



AGRITECH

em ação

Edição **35**

Julho/Agosto/Setembro de 2016
Boletim Informativo
da **AGRITECH**



AGRICULTORES POR OPÇÃO

Conheça as histórias de produtores rurais que conciliam a atividade com outras profissões, como dentista, médico, engenheiro e piloto de avião - **Pág. 06**



Planejamento e comprometimento com a equipe são alguns dos diferenciais da gestão da Sami Máquinas - **Pág. 04**

Entrevista com a pesquisadora de frutas e hortaliças do Cepea, da ESALQ/USP - **Pág. 08**

Conheça as linhas de financiamento do Bando DLL - **Pág. 12**

O conhecimento faz a nossa diferença

Estamos acompanhando as várias ações que as empresas vêm adotando para resistir e permanecerem operacionais dentro do atual cenário econômico, entretanto temos de estar aptos a reagir de forma rápida e sustentável, a um novo ciclo de crescimento.

Já existem segmentos que apresentam uma tendência de crescimento, se comparado com 2015, embora não exista um consenso para uma projeção de crescimento do mercado de máquinas agrícolas. Em curto prazo, já estamos trabalhando com números bem superiores ao início deste ano, o que tem nos desafiado a buscar alternativas junto à nossa cadeia de fornecedores e produção.

Reagir de forma rápida e sustentável é possível para a Agritech? Sim, somos uma empresa formada por profissionais, em sua maioria com 10 anos de experiência, dotados de conhecimento tácito, ou seja, aquele conhecimento que o indivíduo adquiriu ao longo da vida, que está na cabeça das pessoas, geralmente difícil de ser formalizado, verbalizado ou explicado a uma outra pessoa como "Know-How".

Quantas vezes ouvimos: "os funcionários são o maior ativo da empresa". Isto é uma verdade, pois são eles que detêm o tal conhecimento tácito; são eles que possuem em suas mentes o conhecimento, os processos, as ideias, as sugestões de melhorias, a experiência de vida etc.

Isto se deve ao fato de lidarmos com algo subjetivo, não mensurável, que é impossível de se ensinar, de passar através de manuais ou mesmo em sala de aula. Trata-se da vontade, interesse, determinação, e é isso que diferencia pessoas.

Aqui na Agritech todos temos uma obsessão por atingir e superar nossas metas, nas diversas áreas da empresa, o que está ligado diretamente à Vontade, Interesse e Determinação de nossas pessoas. Algumas vezes somos até criticados por atitudes de cobrança junto a nossos fornecedores na busca do atendimento a novos prazos e qualidade, mas é isso que buscamos: melhorias e superação.

Fazemos a diferença quando agimos de acordo com a nossa máxima "quem precisa vai buscar", quando sabemos que a melhor forma de se transmitir conhecimento é através da convivência, das interações que fazemos diariamente com as nossas equipes, é fazer todos participarem das nossas dificuldades e objetivos, e tudo isso via comunicação face a face, de forma simples, sem grandes hierarquias.

Tenho a confiança em nossas pessoas! Pessoas que trabalham de forma a sempre assumir novos desafios em busca de fazer a diferença, SER diferente através da vontade.



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;
- 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

Julho / Agosto / Setembro
Tiragem: 3000 exemplares

Supervisão

Dep. Marketing Agritech
Arthur M. Romão
Isabela Melecardi Florencio

Produção e Desenvolvimento

Attuale Comunicação

Jornalistas Responsáveis

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



Evento

AGRITECH APRESENTOU A MAIS COMPLETA LINHA DE TRATORES ATÉ 85 CV PARA A MECANIZAÇÃO AGRÍCOLA NA EXPOINTER 2016

A Agritech apresentou durante a Expointer, a exposição internacional agropecuária que ocorreu entre os dias 27 de agosto e 04 de setembro em Esteio (RS), a mais completa linha de tratores e microtratores entre 11 cv e 85 cv, voltada para o produtor rural.

Pioneira na indústria brasileira ao fabricar linhas de tratores, microtratores e implementos agrícolas voltadas especialmente para os produtores familiares, a empresa preza por tecnologia e assim contribui com o desenvolvimento dos agricultores e da produção nacional.

