



AGRITECH

em ação

Edição **39**

Julho/Agosto/Setembro de 2017
Boletim Informativo
da **AGRITECH**

Foto: Sílvia Tonon



VINHOS DO BRASIL EM ALTA:

A BEBIDA AGRADA O
PALADAR E AQUECE
A ECONOMIA Pág. 06

Nossos parceiros: Terceira geração à frente da Agro Kayama, em Ibiúna (SP), supera os desafios da sucessão familiar - **Pág. 04**

Entrevista: Presidente do Instituto Brasileiro do Vinho, Dirceu Scottá, traz um panorama do setor no Brasil - **Pág. 08**

Ao dirigir um trator é necessário estar atento para não causar acidentes. Confira o artigo - **Pág. 12**

VINHO PARA TODOS

Os vinhos brasileiros vêm conquistando cada vez mais espaço no mercado interno, sendo que nos últimos três anos as vendas tiveram um aumento de 15,85%. Quando o assunto é exportação, o cenário não é diferente. No primeiro semestre de 2017 o setor da vitivinicultura brasileira aumentou em 37% as vendas para o exterior. Isso se dá pelo grande investimento que os produtores fizeram ao longo dos últimos 30 anos em maquinário e conhecimento, o que resultou também na qualidade do produto brasileiro, surpreendendo consumidores e sommeliers a cada taça.

Durante a história da Agritech, sempre acreditamos neste setor e nos orgulhamos de fazer parte do crescimento destes números. Somos o único fabricante nacional de um trator específico para uva: o modelo Vitigno Perfetto, ou Videira Perfeita, disponível nas versões 1145 (39 cv) e 1155 (55 cv), que têm ajudado os produtores de uva a realizar operações mais eficientes.

As vantagens deste setor são inúmeras. Com a alta do dólar, por exemplo, o produto brasileiro vem ganhando competitividade com relação ao importado; podemos aliar também o favorecimento geográfico da região sul, ideal para a produção. Porém, mais do que os aspectos técnicos, especialistas afirmam que o consumo da bebida patriarcal no Brasil pode ainda aumentar em dez vezes o que é hoje, e este potencial está em nossa cultura. Vivemos em um país festeiro, o que favorece a harmonização com espumante, vinho branco e vinho rosé. Além disso, a oferta de alimentos tão variados à mesa do brasileiro proporciona combinações diversas com o vinho tinto, ou seja, o Brasil ainda não é o país do vinho, mas se deixarmos de lado o senso comum de que a bebida está relacionada apenas a hábitos sofisticados, ele terá muito potencial para ser.

Mas a sociedade muda, novos hábitos surgem e o vinho vem acompanhando essa transformação. Encontramos facilmente supermercados com áreas dedicadas a rótulos nacionais e importados, lojas especializadas surgem por todo o País, clubes de vinho estão se popularizando cada vez mais e, não é raro encontrar alguém conversando sobre castas de uvas. Sim, o movimento de desmistificação é forte e evidente.

Esta é a oportunidade de abraçar as muitas vantagens econômicas deste segmento, aliar tecnologia e inovação para aumentar a produtividade da agricultura, e como consequência beneficiar a retomada do crescimento econômico brasileiro. Afinal, a bebida que alegra o homem também pode alegrar um país inteiro. Um brinde!

Isabela Melecardi Florencio
Analista de Vendas



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 de 2017

Tiragem: 3000 exemplares

Supervisão

Dep. Marketing Agritech
Isabela Melecardi Florencio

Produção e Desenvolvimento

Attuale Comunicação

Textos

Mariane Belasco

Jornalista Responsável

Mariele Prévdi (MTb 39.739)

EXPOINTER CRESCEU 6% COM A COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS DA AGRICULTURA FAMILIAR

A Agritech marcou presença na 40ª Expointer, exposição internacional agropecuária em Esteio (RS), realizada entre os dias 26 de agosto e 3 de setembro. A Agritech levou para o evento a sua completa linha de tratores e microtratores entre 11 cv e 85 cv, voltada para o produtor rural. De acordo com os organizadores da feira, a comercialização de produtos da agricultura familiar colaborou para que os negócios durante o evento tivessem um incremento de 6% em relação ao ano passado. Esta é uma das maiores feiras de agronegócio da América Latina e em nove dias, a Expointer recebeu 382,6 mil visitantes e movimentou R\$ 2 bilhões em negócios.



CONCESSIONÁRIA COMERCIAL SCARDUA FAZ ENTREGA COLETIVA DE MÁQUINAS AGRÍCOLAS

No dia 27 de setembro, a concessionária Comercial Scardua promoveu a entrega coletiva de 50 máquinas agrícolas, dentre elas tratores, implementos e cultivadores motorizados para toda a região serrana do Espírito Santo. O evento, realizado na cidade de Santa Maria de Jetibá, foi uma parceria com o Banco do Brasil, que na ocasião comemorou 100 anos de atuação no estado. Estiveram presentes o Secretário de Agricultura do Espírito Santo, o vice-prefeito da cidade, o Presidente da Incaper e o Superintendente do Banco do Brasil do Estado.



