



O que não é comercializado *in natura* se torna matéria-prima para a produção de geleias



A FORÇA DO PEQUENO PRODUTOR NA AGROINDÚSTRIA FAMILIAR

Conheça a atividade de agregação de valor da agricultura familiar muito forte no Rio Grande do Sul, estado do Brasil mais estruturado no segmento - Pág. 06

Entrevista: O coordenador da CATI, João Brunelli Júnior, apresenta sua visão sobre os desafios e a necessidade de capacitação do agricultor familiar - Pág. 08

Nossos Parceiros: Com 20 anos de profissão, conheça a história do vendedor mais antigo da Unyterra - Pág. 11

Dica Técnica: Saiba porque a revisão periódica dos tratores é fundamental para evitar o desgaste prematuro dos componentes - Pág. 12

REVISTA AGRITECH EM AÇÃO COMEMORA 10 ANOS

Este ano é muito especial para a nossa empresa e para a Revista Agritech em Ação, pois estamos comemorando 10 anos deste informativo. A primeira edição foi publicada em 2008 e, naquela época, o impresso era simples, com apenas quatro páginas, em formato boletim e se chamava AgriNews.

A iniciativa surgiu devido à necessidade de termos mais um canal de comunicação entre a Agritech e os nossos concessionários, colaboradores de vendas e cliente final. Precisávamos de um espaço que fosse possível divulgar as ações em parceria, eventos e o empenho do homem do campo, além das tecnologias disponíveis para o mercado. Emplacamos! Ao longo desses anos ganhamos o gosto do nosso público com aumento na participação e engajamento. Devido ao crescimento, a edição de número 14, em 2011, foi ampliada e ganhou esta nova roupagem, recebendo o nome de Revista Agritech em Ação.

Com um novo formato mais atualizado e um conteúdo bem diversificado, o novo veículo veio com a proposta de informar aos nossos leitores sobre o dia a dia de nossa rede de concessionários, que juntamente aos clientes Agritech puderam mostrar com muito orgulho o resultado de seu trabalho nas diversas culturas abordadas pelo nosso impresso.

Ao longo dessa década, acompanhamos os altos e baixos da economia brasileira e a importância que o nosso setor, o agronegócio, exerce sobre todo o mercado. Aqui, tratamos de diversos assuntos com temas que propõem uma leitura informativa e com conteúdo qualificado.

O mais importante de tudo isso, nes-

ta nossa trajetória, foi ter o reconhecimento dos leitores e das pessoas que foram entrevistadas, dando voz a elas sobre a importância de seu trabalho e valorizando assuntos ligados à agricultura familiar, que é a principal razão para a existência de nossa empresa.

Esperamos que você fique ainda mais satisfeito com o conteúdo que preparamos para esta edição, que é feita com muito empenho e dedicação de todos. Agradecemos a todos que colaboraram e esperamos continuar com a missão de levar informação para toda nossa rede, perpetuando a distribuição da Agritech em Ação. E, para isso, desejamos que você permaneça conosco por muitos e muitos aniversários.

Tenha uma boa leitura!



Pedro Lima
Gerente de Pós-Vendas e Marketing

POLÍTICA DE QUALIDADE **AGRITECH LAVRALE** DIVISÃO AGRITECH

- Satisfação do Cliente
- Treinamento
- Qualidade Total

AGRITECH LAVRALE S.A. - DIVISÃO AGRITECH

Negócio: Tratores, motores e componentes.

Missão: Oferecer soluções aos nossos clientes com comprometimento na busca da excelência em tratores, motores e componentes.

Visão do futuro: Fidelização pelas soluções diferenciadas

PRINCÍPIOS

- Idoneidade e comportamento ético;
- Foco no cliente;
- Rentabilidade;
- Perpetuação da empresa;
- Responsabilidade social;
- Respeito ao meio ambiente;
- Evolução do conhecimento;
- Qualidade em todas as ações;
- Valorização dos colaboradores.