A linha de tratores Yanmar Agritech atende a fruticultura, a horticultura ou qualquer outra cultura da região Sul. Com motores que variam em sua potência de 30 cv a 85 cv, a linha Yanmar Agritech pos-

sui diversos itens de série de fábrica, são mais leves e tem baixo consumo de combustível. Além disso, a empresa possui tratores cabinados de fábrica que proporcio-

nam mais conforto, bem-estar e segurança ocupacional para o operador da máquina, especialmente em aplicações como pulverização.



Destaque

AGRICULTORES DA REGIÃO DE MOGI DAS CRUZES VISITAM A FÁBRICA AGRITECH

Durante o dia 27 de junho, 25 agricultores da região de Mogi das Cruzes (SP) visitaram as empresas do grupo Agritech, Engrenale e Fundituba. A ação, promovida pela concessionária Hirmaaq, teve como objetivo principal criar a interação entre os clientes e a equipe de apoio da fábrica.

Todo o processo de montagem dos tratores e cultivadores motorizados, incluindo o sistema logístico da Agritech que contempla transporte, armazenagem e supply chain, foi apresentado aos agricultores. Os visitantes puderam participar de um almoço especial e encerramento comercial. As visitas fazem parte do calendário Agritech há vários anos.



COSTA DO MARFIM, NA AFRICA, RECEBE CULTIVADORES MOTORIZADOS DA AGRITECH



A Costa do Marfim, país situado no continente Africano, recebeu 66 cultivadores motorizados adquiridos por meio de um programa de incentivo promovido pelas Nações Unidas. A ação inédita realizada pela Agritech ocorreu no mês de setembro.



Nossos Parceiros

PLANEJAMENTO E COMPROMETIMENTO COM A EQUIPE FAZEM A DIFERENÇA NA SAMI MÁQUINAS



Encontrar soluções viáveis à mecanização rural, atender o produtor com presteza e dedicação, orientar o cliente em sua escolha e direcioná-lo para os equipamentos corretos que demandam a sua atividade. Esses são alguns fatores que norteiam a equipe da Sami Máquinas Agrícolas, concessionária Agritech, com matriz localizada em Franca (SP) e liderada pelo gerente de vendas Elson de Faria.

Natural de Patos de Minas (MG), o gerente de vendas trabalha no grupo há cinco anos, coordenando uma equipe com cinco colaboradores. De acordo com ele, um dos fatores que o atraiu para integrar o time Sami Máquinas é porque a empresa desenvolve um trabalho sério no mercado de máquinas e implementos agrícolas, motivo de orgulho para ele. "Há o respeito pelo interesse dos clientes. Indicamos soluções que realmente facilitam suas operações e reduzem seus custos. A empresa sempre teve como principal objetivo a satisfação do consumidor, oferecendo todo o suporte necessário. E, para isso, também se preocupa com o bem-estar dos seus funcionários", afirma o gerente de vendas.

O setor de vendas está sempre impulsionado a cumprir suas metas. Para isso, Elson de Faria aposta numa estratégia de planejamento, aliado à organização, comprometimento, companheirismo e respeito pela equipe. "Metas fazem parte do dia a dia de qualquer empresa. Por isso, ten-

tamos sempre trabalhar com um ano à frente, com planejamento. As máquinas que vendemos esse ano são resultado de um trabalho consistente em anos anteriores para despertar os produtores para a necessidade de aquisição e assim sucessivamente. Nossos colaboradores estão treinados e capacitados para o atendimento com dedicação, cortesia e rapidez ao nosso cliente, que é o motivo de nossa existência", explica Faria.

Ao todo, o grupo Sami Máquinas emprega 55 colaboradores e possui três lojas (Franca/SP, Ribeirão Preto/SP e São Sebastião do Paraíso/MG) que atendem a demanda da cultura do café, compreendendo 50 municípios das regiões de Alta Mogiana, Mogiana Paulista e Sudoeste Mineiro. "Atuamos com tratores e implementos agrícolas que atendem todas as etapas da cultura do café, desde o plantio e tratamentos culturais até a colheita. As máquinas fabricadas pela Agritech têm o perfil que a cultura cafeeira exige, aliando características indispensáveis para essa atividade", salienta.