AGRITECH PARTICIPA DA 21ª AGROEXPO CORFERIAS 2017

Em parceria com a Servirental, distribuidora na Colômbia, a Agritech apresentou o modelo 1160 na 21ª Agroexpo Corferias 2017, promovida entre os dias 13 e 23 de julho, na cidade de Bogotá. O evento é considerado uma das maiores feiras do País com 70 mil m2 de exposição industrial, suprimentos e serviços. Em 11 dias de evento, a Agroexpo Corferias recebeu 160 mil visitantes e apresentou um crescimento de 13% na presença internacional dos compradores profissionais, em relação ao ano passado.



Concessionárias

5º “DIA DE NEGÓCIOS BERGMANN” REÚNE 2 MIL PESSOAS

A Bergmann Máquinas, concessionária Agritech localizada em São Lourenço do Sul (RS), promoveu no dia 5 de agosto, seu 5º Dia de Negócios, expondo os tratores Yanmar Agritech. O evento reuniu cerca de 2 mil participantes de toda a região, sendo a maioria agricultores de pequenas propriedades. Com esta iniciativa, a Bergmann Máquinas, que atua no extremo sul do Brasil há 15 anos, tornou o Dia de Negócios uma tradição com a participação em massa dos agricultores, proporcionando a geração de muitos negócios.





AGRO KAYAMA: TERCEIRA GERAÇÃO SUPERA OS DESAFIOS DA SUCESSÃO FAMILIAR

Considerada um dos maiores polos de produção hortifruti de São Paulo, a cidade de Ibiúna faz parte do chamado “cinturão verde” localizada na Região Metropolitana de Sorocaba, a 75 quilômetros da capital. O município, com uma população de pouco mais de 77 mil habitantes, concentra um dos maiores PIBs (Produto Interno Bruto) Agropecuário de São Paulo, ocupando a 9ª posição na lista das dez maiores cidades produtoras do estado com R\$ 235 milhões, segundo o ranking fornecido pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Neste contexto favorável, a Agro Kayama, concessionária Agritech, fincou os pés na “terra preta” (significado de Ibiúna em tupi) e consolidou-se no comércio varejista de máquinas e produtos agrícolas.

Na liderança da loja e um dos responsáveis pelo resultado da empresa está o gerente administrativo Augusto Koiti Kayama Uemura, de 40 anos, terceira geração. Formado em Agronomia pela Universidade Paulista Julio de Mesquita Filho (UNESP), em Jaboticabal, trabalha na Agro Kayama desde 2001. “No último ano da faculdade, tive a oportunidade de realizar o trabalho da graduação no departamento de máquinas, onde conciliei o curso com a minha atuação, junto ao departamento de pós-venda. Ali, depois de formado, permaneci durante um ano, na assistência técnica”, conta o gerente.

Augusto aponta que ocupar o cargo de gerente administrativo foi consequência da sua vivência e experiência, depois de ter atuado nos diversos setores da empresa. “O que me atraiu para trabalhar na Agro Kayama foi iniciado pela minha formação profissional, sempre com envolvimento na linha agrícola e com



Carlos Yugo Kayama e Augusto Koiti Kayama Uemura (em pé) são a terceira geração da família e estão à frente dos negócios com os irmãos Carlos Augusto Kayama e Lucia Tieko Kayama Uemura (sentados)



Eiichi Kayama (1925–2016)

manejos racionalizados, estudos das melhores práticas e, sobretudo, o desafio da sucessão familiar”, explica.

Atualmente, compõem a diretoria da Agro Kayama, o tio Carlos Augusto Kayama, a mãe Lucia Kayama Uemura e o primo Carlos Yugo Kayama, responsável pelas compras da loja. Segundo ele, o planejamento das tomadas de decisões é fundamental para o sucesso do negócio. “Todas as ações só acontecem depois das nossas reuniões periódicas. De forma direta, levantamos dados médios dos últimos períodos e apresentamos os resultados, com base na economia atual. E, assim prospectamos durante o período, acompanhamos os resultados e nos reunimos para alinhar as próximas ações”, relata.

