de desperdício na produção, a

integração da plantação com a vegetação local e o dia de colheita, entre outras informações.

Tecnologia também é fundamental. Sementes híbridas, defensivos eficientes e tratores desenvolvidos especialmente para as culturas fazem a diferença para o produtor. E as vendas de máquinas para agricultores de verduras e legumes, independente da região do



Brasil, tem aumentado. "O aumento é crescente. O número de máquinas vendidas, colocadas no campo, é cada vez maior. Dá para perceber, inclusive, que o setor de hortifruti foi o menos abalado com a crise que estamos passando", comenta Augusto Kayama Uemura, da Agrokayama, de Ibiúna (SP).

José Carlos Pimentel de Queiroz, da concessionária Garcia Queiroz, de Teresópolis (RJ), tem a mesma opinião. "Realmente a área de plantio está aumentando, o cinturão verde do estado do Rio está cada vez maior. Consequentemente as vendas também crescem. Este ano a comercialização de consórcios, por exemplo, foi muito boa", explica.

O Gerente da Unyterra de Montenegro (RS), Marcos Milech, revela que o trator 1160 Turbo tem sido o mais procurado pelos agricultores de hortaliças da região sul de Porto Alegre (RS). "O produtor de verduras e legumes tem investido na produção, em estufas e tecnologia. E com a mão-de-obra cada vez mais escassa a tendência é aumentar ainda mais estes investimentos", completa Milech.

Nenhuma outra categoria de produtos nos supermercados é capaz de levar tantos clientes à loja, como a área de frutas, verduras e legumes. A área tem grande impacto na percepção dos clientes em relação à qualidade dos produtos e a capacidade competitiva da empresa. Há diversos estudos mostrando que os perecíveis são os principais fatores para a diferenciação dos supermercados e que estas seções são determinantes na escolha de uma loja pelo consumidor, mais do que o preço.



Saulo Tietze, da Unyterra, entrega de mais um trator 1160 Turbo





Fique por dentro

CONSÓRCIO NACIONAL DA AGRITECH TRAZ VANTAGENS PARA O PRODUTOR

O consórcio se destaca como uma forma programada e inteligente de adquirir máquinas agrícolas e outros implementos, com taxas que ficam bem abaixo das praticadas no mercado. O Consórcio Nacional Agritech traz essa e outras vantagens para o produtor que quer adquirir o primeiro trator, aumentar a frota ou se preparar para renová-la.

Formado por um grupo de pessoas com o objetivo de adquirir bens a médio e longo prazo, o consórcio é gerido por uma empresa administradora especializada neste tipo de negócio, como a Gaplan Administradora de Consórcios, há mais de 40 anos no mercado e que há 28 anos administra o Consórcio Nacional Agritech.

O consórcio Agritech oferece grandes diferenciais que facilitam a aquisição do bem, por exemplo: vários tipos de planos com prazos de 30 a 100 meses; baixa taxa de administração pelo prazo total do plano; seguro de vida opcional; sem taxa de inscrição; possibilidade de ser sorteado (loteria federal), fazer oferta de lances ou quitar a cota antecipadamente; opção de pagamento com parcelas reduzidas em até 35% até a contemplação da cota e a opção de parcelar o pagamento do lance.

Para quem necessita do bem com maior rapidez, existem ainda os Grupos Especiais, com planos de 30 e 40 meses, com taxa de administração reduzida, entregas programadas até o 5º mês e lances programados de 20 e 30%.

O Consórcio Nacional Agritech pode ser adquirido em toda a rede de concessionárias Agritech, que conta com mais de 100 empresas em todo o território nacional.

QUAIS OS DIFERENCIAIS DO CONSÓRCIO NACIONAL AGRITECH?

- ✓ Sem taxa de inscrição;
- ✓ Opção de pagamento de parcelas reduzidas em até 35% até a contemplação da cota;
- ✓ Parcelamento no pagamento do lance;
- ✓ Grupos Especiais (planos de 30 e 40 meses, com taxa de administração reduzida, entregas programadas até o 5º mês e lances programados de 20 e 30%).



CONSCIENTIZAÇÃO E INFORMAÇÃO NO OUTUBRO ROSA

Para conscientizar as colaboradoras sobre o câncer de mama e celebrar o Outubro Rosa, a Agritech promoveu uma palestra especial sobre o tema. A prevenção e o autoexame foram os tópicos destacados durante a apresentação. O Outubro Rosa é uma campanha mundial de conscientização que tem como objetivo principal alertar as mulheres e a sociedade sobre a importância da prevenção e do diagnóstico precoce do câncer de mama. A ação foi realizada em parceria com a VOLACC, ONG de Indaiatuba que apoia o combate ao câncer.