EXPEDIENTE

Uma publicação trimestral produzida pela Agritech

Edição

Julho / Agosto / Setembro de 2018

Tiragem: 3000 exemplares

Supervisão

Dep. Marketing Agritech

Pedro Cazado Lima Filho

Produção e Desenvolvimento

Attuale Comunicação

Textos

Mariane Belasco

Jornalista Responsável

Mariele Prévdi (MTb 39.739)

EXPOINTER: AGRITECH LANÇA DOIS MODELOS DE TRATORES PARA AGRICULTURA FAMILIAR

Sempre focada em desenvolver produtos para a agricultura familiar, a Agritech escolheu a 41ª edição da Expointer, realizada entre os dias 25 de agosto e 2 de setembro, em Esteio (RS), para lançar ao mercado dois novos tratores. São os modelos 1145 Parreira Plus e 1160 Compacto, que vêm para auxiliar no dia a dia das propriedades.

“Escolhemos a Expointer por ser tradicional no calendário dos agricultores familiares, um dos principais públicos que visitam o evento. Saímos muito satisfeitos pelos negócios fechados por nossos concessionários. A Agritech sempre está preocupada em desenvolver a melhor solução para os produtores”, ressalta o gerente do departamento de Pós-Venda e Marketing da empresa, Pedro Lima.

O primeiro trator de pequeno porte traçado 4x4 lançado no mercado brasileiro pela Agritech, o modelo 1145-4 Parreira, foi repaginado e a partir de agora vem com o mesmo design da linha Plus. “Além do novo design, o modelo foi projetado para atender os produtores que necessitam de uma máquina versátil para uso em parreirais. Este trator é o resultado da necessidade de nossos clientes e distribuidores em disponibilizar tecnologia e inovação para facilitar o dia a dia do produtor rural”, aponta o gerente da Divisão Comercial, Nelson Watanabe.

Com um levante hidráulico de 1.000 kg e altura do volante até o solo de 1.195mm, outra novidade é a possibilidade do trator já sair de fábrica com os rodos radiais. “Este é um opcional que melhora o aproveitamento da tração e reduz a compactação do solo, resultando em economia de combustível”, explica.

Sucesso de vendas, o Trator 1160 Compacto vem para complementar a linha e atender aos produtores rurais que necessitam de um trator estreito em sua propriedade para trabalhar em pequenas áreas de cultivo. “É um modelo que atende culturas como hortifruti e pecuária. E seu grande diferencial é que o 1160 Compacto vem com uma bagagem de vantagens equiparada somente aos tratores de grande porte”, afirma Watanabe.

O modelo possui reversor de velocidades 24 x 24, além de câmbio principal e secundário sincronizados, motor Yanmar de

55 cv Turbo, tomada de potência proporcional, levante hidráulico de 2.200 kg e baixo consumo de combustível.

Em nove dias da feira, circularam pelo parque 370.581 pessoas. Em volume de vendas, a feira superou a edição anterior,

atingindo R\$ 2.300.360.769,81, valor 13% superior ao ano de 2017. No segmento de máquinas e implementos agrícolas, a comercialização atingiu R\$ 2.284.813.575,33, cifra 18,8% além da obtida no ano passado.



O 1160 Compacto atende aos produtores que necessitam de um trator estreito para trabalhar em pequenas áreas de cultivo



Repaginado, modelo 1145-4 Parreira vem com o mesmo design da linha Plus



COMERCIAL SCARDUA INAUGURA FILIAL EM PEDRA AZUL (ES)

Como parte dos planos de expansão e melhor atendimento para os produtores capixabas, a Concessionária Comercial Scardua, que este ano comemora 38 anos de fundação, inaugurou sua filial em Pedra Azul (ES), em ponto estratégico, às margens da BR-262. A cerimônia ocorreu no mês de julho e contou



À esquerda, gerente da divisão Administrativa e Financeira da Agritech, Cipriano Manoel Zanchettin, parabeniza o proprietário Antonio Scardua pela nova loja com a entrega da placa comemorativa



com a participação de 300 convidados, entre eles representantes de órgãos públicos, do setor financeiro, profissionais da área agrícola, além de produtores da região e fornecedores.

Com amplas instalações, a nova loja ocupa uma área de 78.000 m² e possui 4.600 m² de área construída. A Comercial Scardua também conta com uma estrutura preparada para atender os clientes com ampla e completa oficina, show-room e um estoque de peças de reposição para toda a linha Yanmar Agritech.