Parceira da Agritech, a Agro Kayama foi fundada em 1967 na cidade de São Roque (SP) por Eiichi Kayama (1925–2016). A empresa iniciou suas atividades com o comércio de produtos consignados e reformas de máquinas agrícolas. “Ao longo dos anos, a atividade prin



cial foi a fabricação de adubos e venda de defensivos, abrindo filiais de vendas nas cidades de Ibiúna e Piedade. Depois do oligopólio das fábricas de adubo, o foco foi voltado para a atividade com máquinas, o que ganhou força. O trabalho de muita dedicação nos trouxe resultado e, gradativamente, com o conhecimento adquirido e com a confiança conquistada junto aos fornecedores e clientes, a Agro Kayama passou a representar empresas bem conceituadas em máquinas e produtos agrícolas, como a Agritech”, relembra.

A empresa cresceu e construiu uma nova sede no centro de Ibiúna. Com isso, passou a ser também concessionária de tratores, disponibilizando assistência técnica realizada por técnicos especializados e treinados nas fábricas.

Hoje em dia, a Agro Kayama atua no comércio varejista de máquinas agrícolas, mas também com produtos agrícolas, produtos para a agro indústria e produtos diversificados de jardinagem para pequenas culturas e chácaras.

A loja principal está instalada numa área de 4 mil m². A concessionária possui 500 m² de área e divide espaço com o pós-venda, e mais 500 m² de showroom de implementos e tratores. A empresa possui também uma loja anexa, com acesso à principal, onde está toda a estrutura administrativa, o setor de ferramentas, irrigação e a seção de peças Agritech.

O gerente administrativo acredita que o prestígio da Agro Kayama ao longo das últimas décadas se deve ao empenho da

equipe, que enfrentou as dificuldades constantes nas mudanças de métodos e processos. Pioneira na informatização de suas atividades na região, a empresa tem demonstrado em sua estrutura de empresa familiar, que tradição e modernização podem combinar harmoniosamente em prol de uma agricultura arrojada e profissional exigida nos dias de hoje, aliando as novas tecnologias que facilitam a geração de novos negócios.

“Hoje em dia temos a segmentação dos departamentos e produtos cada vez mais específicos. A facilidade promovida pelos aplicativos de celular, por exemplo,

a velocidade das informações nas redes sociais e outras tecnologias disponíveis avançam e nos trazem, evidentemente, grandes oportunidades”, afirma.

Com um mercado sempre muito dinâmico e cada vez mais competitivo, o diferencial de uma empresa é ser movido pelo objetivo de criar soluções inovadoras sempre focadas no cliente. “A prioridade é o consumidor final, e por isso sempre estamos investindo em treinamentos contínuos para os nossos colaboradores com a finalidade de proporcionar qualidade e segurança aos nossos clientes, que são nosso maior patrimônio”, enfatiza.



VINHOS DO BRASIL, UMA EXCELENTE ES

SAFRA DE UVA RECORDE, COM MAIS DE 750 MILHÕES DE QUILOS, TRAZ FÔLEGO E ANIMA O SETOR

O sabor, o estilo e a qualidade dos vinhos produzidos pelo Brasil vêm sendo descobertos, tanto pelo público nacional como internacional e, cada vez mais respeitados pelos apreciadores desta bebida milenar. Diante de um cenário de retração, os produtores de uva puderam comemorar. Os números são positivos para a safra deste ano. Foram 753.279.645 quilos de uva que ingressaram nas vinícolas gaúchas em 2017, totalizando a maior safra a ser processada no estado, depois de uma quebra histórica em 2016 de 57%. O volume é 6,15% maior que o número registrado em 2011, último recorde registrado, com 709,6 milhões de quilos. Do volume total, 50,9% será destinado para a produção de vinhos e derivados e 49,1% para sucos e derivados.

O volume processado ajudará o setor a equalizar os estoques de passagem, principalmente para os vinhos de mesa e sucos 100%, que no ano passado ficaram abaixo do montante considerado ideal. A projeção é iniciar 2018 com 281,3 milhões de litros, contra 127,7 milhões registrados em 1º de janeiro desse ano.

O enólogo Daniel De Paris aponta que, além do volume, a qualidade também foi excelente para a Vinícola Dom Cândido, localizada em Bento Gonçalves (RS), que produz 290 mil litros de vinho por ano. “Sempre esperamos por perspectivas positivas e projetamos estratégias para que os números melhorem anualmente”, afirma.

Para ele, num momento de instabilidade econômica, números positivos sempre animam e trazem fôlego. “O setor estava em pleno desenvolvimento, mas estagnou devido à nossa economia. Este foi o momento de nos reinventarmos, revermos nossos processos e custos, além de reforçarmos a parceria com fornecedores para mantermos a nossa competitividade. Estamos sempre buscando oportunidades para superar todos os obstáculos que serão encontrados”, salienta.