A Sami Máquinas Agrícolas foi fundada em janeiro de 2002, por Sami El Jurdi que está no negócio de concessionárias de tratores desde 1988. Atualmente, a loja matriz em Franca está dividida em três departamentos: área de exposição e vendas com 600 m², área de peças com 200 m² e oficina e pátio com 450 m². "Primamos pela eficiência de nossa assistência técnica, com mecânicos treinados na fábrica para

a solução rápida e eficiente ao agricultor. Também contamos com um grande estoque de peças, com mais de 10 mil itens disponíveis, não só para os tratores e colheitadeiras, mas também para as principais marcas de implementos agrícolas", salienta.

Todo o trabalho desenvolvido em parceria com a Agritech nesses pouco mais de 14 anos tornou a Sami Máquinas uma das três maiores concessionárias de tratores Agritech, dentre as mais de 100 existentes no Brasil. "O sucesso de tudo isso é trabalhar com ética, respeito, qualidade, trabalho em equipe e preço justo", finaliza.



CAFÉ COM INDICAÇÃO DE PROCEDÊNCIA

A Sami Máquinas atua na região da Alta Mogiana, no nordeste do Estado de São Paulo e divisa com Minas Gerais, que produz cafés com indicação de procedência e reconhecida qualidade, cultivados em altitude privilegiada que enriquece o sabor e o aroma. O clima da região favorece o amadurecimento lento e uniforme dos grãos. O café fino dessa região é representado pela Associação dos Produtores de Cafés Especiais da Alta Mogiana, conhecida internacionalmente como AMSC — Alta Mogiana Specialty Coffees.



AGRICULTOR POR OPÇÃO



O dentista e agricultor
Maércio Diogo de Oliveira

Não há estatísticas ou números oficiais que possam comprovar, mas a quantidade de profissionais formados nas mais diversas áreas que hoje também se dedicam à agricultura é enorme. Essa percepção tem sido relatada pelos concessionários Agritech de todas as regiões.

O cirurgião dentista Maércio Diogo de Oliveira atua em Jundiá (SP), mas não abandonou as terras onde nasceu. Cliente da Corujão Máquinas e Implementos Agrícola, Maércio foi criado em São João da Boa Vista (SP), onde produz café, bananas e rosas. Dessa forma, Maércio se divide entre o consultório e o

campo. "De segunda a quarta eu fico em Jundiá, onde atendo meus pacientes. De quinta a sábado, vou para São João da Boa Vista para cuidar das propriedades", afirma Maércio. Segundo ele, atualmente, ambas as atividades passam por uma situação difícil. "O momento está delicado tanto para o trabalho no consultório quanto no campo", assegura. Maércio não vê grandes dificuldades em manter as duas atividades. "Muitas vezes eu estou no consultório e preciso resolver alguma coisa da agricultura, mas não há grandes problemas", afirma. "Além disso, a atividade odontológica tem um período profissional ativo, enquanto que a agricultura, não", finaliza.

COM A AGRICULTURA ENRAIZADA EM SEUS DNAs, HOMENS QUE OPTARAM POR OUTRAS ATIVIDADES PROFISSIONAIS, HOJE SE DIVIDEM ENTRE A VIDA NO CAMPO E NA CIDADE.

Piloto de avião

Já em Garça, cidade também do interior paulista, o piloto de avião Fernando Morozini, cliente da concessionária Agritech Ciamar, mantém a cafeicultura como uma de suas principais atividades profissionais. A opção pela agricultura, que veio da família, ocorreu após a falência da Vasp, antiga companhia aérea brasileira. "Quando a Vasp faliu eu precisei voltar para a agricultura. Hoje é minha principal atividade", afirma Fernando, que atualmente também atua como piloto na Universidade de Marília. "A universidade possui um jatinho executivo e eu sou o piloto oficial", informa. Fernando e o irmão possuem duas propriedades e Fernando ainda gerencia um sítio e a propriedade do seu sogro. "Hoje a agricultura faz parte da minha vida, é uma atividade que eu gosto muito", afirma.