BERGMANN MÁQUINAS COMEMORA 25 ANOS E PROMOVE TRADICIONAL “DIA DE NEGÓCIOS”

A Bergmann Máquinas, localizada em São Lourenço do Sul (RS), comemorou seu aniversário de 25 anos no mês de agosto. Para marcar a data, a empresa promoveu o 6º Dia de Negócio no dia 04 de agosto. O evento contou com a presença de vários fornece-



do sul brasileiro, onde contou com a presença de mais de mil clientes, que prestigiaram o evento realizando vários negócios e esclarecendo dúvidas a respeito dos produtos.

dores, entre eles a Agritech que apresentou sua linha de tratores e implementos, em parceria com a Bergmann.

O dia de negócios da Bergmann tornou-se uma tradição na região do extre-



GRUPO SAMI COMEMORA 30 ANOS DE ATIVIDADES NA ALTA MOGIANA E SUDOESTE MINEIRO

O Grupo Sami comemorou em grande estilo seus 30 anos de atividades, atendendo produtores da Alta Mogiana e Sudoeste Mineiro. No evento, realizado nas dependências da

Sami Máquinas, no Distrito Industrial, em Franca (SP), o empresário Sami El Jurdi recebeu 250 convidados, entre presidentes e diretores das principais empresas parceiras, entre elas a Agritech, além de



Equipe de colaboradores do Grupo Sami



O empresário Sami El Jurdi relembrou a trajetória do Grupo em seu discurso

Fotos: Delizo Marques



A esposa, Maria Elaine das Neves Jurdi; o filho, Fernando Jurdi; o diretor do Grupo Sami, Sami El Jurdi; e a filha, Liliansa Jurdi Carui, com os netinhos.



Equipe Agritech entrega placa comemorativa pelos 30 anos

representantes de instituições do setor agropecuário, bem como cafeicultores, produtores de grãos e pecuaristas.

José Carlos Rodrigues, do Banco DLL, parceiro do Grupo Sami há anos, foi o mestre de cerimônia. Toda a trajetória do Grupo Sami foi lembrada no evento, no discurso e também em imagens apresentadas. O empresário foi o protagonista na apresentação da história dos 30 anos do Grupo e fez questão de homenagear o seu primeiro cliente: o cafeicultor João Bosco Conrado Jacintho, bem como a família do grande amigo Maury Faleiros, falecido recentemente.



Eventos

AGRITECH PARTICIPA DO DESFILE CÍVICO DE 7 DE SETEMBRO, EM INDAIATUBA (SP)

Para celebrar a independência do Brasil, os colaboradores da Agritech participaram do Desfile de 7 de Setembro, em Indaiatuba (SP), com modelos das linhas de tratores. A ação, que contou com a participação das Forças Armadas, foi realizada pela Prefeitura de Indaiatuba. A atividade tem como objetivo despertar o sentimento de patriotismo e a compreensão do passado histórico, do país e da cidade.



A FORÇA DA AGROINDÚSTRIA FAMILIAR NO RIO GRANDE DO SUL

Quem não gosta de delícias como queijos, vinhos, sucos, cachaças, licores, embutidos, panificados, schimias, geleias, iogurtes, requeijão, mel, melado, rapadura, açúcar mascavo e frutas cristalizadas?! O que muita gente não sabe é que a grande parte desses produtos é produzida pela chamada agroindústria familiar, atividade de agregação de valor da agricultura familiar que é muito forte no Rio Grande do Sul, estado do Brasil mais estruturado em relação a esse segmento.

Fazem parte do Programa Estadual de Agroindústria Familiar (PEAF), coordenado pela Secretaria do Desenvolvimento Rural, Pesca e Cooperativismo (SDR) do Rio Grande do Sul 1.189 agroindústrias familiares legalizadas. Dentro do PEAF há 3.215 agroindústrias familiares cadastradas, ou seja, que demonstraram interesse e estão em processo de legalização.

O Programa de Agroindústria Familiar do Estado do Rio Grande do Sul foi criado em 2012 e oferece linhas de crédito aos agricultores familiares com juros mais baixos; amplia a participação dos agricultores familiares no Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) e Programa Nacional de

Alimentação Escolar (PNAE), ambos federais; oferece serviços de orientação para regularização sanitária e ambiental com a disponibilização de perfis agroindustriais, layout de rótulos, entre outros; incentiva a organização dos agricultores familiares em estruturas associativas e cooperativas; disponibiliza cursos de qualificação nas áreas de gestão, boas práticas de fabricação e processamento dos alimentos; assistência técnica para elaboração de projetos de regularização sanitária e ambiental, além de disponibilizar novos espaços de comercialização local e apoiar feiras de expressão regional, estadual e nacional.