A adoção de novas tecnologias agilizam, melhoram e facilitam todos os trabalhos envolvidos com a agricultura. Inovação e estudos científicos se tornam fundamentais para o desenvolvimento agrário mundial. Tecnologia esta que auxiliou o Brasil a melhorar o desempenho das exportações, que se fortalecem a cada ano. Segundo o Instituto Brasileiro do Vinho

COLHA PARA O PALADAR E A ECONOMIA



Daniel De Paris, enólogo da Vinícola Dom Cândido, localizada em Bento Gonçalves (RS)

ando nosso espaço”, observa o presidente do Ibravin, Dirceu Scottá.

O diretor da Vinícola Luiz Argenta Vinhos Finos, Deunir Luis Argenta, também concorda que o investimento em tecnologia nos vinhedos e vinícolas foi essencial para aumentar as vendas lá fora, mesmo tendo que lidar com uma das principais dificuldades que travam o setor: a pesada carga tributária e pouco incentivo do governo.

“Fizemos grandes investimentos nos últimos anos visando principalmente qualidade, diminuição de custos e prevenção, tais como novas máquinas, sistema de irrigação e estação meteorológica. O crescimento em exportação mostra o reconhecimento do vinho e espumante brasileiros. Investir em tecnologia foi fundamental para essa 'reviravolta' no setor e também para mostrar ao brasileiro e ao mundo que os vinhos e espumantes produzidos aqui possuem identidade e qualidade inquestionáveis”, resalta.

“Conseguimos este destaque pelo trabalho, dedicação, inovações e aprimoramento de conhecimentos e técnicas de produção e elaboração. Como também, por meio do auxílio de mídias espontâneas, associações de vinicultores e agrárias, o Ibravin, a Embrapa, o Sebrae e Institutos Federais, que fizeram com

que o consumidor brasileiro e mundial provasse a qualidade dos vinhos, espumantes e sucos brasileiros, podendo comprovar sua excelência” diz orgulhoso.

Sabor reconhecido

Atualmente, a Luiz Argenta, detentora do título de uma das mais belas vinícolas do mundo, segundo a Revista Adega, e os títulos de Melhor Vinho Brasileiro em 2014, e o Melhor Espumante Brasileiro em 2016 pelo Guia Adega Vinhos do Brasil, produz em média de 180 mil garrafas por ano, com mais de 20 rótulos diferentes.

“Certamente a crise econômica que estamos vivendo está refletindo no setor de vinhos também, mas a perspectiva é que este cenário se reverta em breve”, completa Deunir Argenta.

Hoje o vinho brasileiro também é líder de venda no mercado interno. Os rótulos nacionais representam 60% do total consumido no País e São Paulo é o principal mercado consumidor. De janeiro a junho, as vinícolas gaúchas comercializaram 25,2 milhões litros para o estado, ou seja, 27,3% das vendas de vinho gaúcho são para o estado mais populoso do Brasil.

No entanto, o consumo per capita ainda é baixo, se comparado com outros países. Cada pessoa consome, em média, dois litros por ano e esse número se manteve estável na última década, colocando o Brasil na 20ª colocação do ranking dos países que mais consomem vinho. Portugal lidera a lista dos países de maior consumo, com 54 litros por habitante. Em segundo lugar está a França, com 51,8 litros, e a Itália, com 41,5 litros. Entre os países da América do Sul, os destaques são a Argentina, com 31,6 litros per capita, e o Chile, com 14,7 litros. Os números demonstram que os vinhos do Brasil ainda têm um espaço enorme para crescer no mercado interno e externo, sendo uma excelente escolha para o paladar brasileiro e a economia nacional.



Modelo 1155-4 Plus Cabinado levando os turistas para um passeio pelos vinhedos da Vinícola Luiz Argenta

(Ibravin), o primeiro semestre de 2017 registrou aumento de 37% em volume e 24% em valor nas vendas de vinhos e espumantes para o mercado externo, na comparação com o mesmo período do ano anterior.

No total, foram exportados 1,14 milhões de litros, contabilizando US\$ 2,74 milhões. Os vinhos e espumantes já conquistaram mais de 2.400 medalhas internacionais e Paraguai, Estados Unidos, Japão, China e Reino Unido lideram o ranking dos destinos dos rótulos verde-amarelos.

“São números a serem comemorados, mesmo representando um percentual pequeno da produção nacional, pois mostram a maturidade do setor e, principalmente, a qualidade de nossos produtos. Estamos exportando para países bastante concorridos no mercado internacional, que recebem vinhos do mundo todo e estamos, aos poucos, ampli-



IBRAVIN: TRABALHANDO PELA PROMOÇÃO DO VINHO BRASILEIRO

PRESIDENTE DIRCEU SCOTTÁ AVALIA O MOMENTO DO SETOR VITIVINÍCOLA

O Instituto Brasileiro do Vinho (Ibravin) foi fundado em 1998 e é formado por diversas entidades representativas do setor. Produtores de uva, cooperativas e a indústria vinícola formam o Conselho Deliberativo da entidade. O instituto tem como premissa o ordenamento de toda a cadeia vitivinícola, a promoção do vinho, espumante e suco de uva 100% brasileiros nos mercados interno e externo, a defesa de pautas de interesse do setor, em especial nos aspectos de legislação, tributação e políticas públicas e setoriais.