AGRITECH CELEBRA 14 ANOS DE ATIVIDADES

Para comemorar o seu 14º ano, a Agritech realizou uma cerimônia especial para os colaboradores da fábrica na tarde de 6 de novembro. Durante o evento, os funcionários que completaram dez anos de casa foram homenageados. A comemoração contou com a participação do corpo gerencial da empresa e na oportunidade o Gerente da Divisão Administrativa e Financeira, Cipriano Manoel Zanchettin, que parabenizou todos pelo empenho e dedicação.



2015 SE ENCERRA COM ALMOÇO ESPECIAL

Agritech realizou um almoço para todos os colaboradores da empresa no dia 18 de dezembro para comemorar o encerramento das atividades de 2015.





Concessionárias

TRATOR 1160 É O DESTAQUE EM EVENTO PROMOVIDO PELA IMPLEMENTOS YAMASHITA

Nos dias 18 e 19 de novembro, a concessionária Implementos Yamashita reuniu produtores da região de Jundiá (SP) para apresentar todas as características e vantagens do modelo 1160. O evento foi um sucesso e reuniu diversos clientes e agricultores.



ALUNOS DA FUCAMP, DE MONTE CARMELO (MG) PARTICIPAM DE AULA PROMOVIDA PELA PARK MÁQUINAS

No dia 11 de novembro, 27 alunos do curso de Agronomia da Fucamp – Monte Carmelo (MG) se reuniram para participar de uma aula de máquinas agrícolas. A ação foi promovida pela Agritech em parceria com a Park Máquinas. A concessionária Park Máquinas apresentou aos alunos implementos para lavoura de café, levando em consideração cada uma das fases de implantação da lavoura cafeeira.

CLIENTES DA REGIÃO DE IBIÚNA PARTICIPAM DE EVENTO REALIZADO PELA CONCESSIONÁRIA AGRO KAYAMA

Para promover os modelos 1160, 1175S e 1185S, a concessionária Agro Kayama preparou um evento para os agricultores da região de Ibiúna (SP) nos dias 11 e 12 de novembro. A ação foi um sucesso entre os participantes!



PRODUTORES DAS REGIÕES DE FRANCA (SP), RIBEIRÃO PRETO (SP) E SÃO SEBASTIÃO DO PARAÍSO (MG) VISITAM A FÁBRICA

A concessionária Sami Máquinas promoveu, nos dias 21 e 22 de outubro, um encontro para os agricultores das regiões de São Sebastião do Paraíso, Franca e Ribeirão Preto na Agritech. Na oportunidade os agricultores puderam conhecer as empresas do grupo e interagir com a equipe da fábrica.



Eventos

FEIRA

CIDADE

DATA

SITE

Expodireto
Femagri
Agrishow
Hortitec
Expocafé
Expointer

Não Me Toque/RS
Guaxupe/MG
Ribeirão Preto/SP
Holambra/SP
Tres Pontas/MG
Esteio/RS

07 a 11 de Março
16 a 18 de Março
25 a 29 de Abril
22 a 24 de Junho
07 a 10 de junho
27 de Agosto a 04 de Setembro

www.expodireto.cotrijal.com.br
www.cooxupe.com.br
www.agrishow.com.br
www.hortitec.com.br
www.expocafe.com.br
www.expointer.rs.gov.br



ALUNOS DA ETEC DE CAPÃO BONITO (SP) REALIZAM VISITA TÉCNICA À AGRITECH

No dia 15 de outubro, a fábrica da Agritech foi visitada pelos estudantes dos cursos Técnico em Administração e Técnico em Logística da ETEC de Capão Bonito (SP). Os estudantes conheceram o sistema logístico da Agritech, incluindo transporte, armazenagem e supply chain.



AGRITECH APRESENTA O PROCESSO DE MONTAGEM DE TRATORES AOS FUNCIONÁRIOS DA TITAN PNEUS

Durante o dia 28 de outubro, funcionários da Titan Pneus foram até a fábrica da Agritech para uma visita técnica. Na oportunidade, foram apresentados o processo de montagem de tratores e a aplicação dos pneus nos equipamentos.



VENEDORES DE CONCESSIONÁRIOS AGRITECH PARTICIPAM DE CAPACITAÇÃO TÉCNICA

Com a finalidade de habilitar profissionais com capacidade técnica/teórica para oferecer o produto ideal ao cliente, a Agritech promoveu, entre os dias 23 e 28 de novembro, em seu Centro de Treinamento, um curso com foco em Vendas. Na oportunidade os participantes puderam conhecer os produtos e suas características e as formas de aquisição por meio das opções de financiamento disponíveis.



CONCESSIONÁRIA COMERCIAL SCARDUA RECEBE A SEGUNDA EDIÇÃO DO TREINAMENTO DE VENDAS ITINERANTE

30 vendedores da concessionária Comercial Scardua tiveram a oportunidade de participar do II Treinamento de Vendas Itinerante. A ação foi realizada entre os dias 15 e 17 de outubro, em Itarana (ES). O treinamento possuiu um dia dedicado as práticas no campo, com operação de tratores e cultivadores motorizados.