O Estado mantém o Fundo Estadual de Apoio ao Desenvolvimento dos Pequenos Estabelecimentos Rurais (Feaper), que concede financiamento para diversos projetos, como, por exemplo, melhorias na rede elétrica, construção de açudes e irrigação, adequação, ampliação e compra de equipamentos para agroindústrias, aquisição de equipamentos agrícolas e insumos, investimentos em logística (transporte e armazenagem) e comercialização. Desde 2015, o Feaper financiou cerca de 5 mil projetos, beneficiando 41

mil famílias, com aplicação de cerca de R\$ 38 milhões. Para promover o desenvolvimento rural, o Estado mantém convênio com a Emater/RS para executar políticas públicas e oferecer serviços de assistência técnica e extensão rural e social aos agricultores gaúchos. Um dos incentivos oferecidos é que se o produtor processar na agroindústria 100% da matéria-prima produzida na própria propriedade ele tem isenção de ICMS. "O fortalecimento da agricultura familiar fundamenta-se na sua importância econômica, social, cultural e também no potencial que ela representa na perspectiva de um desenvolvimento sustentável, economicamente viável e socialmente justo", destaca o secretário do Desenvolvimento Rural, Pesca e Cooperativismo (SDR), Tarcísio Minetto.

PAVILHÃO DA AGRICULTURA FAMILIAR NA EXPOINTER

Prova da pujança desse segmento é a realização da Expointer anualmente, no Parque Assis Brasil, em Esteio (RS). Na edição de 2018 do evento, o Pavilhão da Agricultura Familiar aumentou em 41%, abrigando 285 expositores em 280 estandes, apresentando o trabalho de 1.350 famílias, oriundas de 106 municípios, onde os visitantes encontraram produtos da agroindústria, artesanato, plantas e flores. As vendas também cresceram 40% em relação a 2017, alcançando a marca de R\$ 4 milhões.

"Esta foi a vigésima participação da agricultura familiar na mostra, um lugar de diversidade, já consagrado como polo difusor da qualidade dos produtos de nossos agricultores. A duplicação traz espaço de reconhecimento dos sabores e dos saberes da agricultura familiar no Estado", destaca o secretário da SDR, Tarcísio Minetto. A Secretaria Especial da Agricultura Familiar e do Desenvolvimento Agrário (Secad), parceira da SDR, investiu mais de R\$ 1 milhão na estrutura dos estandes.

O presidente da Federação dos Trabalhadores da Agricultura (Fetag), Carlos Joel da Silva, ressaltou as novas oportunidades que surgem para as agroindústrias familiares. "O novo espaço trouxe comodidade e amplitude tanto para os expositores como para os visitantes", afirma.



Secretário do Desenvolvimento Rural, Pesca e Cooperativismo (SDR), Tarcísio Minetto



Pavilhão da Agricultura Familiar aumentou em 41% na Expointer 2018



Marejane Dall'Onder De Toni e Talita de Toni, de Bento Gonçalves (RS)



Clair e Estevão Biz, do Sítio das Goiabeiras, de Canela (RS)

LIVRO DE RECEITAS DA AGROINDÚSTRIA FAMILIAR GAÚCHA

Durante a Expointer ocorreu o lançamento do livro "A produção artesanal da agroindústria familiar", organizado pela Emater/RS, que reúne 27 receitas elaboradas por agricultores proprietários de agroindústrias familiares participantes do PEAf. "A tradição presente nessas receitas tem como particularidade a produção artesanal e familiar. As receitas caseiras são a essência dos produtos coloniais, que resgatam e remetem os consumidores a suas lembranças do tempo em que moravam na 'colônia', da comida feita pela avó e dos tempos de infância", explica uma das organizadoras do livro, Bruna Bresolin Roldan, engenheira de alimentos da Emater/RS. "A diversidade cultural alimentar retratada

no livro é resultado das diversas formas de colonização que o estado do Rio Grande do Sul teve ao longo dos anos. O pierogi, tradicional pastel da cultura polonesa, as cucas e schmiers da colonização alemã, a massa, os salames e os queijos trazidos pela imigração italiana são exemplos de alimentos típicos presentes na mesa da população gaúcha, produzidos pela agroindústria familiar", sublinha Bruna.