À frente do Ibravin está Dirceu Scottá, de 42 anos, que ocupa a presidência do Instituto desde janeiro de 2016. Atua na área há mais de 20 anos como enólogo da Dal Pizzol Vinhos Finos, de Bento Gonçalves (RS), na Serra Gaúcha. Começou a sua trajetória na própria Dal Pizzol, em 1992, um ano após a conclusão do curso técnico de Enologia em Bento Gonçalves. Desde então já presidiu entidades como a Associação Brasileira de Enologia (ABE) e, atualmente, é presidente da União Brasileira de Vitivinicultura (Uvibra), além de presidir o Ibravin.

Confira a entrevista que traz um panorama econômico do setor, com os índices de crescimento interno e externo que impactam toda a cadeia vitivinícola, sobre a safra recorde de uva em 2017, além dos principais entraves que atrapalham os produtores.

Agritech em Ação - Atualmente, como você vê e avalia o mercado de vinhos no Brasil?

Dirceu Scottá - O mercado de vinhos no Brasil tem crescido nos últimos anos, assim como tem despertado um interesse maior da mídia e, por consequência, do público consumidor. Para termos uma ideia, no primeiro semestre deste ano, mesmo num ano de crise econômica e diminuição da renda e das taxas de emprego, ocorreu um incremento de 3% no merca-



Gilmar Gomes

do de vinhos, incluindo os nacionais e importados. De janeiro a junho foram vendidos mais de 142 milhões de litros, enquanto nos primeiros seis meses de 2016 ocorreu a comercialização de pouco mais de 138 milhões de litros pelas vinícolas brasileiras e importadoras.

Apesar deste relativo bom momento para o setor de vinhos como um todo e mesmo com a liderança do vinho brasileiro no mercado interno, o maior crescimento ocorreu nas importações de vinhos. Houve um aumento de quase 40% na entrada de produtos estrangeiros no País, enquanto que o desempenho do vinho nacional teve uma queda de 10%. Estamos atravessando um período de dificuldade na competição com os rótulos importados nas grandes redes de supermercados, muitos com grandes volumes de importação direta. Tivemos um aumento no mercado de vinhos, mas que está sendo melhor aproveitado pelos importados, que conseguem ser mais competitivos, trabalham com as redes desenvolvendo marcas pró-

prias para elas e ainda partem dos países de origem com preços mais baixos devido a incentivos à vitivinicultura que possuem.

Agritech em Ação - Qual é a importância do mercado de vinhos para o País?

Dirceu Scottá - A importância do mercado de vinhos deve ser analisada sobre diversos ângulos. Sob o ponto de vista econômico, o setor representa cerca de 1% do PIB gaúcho, o que pode parecer pouco em comparação com os demais setores, especialmente a indústria de outros segmentos. Porém, devemos levar em conta a importância cultural e histórica que o vinho representa. Em todo o País, são mais de 100 mil pessoas ligadas a este segmento, são novas regiões que nos últimos anos passaram a produzir uva e, consequentemente, elaborar vinhos, e a cada ano surgem novidades, seja em novos produtos ou novas variedades que passam a ser produzidas no Brasil. A importância também pode ser medida pelos benefícios à saúde dos produtos vitivinícolas. Temos diversas pesquisas que atestam que o consumo regular de vinho, espumante e também do suco de uva traz benefícios para o coração, previne o Alzheimer, ajuda na prevenção do câncer e até reduz peso e gordura abdominal.

Agritech em Ação - Quanto este setor fatura e produz?

Dirceu Scottá - Segundo a Associação Gaúcha de Vinicultores (Agavi), o faturamento estimado é de cerca de R\$ 4 bilhões pelo setor em todo o País. Quanto à produção, varia conforme o ano, de acordo com a safra. Neste ano tivemos uma safra recorde, com a colheita de mais de 750 milhões de quilos. Este volume resultou na elaboração de 600 milhões de litros. Desse total foram produzidos 297 milhões de litros de vinhos e 301,5 milhões de litros de suco de uva e derivados. Esses dados se referem à produção do Rio Grande do Sul em função de ser o único

estado a ter os Cadastros Vitícolas e Vinícolas, que possibilitam esse levantamento e mapeamento da produção.

Agritech em Ação - Qual a importância deste setor para o estado do Rio Grande do Sul? Qual a participação do estado na produção/faturamento brasileira?