O piloto de avião e cafeicultor
Fernando Morozini



O engenheiro e cafeicultor Zito com seu filho Gustavo



Engenheiro e cafeicultor

Para o engenheiro civil e cafeicultor José Carlos de Moraes Filho, o Zito, a tecnologia disponível é a grande aliada para conciliar as atividades. Com escritório de engenharia em Campinas (SP) e a fazenda de café em Garça (SP), Zito utiliza a internet, o celular e sistemas de gestão para controlar a produção cafeeira, a torrefação e a distribuição do Café Aroma, atividade cada vez mais verticalizada na Fazenda Água da Mata. Vindo de uma família rural com propriedades de cana na região de Piracicaba, o engenheiro adquiriu sua fazenda cafeeira depois de formado e acredita que a sua atuação em centrais de concreto, que utiliza de forma intensa sistemas de controle dos equipamentos, o ajudou a fazer a gestão da atividade cafeeira e industrial mesmo sem estar presente fisicamente. “Uns dois anos atrás, eu dedicava de 10 a 15% do meu tempo para o café; hoje é cerca de 60% para a atividade agrícola e industrial”, conta o engenheiro, que se especializou em Administração de Empresas e está focado na verticalização da sua propriedade para que faça o ciclo completo do café.

Médico e produtor rural

O que a atividade rural e a medicina têm em comum? “Vida! Vida animal e vida vegetal” é a resposta do médico anestesiológico Humberto Ferreira Borges, que possui uma fazenda em Cristais Paulista (SP), cliente da Sami Máquinas,

que hoje está direcionada para a suinocultura, cafeicultura e produção de composto orgânico. Como Dr. Humberto consegue conciliar as duas profissões? “Brinco com os amigos que hoje sou médico matutino e agricultor no vespertino, pois na profissão não sou mais responsável por plantões. O início é sempre mais difícil para qualquer um: inexperiência, amadorismo, dificuldades para investimento, baixa produtividade. Porém, sempre tive o braço direito da esposa que vive com prazer a atividade agrícola. Veterinária por formação é apaixonada no que faz. Nossa filha caçula, também veterinária, voltou para fazenda e nos ajuda muito. Ou seja, agora tenho braço esquerdo e direito. Somo um trio a pensar no dia a dia da roça”, conta o médico. Além do trabalho, Dr. Humberto destaca o fato de viver na fazenda como um fato que o ajuda no trabalho na cidade. “A fazenda é o local onde vivemos, respiramos, produzimos e damos emprego com o devido respeito ao meio ambiente. Para mim pessoalmente, sair do campo bem pela manhã, sentir o cheiro das flores, ouvir o canto dos pássaros me oferecem energia vital para cuidar bem das pessoas na cidade. À tarde, ao retornar ao campo me sinto realizado ajudando a salvar 'vidas' lá e aqui. É muita responsabilidade em ambas as atividades. A primeira, como profissional médico, foi um sonho de criança bem do interior de Minas. A segunda, ser produtor rural é uma paixão que o destino me trouxe. Ver o fruto de ambos os trabalhos me fascina e me enche de orgulho”, comemora.



O médico e pecuarista Dr. Humberto



Entrevista

ATENÇÃO AO EXCEDENTE DE PRODUÇÃO

A professora Dra. Margarete Boteon é pesquisadora do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea), da ESALQ/USP, e Coordenadora do Projeto Hortifruti Brasil/Cepea - Esalq de inteligência de mercado na área de frutas e hortaliças.

PRODUTOR DEVE ESTAR ATENTO AO EXCEDENTE DE PRODUÇÃO QUE PODE SER GERADO EM 2017

É o que alerta a professora Dra. Margarete Boteon, pesquisadora do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea), da ESALQ/ USP, e Coordenadora do Projeto Hortifruti Brasil/Cepea – Esalq de inteligência de mercado na área de frutas e hortaliças. Dra. Margarete conversou com a Revista Agritech em Ação sobre os principais desafios do setor, especialmente no que diz respeito à gestão das propriedades, padronização e comercialização, além de destacar o papel fundamental da disseminação da informação para a evolução da atividade.

Revista Agritech em Ação - Pela experiência do Cepea no acompanhamento do mercado de frutas e hortaliças, quais são os principais desafios enfrentados pelos produtores atualmente?