CLIENTES AGRITECH NO PAVILHÃO DA EXPOINTER

Um dos estandes no Pavilhão da Agricultura Familiar na Expointer era o da Casa da Serra, negócio conduzido por Marejane Dall'Onder De Toni e pela filha Talita de Toni, de Bento Gonçalves (RS), clientes da Agritech. A propriedade produz frutas como uva, figo, laranja, bergamota, marmelo e maçã. O que não é comercializado in natura se torna matéria-prima para a produção de geleias, schimias, frutas caramelizadas, casquinhas, goiabadas e outros doces. O negócio teve início há 20 anos como uma sugestão da Emater para reduzir as perdas com as frutas menores ou de aparência que inviabilizava a comercialização. "Na época trabalhávamos bastante com pêssego e ameixa e muita fruta era jogada fora. Quem trabalha com pêssego e ameixa sabe que o desperdício é grande, já que muitas vezes quando se colhe pela manhã, à tarde a fruta já está estragando. A Emater que me deu a ideia: 'por que vocês não fazem geleia para aproveitar e não ter tanto desperdício?'. Assim nasceu a Casa da Serra", conta Marejane, que conta atualmente com a ajuda das duas filhas no trabalho.

Hoje a Casa da Serra faz parte do roteiro turístico Caminhos de Pedra, rota original da imigração na região, onde se concentram vinícolas, restaurantes, atrativos naturais, produtos locais, casarões de época e muita história. Os planos da família são abrir um café colonial para comercializar também os vinhos que produzem.

A empresária comemorou a ampliação do Pavilhão da Agricultura Familiar na Expointer e afirmou ter vendido mais de 100% a mais do que no ano anterior.

O casal Clair e Estevão Biz, do Sítio das Goiabeiras, de Canela (RS), estreou na Expointer e se surpreendeu com volume de vendas de seus produtos, como geleias de pimenta, compotas de goiaba, pepino e vagem em conserva, pêssego em calda e licor de nêspera. "Disseram que não venderíamos muito, mas nos primeiros dias da feira estávamos com menos de 10% dos produtos que trouxemos. Tivemos que fazer duas viagens a Canela para trazer mais produtos. Além da venda em si, a participação na Expointer proporciona uma troca de experiência com outros produtores, que é muito boa. Fiz uma parceria com um produtor do estande ao lado que comercializa embutidos, pois temos as nossas geleias de pimenta que ficam uma delícia quando consumidas com carne. Fizemos degustação conjunta e ganhamos vários clientes", conta Estevão.



OS CAMINHOS PARA CAPACITAR E INTEGRAR O AGRICULTOR FAMILIAR

O engenheiro agrônomo João Brunelli Júnior, coordenador da CATI, fala dos desafios e o que é necessário para o pequeno produtor sobreviver na atividade nos próximos anos

De acordo com o último Censo Agropecuário, a agricultura familiar é a base da economia de 90% dos municípios brasileiros com até 20 mil habitantes. Além disso, a atividade é responsável pela renda de 40% da população economicamente ativa do País e por mais de 70% dos brasileiros ocupados no campo.

Com um peso importante para a economia brasileira, o faturamento anual é de US\$ 55,2 bilhões e caso o País tivesse só a produção familiar, ainda assim estaria no top 10 do agronegócio mundial, entre os maiores produtores de alimentos, de acordo com levantamento feito pelo portal Governo do Brasil.

Quando se soma a agricultura familiar com toda a produção, o Brasil passa de oitavo maior para a quinta posição, com faturamento de US\$ 84,6 bi por ano, segundo comparação de dados feitos pelo Banco Mundial e Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Somente no estado de São Paulo são mais de 340 mil propriedades rurais produtivas com uma agricultura familiar muito forte.

No entanto, mesmo diante de números expressivos, o êxodo e a sucessão familiar são desafios de órgãos como a Coordenadoria de Assistência Técnica Integral (CATI), da Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, que trabalha para tornar a produção dessas famílias mais eficiente, oferecendo consultorias e capacitações.