Dirceu Scottá - A importância para o estado perpassa as questões econômicas e se estende também para o aspecto histórico e social, já que a grande maioria dos produtores é de agricultores familiares e de micro e pequenas cantinas. Falando especificamente da Serra Gaúcha, que é a principal região produtora, essa importância é ainda maior, já que responde por 85% da produção de uvas e de vinhos. O Rio Grande do Sul como um todo detém 90% da produção de vinhos do País. São 673 vinícolas no estado, num universo de 1,1 mil que existem no Brasil.

Agritech em Ação - Este ano a safra de uva foi recorde no Rio Grande do Sul. Foi uma surpresa? Como os produtores conseguiram superar a quebra do ano anterior?

Dirceu Scottá - Ficamos surpresos, sim, com o volume. Bom destacar que, além do grande volume, tivemos uma safra muito boa em termos de qualidade da matéria-prima. Para os produtores de uva, especificamente, foi bom para recuperar as perdas da safra anterior, que teve uma quebra de quase 60%. Por meio de um acordo setorial que envolveu a indústria, produtores e cooperativas, foi definido um preço mínimo num índice de quase 18% superior ao pago na safra 2015/2016. Esse fator também foi importante para amenizar os prejuízos dos viticultores.

Agritech em Ação - Quais são os maiores entraves enfrentados pelo setor? Por quê?

Dirceu Scottá - Um dos principais entraves é a tributação, que taxa o vinho como bebida alcoólica, enquanto nos principais países produtores ele é categorizado como produto alimentar. Para termos uma ideia, metade do valor de uma garrafa de vinho é composta por impostos, como PIS, COFINS ICMS e IPI, entre outros. O IPI, em especial, da forma como foi fixado desde o ano passado, em 10% do valor do produto, tem elevado os preços e é um dos principais entraves para o aumento do consumo, que vem se mantendo estável em cerca de 2 litros per capita por ano há

quase uma década. Outra dificuldade, também relacionada à tributação, é o mecanismo da ST (Substituição Tributária), que obriga as indústrias e importadores a calcular o preço do produto para o consumidor final e, sobre este valor, recolher o tributo já na saída da indústria, antes mesmo do produto chegar ao consumo. Um estudo encomendado pelo Instituto Brasileiro do Vinho (Ibravin) constatou que o regime de ST, no caso do vinho e do suco de uva, produz menos arrecadação do que a incidência de ICMS em todas as fases de comercialização. Este tipo de sistema tributário é injusto, pois descapitaliza as empresas, que precisam arcar com um custo financeiro que as faz diminuir drasticamente a competitividade. O custo logístico também acaba onerando os produtos da indústria vinícola brasileira. Segundo a Confederação Nacional dos Transportes (CNT), esse custo consome 12% da receita das empresas brasileiras e chega a 20% se considerarmos apenas os estabelecimentos gaúchos. E esse valor cresceu nos últimos anos, impactado pelas constantes altas do preço do diesel, devido à dependência do transporte rodoviário e pela má qualidade da infraestrutura como um todo, incluído portos, distribuição pelos Correios ou demais empresas que realizam esse tipo de serviço.

Agritech em Ação - Qual a expectativa de faturamento para este ano e os próximos?

Dirceu Scottá - O faturamento para este ano deverá se manter estável. Tivemos alguns aumentos de insumos, como rolinha, garrafas e custos logísticos, e também da matéria-prima, que acabam absorvendo um possível aumento na receita das empresas.

Agritech em Ação - A exportação do vinho brasileiro e sua visibilidade no mercado mundial têm crescido e se devem a que? Em que os produtores mais têm investido?

Dirceu Scottá - Apesar de os volumes ainda serem considerados baixos, temos crescido bastante em percentual e, principalmente, em visibilidade no mercado externo. Em 2016, as exportações registraram alta no valor de 45%, totalizando US\$ 5,9 milhões, e no volume, de 43%, com 2,2 milhões de litros, assim como no preço médio do litro exportado, que passou de US\$ 2,57 para US\$ 2,61. O resultado mostra a crescente aceitação internacional dos vinhos brasileiros, principalmente

em mercados considerados bastante competitivos, como Estados Unidos, Europa e Ásia. As vendas para o mercado externo são fomentadas por ações de promoção internacional desenvolvidas pelo projeto Wines of Brasil, realizado em parceria pelo Ibravin e pela Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil). Os produtores têm investido no trabalho junto aos distribuidores, principalmente nos países-alvos (Estados Unidos, Reino Unido e China), em promoção, em parceria com o projeto Wines of Brasil, e também na divulgação junto à imprensa especializada.

Agritech em Ação - O cenário econômico atual afeta o mercado de vinhos? De que forma? Qual a saída que os produtores estão encontrando para driblar a crise?