Margarete Boteon - Há muitos desafios no setor de hortifrutícolas. Posso concentrar na área onde o Projeto Hortifruti Brasil do Cepea mais atua: gestão das propriedades hortifrutícolas e comercialização. No caso da gestão, é importante o produtor, cada vez, mais ter um controle apurado do seu fluxo de caixa, apurar corretamente o seu custo de produção e ter um planejamento estratégico (longo prazo) e de médio e curto prazo. A máxima: “quem não mede não administra” é correta, como também “quem não sabe o que quer, qualquer caminho serve”. No caso da comercialização, o setor precisa avançar como um todo no básico: ter uma linguagem única quanto ao produto que se comercializa. A agenda da padronização está em processo há 20 anos e ainda estamos aquém do ideal no geral.

Do produtor ao varejo, é importante todos terem a mesma linguagem na comercialização. A padronização aumenta os incentivos à qualidade, melhora a confiança na relação comercial, amplia as oportunidades de negócios e reduz as perdas do produto, especialmente porque o manuseio do produto diminui após o seu condicionamento.

O que vê que mais avançou na hortifruticultura nacional nos últimos 10 anos?

O setor se modernizou, temos um maior portfólio de culturas, um calendário amplo de colheita e produtos de boa qualidade. No entanto, essa modernização não foi ampla, ela se restringiu a determinados grupos de produtores e de certos segmentos no varejo. Mas, no geral, hoje a cadeia avançou se comparada há 10 anos.

Nesse sentido, de que forma o maior acesso à informação colabora para a evolução da atividade?

Quanto mais informação, mais confiança, mais transparência, mais negócios e investimentos. Acreditamos nisso no projeto Hortifruti Brasil do Cepea/Esalq. Temos, desde 2002, uma equipe de pesquisadores e analistas de mercado que pesquisam diariamente o mercado de frutas. Toda essa informação é repassada ao mercado pela Hortifruti Brasil e, mais recentemente, por diversas plataformas digitais.

Isso se reflete no esforço da HF Brasil em disponibilizar conteúdo em diversas plataformas digitais mais fortemente em 2016?

Sim! O nosso grande desafio em

2017 é dar visibilidade ao nosso site (hfbrasil.org.br) e circular toda a nossa informação entre os grupos de Whatsapp e Facebook, principalmente. Esse esforço tem como objetivo atingir uma rede de colaboradores maior que a atual, que já conhece o nosso projeto e interage com troca de informação conosco.

O que os produtores podem esperar para o mercado em 2017? A quais aspectos devem estar mais atentos?

O excedente de produção que pode ser gerado em 2017 por conta da previsão de um clima mais típico do que foi em 2015 e 2016, especialmente no Sul e Sudeste. As adversidades climáticas nos últimos anos reduziram a produtividade e isso permitiu um patamar de preços mais elevado. Dependendo do nível de produtividade, o produtor conseguiu ter uma boa liquidez do produto, mesmo em situação de retração econômica. O que devemos estar atentos no próximo ano é o quanto a produção pode ultrapassar o nível de consumo, e esse volume excedente de oferta pode pressionar a rentabilidade do produtor.

Vocês estão vislumbrando aumento no consumo de hortaliças e frutas com a recuperação econômica que deve se intensificar a partir dos próximos meses?

Somos mais conservadores em termos de recuperação econômica versus consumo. Acreditamos que o consumo não vai retrair mais em 2017 por conta da perspectiva de um melhor cenário econômico-político e os preços mais atrativos dos hortifrutícolas no próximo ano.

PRÓ-MAQ PARTICIPA DE FEIRAS EM MINAS

A Pró-Maq, concessionária Agritech de Patos de Minas (MG), participou de duas feiras nos últimos meses. Entre os dias 20 e 23 de julho esteve presente em Pompeu (MG), na Superleite. Já entre os dias 15 e 21 de agosto, a empresa esteve em Divinópolis (MG) participando da Agro-Divina Expo.



HIRAMAQ PROMOVE DIA DE NEGÓCIOS

No dia 29 de setembro, a Concessionária Hirmaq realizou, na cidade de Suzano (SP), um Dia de Negócios. O evento foi um grande sucesso e contou com a participação de um consistente número de visitantes.