Confira a entrevista com o engenheiro agrônomo João Brunelli Júnior, coordenador da CATI, que traça um panorama da agricultura e extensão rural brasileira, os desafios do agricultor familiar para os próximos anos e o que é necessário para sobreviver e perpetuar na atividade.

Com sede em Campinas (SP) e criada em 1967, a CATI surgiu com a missão de promover o desenvolvimento rural sustentável, por meio de programas e ações participativas com o envolvimento da comunidade, de entidades parceiras e de todos os



segmentos dos negócios agrícolas. Ela coordena e executa os serviços de assistência técnica e extensão rural ao pequeno e médio produtor rural, com ênfase na produção animal e vegetal, conservação do solo e da água e produção de sementes e mudas.

Presente em todos os municípios paulistas, por meio das 594 Casas da Agricultura, dos 40 Escritórios de Desenvolvimento Rural e dos 21 Núcleos

de Produção de Sementes e Mudanças, proporciona ações práticas de desenvolvimento do agronegócio, de acordo com a realidade de cada região.

Agritech em Ação – Qual o cenário conjuntural da agricultura no Brasil?

João Brunelli Júnior – Vejo que a extensão rural no Brasil vive uma crise muito grande há vários anos, pois faltam recursos humanos e financeiros e o tema não é tra

tado com a necessária prioridade. A agricultura empresarial brasileira é uma atividade essencialmente econômica voltada para a produção de commodities com uso intensivo de insumos, que se utiliza de tecnologias poupadoras de mão de obra visando à maximização do retorno do capital, com assistência técnica qualificada, acesso a capitais, alta produtividade e competitividade.

Já a dinâmica da agricultura familiar, quem explora e faz a gestão de suas unidades produtivas, como o nome já diz, é a própria família. A produção, em sua maior parte, é caracterizada pela pluriatividade e a produção de alimentos é voltada ao mercado interno. A diversidade, modo de vida, inserção social, que constituem a agricultura familiar, a torna dependente da ação do Estado.

Temos também a realidade da população rural com idade mais avançada e que o número de familiares que permanece na propriedade é cada vez menor. Vejo uma realidade que se o agricultor que não cria uma herança e não tem algo que gere renda para as gerações futuras, a tendência é que acabe desistindo e vendendo sua área de forma precoce, porque quando ele já não tem mais forças para trabalhar, reduz sua atividade até que ela desapareça.

Em grandes centros, como São Paulo, ainda é necessário lidar com pressões imobiliárias e monoculturas.

Agritech em Ação – A atualização e acesso às tecnologias para o agricultor familiar ainda é uma problemática?

João Brunelli Júnior – Com certeza. Muitas vezes, as empresas e entidades desenvolvem aplicativos, fala-se muito em agricultura 4.0, quando o agricultor ainda não faz nem a contabilidade básica de sua propriedade. É a realidade de muitos produtores.

Não há uma gestão efetiva do seu negócio, ele não sabe o valor exato das suas receitas e despesas. A renda da qual ele vive se mistura com o fluxo de caixa, criando uma confusão no negócio. Se for necessário enxugar o orçamento, este profissional não sabe o valor de cada item que utiliza e o impacto que cada um deles tem num processo produtivo. Se ele não tem isso mensurado, 'na ponta do lápis', fica difícil tomar decisão.

É primordial esse passo básico da gestão. A realidade que temos é que ele apenas paga as contas. Não há uma remuneração

para ele e para os membros da família que estão na atividade. E o que é necessário fazer é incluir na contabilidade o valor do seu salário, como se ele fosse um funcionário, pois a mão de obra dele e da família faz parte da despesa. A ideia é que ele se organize, tenha um salário, gere uma receita adicional que permita evoluir na atividade.

E, com o cenário de alta competição, o agricultor familiar precisa adotar novas tecnologias para ter mais produtividade, aumentar o rendimento de sua atividade, tornando-a cada vez mais eficaz e sustentável.

Agritech em Ação – Quais são os caminhos para capacitar o produtor familiar?

João Brunelli Júnior – Nós atuamos dando suporte e apoio para que o agricultor familiar seja tratado como um profissional regular. O que nós queremos é uma profissionalização. Oferecemos orientações para que ele esteja preparado e se estruture para entrar no mercado e competir de igual para igual.