PÓS-VENDAS É TEMA DE CURSO NA AGRITECH



Os profissionais responsáveis pela administração e gerenciamento da área de Pós-Vendas das concessionárias tiveram a possibilidade de participar de um curso com foco em Administração de Pós-Vendas. O intensivo, realizado no Centro de Treinamento Agritech, ocorreu durante os dias 30 de setembro e 02 de outubro. As funções da AgriWeb, cadastro de clientes, cadastro de revisões, o manual de garantia, organização de ordens de serviço, agendamento de revisões e serviços e estruturação da oficina estiveram na pauta, além do Programa de Fortalecimento da Rede Agritech, o FORTECH.

PRODUTORES DE SERRA DO SALITRE E PATROCÍNIO, EM MINAS, RECEBEM CURSO



Agritech desenvolveu um treinamento, em parceria com a Park Máquinas, com foco em Operação e Manutenção de Tratores. Entre os dias 09 e 13 de novembro, 35 colaboradores da região de Serra do Salitre e Patrocínio, em Minas, participaram do curso.



REORGANIZAR É PRECISO!

por **Everton Fabiano Rodrigues**, Técnico de Pós Vendas

Com a constante mudança no mercado, torna-se inevitável adotar meios para minimizar os custos operacionais, com o objetivo de aumentar a lucratividade. Com este cenário, estabelecer metas e rever as diretrizes do negócio, não são suficientes, também é necessário uma equipe comprometida e disposta a colaborar.

Quando se estabelece um padrão de trabalho, uma rotina, o monitoramento torna-se mais fácil, consequentemente, otimizando o tempo das atividades a serem executadas, ou seja, o rendimento diário e a qualidade dos serviços prestados aumentam, possibilitando atender mais clientes. Para se conseguir o tão esperado resultado, algumas diretrizes deverão ser executadas, tais como:

CONHECER AS NECESSIDADES DA EMPRESA

Realizar um levantamento indicando quais pontos serão trabalhados (*melhorados*), ou até mesmos criados, não esquecendo de elencar as *prioridades* e a *ordem que irão acontecer*.

AMBIENTE DE TRABALHO

Criar um ambiente de trabalho condizente com a ideia a ser implantada, muitas vezes uma *reorganização do Layout* (*espaço físico, armários, prateleiras, etc.*), *limpeza*, a *cria-*

ção e identificação dos locais para cada coisa, onde todos possam encontrá-las quando necessário, sem que haja perda de tempo. Tomando como exemplo uma *oficina organizada*, onde o técnico consegue reduzir 30% o tempo para realização de seus trabalhos, quando comparado à uma *desorganizada*. Com as informações prestadas concluímos que: *quadros para ferramentas, carrinhos de serviço, armários, identificação, conservação, ferramentas adequadas*, são de fundamental importância para conseguirmos aumentar a rentabilidade, melhorar o aproveitamento do tempo, reduzir os custos operacionais e gastos com desperdícios de *materiais*. Este mesmo exemplo pode ser aplicado em outros departamentos, tendo resultados ainda melhores.

CONSCIENTIZAÇÃO E MONITORAMENTO

Após o processo de organização e padronização, cabe conscientizar cada um dos colaboradores a importância de manter o local, *limpo, organizado, sinalizado*. Por consequência a qualidade do ambiente de trabalho irá melhorar, motivando cada vez mais o crescimento e a melhoria do ambiente.

Todos os itens acima descritos possuem o objetivo de criar benefícios e crescimento a todos os envolvidos com o negócio. Um colaborador mais *envolvido e satisfeito atende melhor e*

realiza um serviço de melhor qualidade aos clientes finais, que por sua vez passam a valorizar mais a Marca e a Concessionária em todos os aspectos, facilitando assim o processo de fidelização. Um cliente que tem suas expectativas atendidas / superadas indicam novos clientes, que por sua vez irão indicar outros novos clientes, e assim sucessivamente, passando a ser um processo natural de integração com a marca, gerando maior credibilidade e consolidação perante ao mercado.

Com todas as ações adotadas de forma consciente, organizada e condizente com o negócio, teremos por consequência o crescimento. Devemos focar na *adequação da equipe, processos e estrutura física*, tendo por objetivo não perder a qualidade, credibilidade e os diferenciais de atendimento e tão pouco os clientes já conquistados, pois estima-se ser necessário investir uma unidade monetária para manter um cliente, aproximadamente de cinco a sete unidades monetárias para conquistar um novo cliente, e algo entorno de dez vezes mais para trazê-lo de volta. Não podemos esquecer que um cliente insatisfeito não irá reclamar várias vezes para você, mas sim realizará uma propaganda negativa aos seus clientes potenciais (Novos e Atuais), onde juntos deixarão de comprar, criando uma possibilidade de crescimento para seu concorrente. Pense nisso!!