SEGURANÇA NAS OPERAÇÕES E MANUTENÇÃO DE TRATOR É TEMA DE CURSO NA CONCESSIONÁRIA TRATORSISTEM

Os colaboradores da empresa MGX Florestal, localizada em Águas Vermelhas (MG), receberam um treinamento com foco em Segurança nas Operações e Manutenção de tratores, ministrado pelo Técnico de Pós-Vendas Everton Rodrigues. Durante o dia 24 de agosto, 19 profissionais participaram do curso desenvolvido pela Agritech em parceria com a Concessionária Tratorsistem. Os participantes tiveram a possibilidade de aperfeiçoar técnicas de trabalho e adquirir novas competências. O curso foi um sucesso entre os funcionários da empresa.





SISTEMA HIDRÁULICO É TEMA DE CURSO NO CENTRO DE TREINAMENTO AGRITECH



Concessionários Agritech participaram de um curso com foco em Sistema Hidráulico durante os dias 25 e 28 de julho, no Centro de Treinamento Agritech. O curso teve como objetivo fazer com que os participantes tenham total entendimento de todo o sistema hidráulico dos tratores e seus componentes. A partir da assimilação do processo de funcionamento deste sistema, o mecânico fica habilitado a solucionar possíveis falhas e desenvolver um raciocínio lógico baseado na teoria de funcionamento, evitando, assim, diagnósticos errados. Durante o treinamento foram realizadas simulação de falhas, diagnósticos de defeitos, testes, regulagens, medições e utilização de ferramentas especiais.

SISTEMA DE TRANSMISSÃO É TEMA DE CURSO DESENVOLVIDO NO CENTRO DE TREINAMENTO AGRITECH



Entre os dias 26 e 29 de setembro, concessionários Agritech participaram de um curso sobre Sistema de Transmissão das linhas 1175/1185, no Centro de Treinamento.

Por meio dessa capacitação, os participantes passaram a conhecer profundamente o funcionamento da tração dianteira auxiliar por engrenagens e sistema de Transmissão *collar shift* que equipa os tratores 1175 Compacto e Agrícola, câmbio sincronizado e tração dianteira auxiliar com sistema de bloqueio parcial Hema, que equipa os tratores da série 1175 S e 1185 S Turbo.



CONCESSIONÁRIOS AGRITECH PARTICIPAM DE TREINAMENTO COM FOCO EM ADMINISTRAÇÃO DE PÓS-VENDAS

O Centro de Treinamento Agritech sediou, entre os dias 23 e 25 de agosto, um curso voltado para a administração de pós-vendas. Profissionais de concessionárias e revendas responsáveis pela administração e gerenciamento da área participaram da ação.

Com o curso, o profissional está apto para utilizar as principais funções da AgriWeb; realizar cadastro de clientes; cadastro de revisões; interpretar o manual de garantia; realizar o processo de garantia; organização de ordens de serviço; agendamento de revisões e serviços e estruturação da oficina. O Programa de Fortalecimento da Rede Agritech, o FORTECH, também foi debatido durante a ação.



AGRITECH PROMOVE TREINAMENTO COM FOCO EM MOTOR DIESEL

Para proporcionar o conhecimento profundo na teoria de funcionamento dos motores ciclo diesel, a Agritech promoveu um curso em seu Centro de Treinamento entre os dias 03 e 06 de outubro.

Os concessionários puderam compreender melhor a desmontagem e montagem dos motores das séries TNE, TNV e AT. Neste intensivo, os participantes conheceram os novos motores que equipam os tratores da série 1160 Turbo e 1185 S Turbo. Além dos itens relacionados, o mecânico desenvolveu sua capacidade em diagnosticar possíveis falhas que venham a surgir no dia a dia da oficina.

A parte prática foi evidenciada com a simulação de falhas, diagnósticos de defeitos, testes, regulagens, medições e utilização de ferramentas especiais.



Dica

CONHEÇA AS LINHAS DE FINANCIAMENTOS DLL

José Carlos Rodrigues, Gerente de Contas do DLL, banco de Fábrica da Agritech, apresenta toda a linha de financiamento disponível aos concessionários Agritech. Confira:

PRODUTO	PRONAMP
CLASSIFICAÇÃO DO EQUIPAMENTO	NOVO
TIPO DE CLIENTE	Pessoa Física
TAXA DE JUROS	8,5% a.a
AMORTIZAÇÃO DO PRINCIPAL	Mensal, Semestral e Anual
TIPO DE EQUIPAMENTO	Tratores e Implementos
PRAZO DE FINANCIAMENTO	Até 72 meses: Tratores Até 48 meses: Implementos Até 96 meses: Pulverizadores Autopropelidos
PERCENTUAL FINANCIADO	Até 90%
MÍNIMO FINANCIADO	R\$ 10.000,00
CARÊNCIA	De 9 a 18 meses (carência ajustada conforme a cultura do cliente)
PAGAMENTO DOS JUROS	Junto com o principal
REGRAS DE ENQUADRAMENTO	Máximo financiado por CPF: R\$ 430.000,00 Receita bruta declarada: mínimo R\$ 360.000,00 e máximo R\$ 1.760.000,00 Mínimo 80% da receita oriunda da Atividade Agropecuária
PRAZO PARA CONTRATAÇÃO	30.06.2017

PRODUTO	MODEFROTA			
	NOVO		USADO	
CLASSIFICAÇÃO DO EQUIPAMENTO	Pessoa Física e Pessoa Jurídica		Pessoa Física e Pessoa Jurídica	
TIPO DE CLIENTE	Pessoa Física e Pessoa Jurídica		Pessoa Física e Pessoa Jurídica	
TAXA DE JUROS	8,5% a.a até R\$ 90 milhões	10,50% a.a acima R\$ 90 milhões	8,5% a.a até R\$ 90 milhões	10,50% a.a acima R\$ 90 milhões
AMORTIZAÇÃO DO PRINCIPAL	Semestral e Anual	Semestral e Anual	Semestral e Anual	Semestral e Anual
TIPO DE EQUIPAMENTO	Tratores e Implementos		Tratores, Pulverizadores Autopropelidos, Colheitadeiras de Grãos	
PRAZO DE FINANCIAMENTO	Até 72 meses: Tratores Até 48 meses: Implementos Até 96 meses: Pulverizadores Autopropelidos		Até 48 meses: Tratores, Pulverizadores Autopropelidos, Colheitadeiras de Grãos	
PERCENTUAL FINANCIADO	Até 90%		Até 80%	
MÍNIMO FINANCIADO	R\$ 10.000,00		R\$ 10.000,00	
CARÊNCIA	De 9 a 18 meses (carência ajustada conforme a cultura do cliente)		De 9 a 18 meses (carência ajustada conforme a cultura do cliente)	
PAGAMENTO DOS JUROS	Junto com o Principal		Junto com o Principal	
REGRAS DE ENQUADRAMENTO	Sem Regras de Enquadramento		Sem Regras de Enquadramento	
PRAZO PARA CONTRATAÇÃO	30.06.2017		30.06.2017	

CONSULTE REGRA DE USADOS - IDADE e NÚMERO DE HORAS

PRODUTO	CDC	
	NOVO	USADO
CLASSIFICAÇÃO DO EQUIPAMENTO	Pessoa Física e Pessoa Jurídica	Pessoa Física e Pessoa Jurídica
TIPO DE CLIENTE	Pessoa Física e Pessoa Jurídica	Pessoa Física e Pessoa Jurídica
TAXA DE JUROS	Pré-fixada no momento da contratação	Pré-fixada no momento da contratação
AMORTIZAÇÃO DO PRINCIPAL	Mensal, Bimestral, Trimestral, Quadrimestral, Semestral, Anual	Mensal, Bimestral, Trimestral, Quadrimestral, Semestral, Anual
TIPO DE EQUIPAMENTO	Tratores e Implementos	Tratores, Pulverizadores Autopropelidos, Colheitadeiras de Grãos
PRAZO DE FINANCIAMENTO	Até 60 meses: Tratores Até 48 meses: Implementos	Até 48 meses: Tratores, Pulverizadores Autopropelidos, Colheitadeiras de Grãos
PERCENTUAL FINANCIADO	Até 90%	Até 80%
MÍNIMO FINANCIADO	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00
CARÊNCIA	Até 12 meses	Até 12 meses
PAGAMENTO DOS JUROS	Junto com o Principal	Junto com o Principal
REGRAS DE ENQUADRAMENTO	Sem Regras de Enquadramento	Sem Regras de Enquadramento
PRAZO PARA CONTRATAÇÃO	Não tem data limite para contratação	Não tem data limite para contratação

CONSULTE REGRA DE USADOS -IDADE E NÚMERO DE HORAS