São Paulo, por ser um estado altamente industrial com bastante desenvolvimento é um mercado muito exigente. O que procuramos fazer é identificar os produtores que querem de fato entrar no mercado e de alguma forma tentar ajudá-los.

Então, para isso, além de toda parte de toda capacitação técnica que a CATI possui, o que procuramos fazer é ampará-lo nas questões burocráticas, de crédito, fi-

nanceiras e jurídicas.

Às vezes, o agricultor familiar tem dificuldade de ir ao banco, de entender um documento, que para muitas pessoas é algo simples. Atualmente, com o avanço da tecnologia e o mundo digitalizado, reunir certidões e documentos para obtenção de crédito se torna um dos gargalos para ele. Por isso, por meio das nossas redes, Casas de Agricultura, nós ajudamos a fazer projetos técnicos, emitir declarações, dispensa de licenciamento ambiental para algumas atividades, fazer a regularização ambiental da propriedade, entre outros serviços. São exigências que estão inseridas no sistema e procuramos ajudar o agricultor em tudo para que ele não seja excluído do processo por não estar devidamente preparado.

O produtor também pode se capacitar se inserindo em associação ou cooperativas, que também oferecem assistência adequada. O maior problema ainda são os agricultores individualizados, que ficam distantes desta realidade e não sabem, por exemplo, quais são as linhas de crédito e financiamento disponíveis para sua categoria e de que forma ele pode ser beneficiado, melhorando o rendimento de sua atividade.

Agritech em Ação – Quais os desafios para os próximos anos?

João Brunelli Júnior – O grande desafio da extensão rural nos próximos anos é a manutenção do agricultor no campo, adotando boas práticas de produção e agregando valor à matéria-prima, visando gerar renda e reduzir o êxodo rural. O primeiro ponto a ser vencido por ele é querer ser agricultor, estar envolvido na atividade e ter isso como uma profissão. Depois investir muito em gestão.

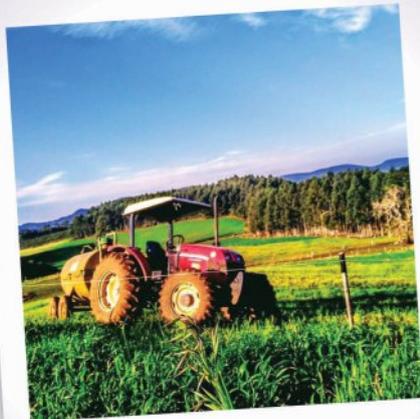
É preciso compreender que ele precisa se profissionalizar, pois se não se preparar para entender o que o mercado quer comprar ele será expulso do processo. Uma das formas para se fortalecer é se integrar numa cooperativa ou associação.

Ele precisa entender que não basta mais somente produzir com qualidade. Buscar o acesso ao mercado já é uma realidade para a agricultura familiar e é preciso estar atento para entender os conceitos de valor agregado, conhecer o mercado e suas exigências, ter domínio sobre a gestão dos negócios, aderir às inovações tecnológicas no processo produtivo para não ficar para trás.





#ORGULHODESERAGRITECH



Luiz Felipe Kinzel, de Barão (RS)

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



Gustavo Necker, de Nova Esperança do Sudoeste (PR)



Carlos Osterkamp, de Westfália (RS)



Lucas Kney Bauer, de Lindolfo Collor (RS)



Josias Bloemer, de Rio Fortuna (SC)



Marcelo Jung, de Ibirama (SC)



TRANSPARÊNCIA E AMOR PELO TRABALHO SÃO FUNDAMENTAIS PARA O SUCESSO



Com mais de 20 anos no mercado, conheça a história do vendedor mais antigo da Unyterra

Considerada a principal região produtora de vinhos e espumantes do Brasil, as cidades que compõem a Serra Gaúcha oferecem condições ideais para quem atua no setor de máquinas agrícolas devido ao grande número de produtores rurais que ali se concentram. E foi neste cenário favorável, extremamente promissor, que o vendedor Fernando Scheifler, de 52 anos, conquistou seu espaço, abraçou a oportunidade e se tornou o profissional que mais vendeu tratores na história da Unyterra, concessionária Agritech com sede em Caxias do Sul e com unidades em Montenegro e Vacaria, no estado do Rio Grande do Sul.