Dirceu Scottá - Assim como outros setores, o vitivinícola também é afetado pela crise econômica, devido à redução no poder de compra das famílias, ao desemprego e a própria instabilidade política que vivemos hoje. Quando analisamos os dados de comercialização do vinho brasileiro neste ano, em que tivemos uma queda de cerca de 10% na venda de vinhos e espumantes, temos que levar em conta os prejuízos decorrentes da penúltima safra, o que provocou falta de produtos e, conseqüentemente, elevação no preço. Soma-se a esse fato, a entrada de produtos importados, 11% mais baratos em comparação com o preço praticado nos primeiros seis meses de 2016. Apesar destas dificuldades, o vinho brasileiro lidera o mercado interno. Temos produtos que nos enchem de orgulho, como os espumantes que já estão entre os melhores do mundo, os vinhos tranquilos (que passam por um único processo de fermentação, sem gás), com grande diversidade de variedades e tipicidades, e o suco de uva, que já ultrapassou a marca dos 100 milhões de litros vendidos em 2015. A saída para driblar a crise é exatamente a qualificação dos nossos produtos, a promoção do vinho e do suco de uva brasileiro, a continuidade da busca pela redução da carga tributária, pela formalização de mais empresas e desenvolvimento do enoturismo, que permite a venda direta, com maior valor agregado e ainda possibilita uma fidelização do consumidor, que passa a ser um defensor das próprias empresas e do vinho brasileiro como um todo. O enoturismo é um dos principais pilares para essa superação da crise no mercado interno.



CONCESSIONÁRIOS PARTICIPAM DE TREINAMENTO SOBRE O TRATOR 1160

Entre os dias 07 e 11 de agosto, concessionários Agritech se reuniram no Centro de Treinamento para participar de um curso especial sobre os tratores 1160. O treinamento foi direcionado para o correto entendimento do novo Sistema de Transmissão, Tração Dianteira Auxiliar ZF e novo Levantador Hidráulico.

Os participantes tiveram a oportunidade de desmontar, diagnosticar falhas, conhecer o funcionamento, realizar ajustes e reparos, bem como a montagem correta, respeitando todas as especificações do manual técnico. Também foram abordados assuntos como: o funcionamento e ajuste do sistema de Reversor Sincronizado, Tomada de Potência Proporcional, Tomada de Potência Econômica e ajuste do Sistema de Freio da Transmissão. Eles também realizaram regulagens e foram apresentados ao bloqueio parcial da Tração Dianteira Auxiliar.

As aulas práticas deste treinamento de sistema de transmissão focaram na simulação de falhas, diagnósticos de defeitos, testes, regulagens, medições e utilização de ferramentas especiais.



SISTEMA HIDRÁULICO É TEMA DE CURSO NO CENTRO DE TREINAMENTO AGRITECH

Com foco em Sistema Hidráulico, entre os dias 11 e 15 de setembro, concessionários participaram de um curso realizado no Centro de Treinamento Agritech. A iniciativa teve como objetivo fazer com que os participantes tenham total entendimento de todo o sistema hidráulico dos tratores Yanmar Agritech e seus componentes.

A partir da assimilação do processo de funcionamento deste sistema, o profissional fica habilitado a solucionar possíveis falhas e desenvolver um raciocínio lógico baseado na teoria de funcionamento, evitando assim diagnósticos errados. Durante o treinamento foi realizada a simulação de falhas, diagnósticos de defeitos, testes, regulagens, medições e utilização de ferramentas especiais.



FUNCIONÁRIOS DA FAZENDA ÁGUA BRANCA PARTICIPAM DE CAPACITAÇÃO

A concessionária Implementos Yamashita, localizada em Jundiaí (SP), promoveu um treinamento com foco em Segurança nas Operações e Manutenção de Tratores na fazenda Água Branca, localizada em Indaiatuba (SP), no dia 27 de agosto. A capacitação foi ministrada para 15 profissionais e os participantes tiveram a possibilidade de aperfeiçoar técnicas de trabalho e adquirir novas competências. O curso foi um sucesso entre os funcionários da empresa.





TREINAMENTO “SEGURANÇA NAS OPERAÇÕES E MANUTENÇÃO DE TRATORES” É MINISTRADO EM IBIÚNA (SP)

Produtores da região de Ibiúna (SP) participaram, no dia 24 de agosto, de um treinamento com foco em Segurança nas Operações e Manutenção de Tratores. O curso foi desenvolvido pela Agritech em parceria com a Concessionária Agro Kayama. Os participantes tiveram a possibilidade de aperfeiçoar técnicas de trabalho e adquirir novas competências.

CONCESSIONÁRIA SETAC DO PARAGUAI OFERECE TREINAMENTO EM VENDAS

A concessionária Setac promoveu um curso com foco em vendas nas cidades de Capitán Miranda e Santa Rita, no Paraguai, nos dias 04 e 11 de agosto. O treinamento teve a finalidade de habilitar profissionais com capacidade técnica/teórica no sentido de oferecer o produto ideal ao cliente de acordo com sua necessidade. Durante a ação, o profissional de vendas obteve todo o conhecimento do produto e suas características, deixando-o seguro para uma venda transparente e de sucesso.