Em 2018, Scheifler completa 24 anos de profissão, quase a mesma idade da empresa para qual trabalha, que foi fundada em 1991. Nascido em Nova Petrópolis (RS), o profissional se aproximou do campo ao concluir o curso Técnico Agrícola, em 1980. "Depois de formado fui trabalhar na Emater-RS e meu trabalho era no campo, sempre com os produtores rurais, fazendo visitas ao interior", relembra.

De lá, o primeiro contato com a área comercial foi o cargo que ocupou como balconista numa empresa também do ramo agrícola. "Fiquei trabalhando por dois anos nesta função quando veio o convite para atuar na Unyterra como vendedor", conta.

Segundo ele, a chave para o sucesso está na honestidade, coisa que aprendeu com o pai ainda menino e reflete em sua vida profissional. "Sou filho de alemão com uma brasileira. Um homem enérgico que sempre gostou das coisas muito certas e transparentes. Toda minha vida foi pautada em falar a verdade e me espelhei muito nisso", comenta.

Em sua trajetória, ele se empenhou em desmistificar a figura do mau vendedor, que faz qualquer negócio para assinar um contrato. "A confiança do cliente se dá quando o profissional é verdadeiro, quando ele se importa com suas reais necessidades. A nossa profissão tem fama de mentirosa, de enganadora. Numa negociação eu sempre falo o que é possível ou não, de forma clara. Acredito que dessa forma as pessoas foram gostando

do meu serviço. Tanto que fiz muitas vendas por indicação de um cliente a outro", diz.

E foi assim que ele conquistou a confiança dos produtores rurais das nove cidades que atende, em sua maioria de imigrantes italianos que dominam a arte da fruticultura. "Eu me identifico com eles, pela proximidade que tive com padres italianos quando fiz meu curso técnico num internato. Acredito que facilitou conhecer a cultura e o povo", comenta.

Diante de um cenário econômico atípico, Fernando Scheifler superou as adversidades e continuou liderando as vendas da rede. "Mesmo com tantos percalços, estive sempre na linha de frente, sempre vendendo bem", comenta.

Por outro lado, uma das preocupações do mercado é a mudança no perfil das propriedades, além do desafio dos terrenos acidentados que predominam na região. Por isso, ele se empenha em sugerir melhorias para a Agritech, levando sugestões dos produtores para aprimorar os produtos. "Vejo um grande agravante na sucessão familiar. São poucos os jovens que querem viver na roça e dar continuidade nos negócios dos pais. Por isso, nós estamos sempre preocupados em criar novos produtos que atendam à expectativa dessa nova geração, que é ligada em tecnologia. Aliado a isso, temos as dificuldades dos terrenos que não comportam grandes máquinas", afirma. "O trator para o nosso público tem que ser baixo, com traçado e os da Agritech são ideais. Como estou no campo e vejo a realidade dos produtores, estou sempre preocupado em repassar as demandas solicitadas pelos clientes, levando ideias, novos tamanhos e medidas para que a fábrica possa testar. É fundamental para que também possam aprimorar os produtos", comenta.

Quando fala do seu trabalho, Fernando se enche de orgulho e dá conselhos para quem quer seguir neste segmento. "É fundamental gostar da sua profissão e sou um apaixonado por isso. Para quem quer começar na área é fundamental a honestidade, humildade e a simplicidade com todos os clientes e potenciais clientes", finaliza.



A REVISÃO DA SUA MÁQUINA ESTÁ EM DIA?

Por Equipe de Pós-Vendas

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

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

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

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

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



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

Um importante parceiro nesta luta pela manutenção das máquinas são as concessionárias e revendas Agritech. Elas possuem um cadastro de horas de

serviços de cada trator vendido em sua região. Quando a hora trabalhada pelo trator está próxima da revisão estipulada, o técnico da revenda entra em contato para agendar a revisão. Esta atuação reflete no cumprimento do prazo, pois, no ato do recebimento da máquina, o cliente fica ciente de que se o prazo para as revisões periódicas não for respeitado, poderá ter problemas e perda da garantia.

Não deixe sua revisão passar do prazo! Agende já!