Visitas



ESTUDANTES DA ETEC DE CAPÃO BONITO (SP) FAZEM VISITA TÉCNICA NA AGRITECH

Os alunos do curso Técnico em Administração da ETEC, de Capão Bonito (SP), participaram no dia 20 de setembro, de uma visita técnica à fábrica da Agritech. Durante a visita, os estudantes foram apresentados ao sistema logístico da empresa, incluindo transporte, armazenagem e Supply Chain. A Agritech costuma receber com frequência estudantes e empresas interessadas em conhecer a fabricação dos equipamentos Yanmar Agritech.



RISCOS NO USO DO TRATOR AGRÍCOLA

Por **Mauro Flávio Meza Montalvo**,
(in memoriam), engenheiro agrônomo
e professor da Universidade Federal
Rural do Rio de Janeiro (UFRRJ)

O trator presta serviços inestimáveis ao homem do campo, mas também é fonte de muitos acidentes, alguns dos quais conduzem a morte do operador e de terceiros. O uso indevido do trator agrícola pode ocasionar riscos de acidentes de três naturezas: relacionados ao terreno onde opera (ambiente); provocados pelo trator em si (agente); e/ou pela imperícia ou desconhecimento do operador (homem).

Os principais fatores que causam esses erros são: falta de atenção, fadiga, preocupação, falta de treinamento e incompatibilidade homem-máquina.

Se você reconhece as suas limitações físicas e trabalha dentro delas, você terá menos acidentes do que alguém que tenta trabalhar além dos seus limites. Assim você terá melhor controle do ambiente e da máquina que opera. Você será capaz de evitar acidentes mais facilmente.

Para trabalhar com segurança, evite a fadiga muscular. Trabalhe em posição confortável e quando o assento está alto, a pressão nos músculos da coxa podem provocar câimbras. Por isso, opere dentro das suas limitações e não exija demais dos seus músculos. As máquinas simples, como as alavancas e chaves de boca, foram criadas justamente para multiplicar a força do homem: use-as sempre que precisar.

Outra dica é manter-se em movimento constante, pois o movimento do corpo no trabalho ajuda a circulação sanguínea, exercita uma grande variedade de músculos e é o mais indicado do que o trabalho parado ou com menos movimento. Faça também pausas frequentes e curtas. Elas são mais eficazes na recuperação das energias do que as longas e raras.

A estatura de uma pessoa, geralmente, determina os tipos de trabalho que ela pode realizar com segurança. É por isso que os assentos de muitas máquinas são ajustáveis e esteja certo de manter o seu ajustado para você.



Reflexo

O tempo de reação ou reflexo do indivíduo tem início com uma mensagem enviada ao cérebro e termina quando o corpo executa uma resposta ou reação física. Por exemplo, quando o tratorista avista um obstáculo, isto é registrado no cérebro e resulta numa reação ao perigo: numa freada, desvio do obstáculo ou outra manobra apropriada. Para que o cérebro receba a mensagem e diga ao corpo para executar uma ação leva tempo: o tempo de reação. O melhor tempo de reação do homem é lento, quando comparado com a alta velocidade da máquina. O tempo de reação humana é de cerca de 1/3 de segundo, sob condições ideais.

Pense em como você reagiria às situações de emergência, antes que seja submetido a elas. Isso pode ajudá-lo a reagir mais rápido nessa emergência. Sabendo que o cansaço e o álcool, por exemplo, diminuem o seu tempo de reação, evite-os quando for dirigir o trator.

Fatores Fisiológicos

Nosso corpo tem certas características e limitações de ordem fisiológica, que po-

dem ser comparadas ao desempenho de uma máquina. Estas limitações variam muito entre as diferentes pessoas, que podem ser afetadas por fadiga, drogas, álcool e fumo, agrotóxicos, doenças e condições ambientais como temperatura e ruído.

Fatores Psicológicos

A segurança e o desempenho pessoal dependem grandemente dos fatores psicológicos, que resultam de uma série de situações: conflitos pessoais, tragédia pessoal (a perda de um amigo ou parente), problemas interpessoais (problemas em casa), problemas profissionais, dificuldades financeiras, a insegurança que impede o indivíduo de solicitar informações que seriam úteis à prevenção de acidentes.

Na maioria das ocorrências o acidente é a evidência do erro humano. Quase sempre o erro humano resulta em custosos danos ao equipamento e na perda de tempo para os reparos. Uma máquina pode ser reparada ou substituída; o que nem sempre é possível quando o erro causa um dano ao corpo humano!