



# **AGRITECH**

*em ação*

Edição **30**

Abril/Maio/Junho de 2015

Boletim Informativo  
da **AGRITECH**

## **O CAFÉ QUE GANHOU O MUNDO**

Pág. 06



Pedro Humberto  
Veloso, do Grupo  
Veloso

Débora Yamashita é a garantia  
de eficiência e qualidade na  
Yamashita Tratores - Pág. 03

Vendas na Agrishow  
superou as expectativas  
Pág. 07

30 edições de sucesso.  
Confira nossa retrospectiva  
Pág. 12



## Renovar, Inovar e Comunicar

**E**stamos em constante processo de renovação e inovação, aqui no marketing da Agritech. Apesar, de muitas vezes, este processo não ser percebido, a comunicação da nossa Fábrica está evoluindo.

No último ano implantamos o Fortech, definimos nossa marca e criamos um plano de consolidação para ela, criamos nosso logotipo e nossa identidade visual, melhoramos nossas estruturas e comunicação em nossos estandes em feiras, estamos constantemente nas principais publicações do segmento, chegamos a 30ª edição de nossa revista, melhoramos nossa comunicação direta via web entre outras inovações.

E a prova, de que essa busca em oferecer uma comunicação eficiente com nossos clientes e concessionários é tão grande, são as novidades que estamos preparando. Nos próximos dias a rede irá conhecer nossa nova página na internet. Totalmente reformulada, moderna e objetiva. Sem dúvida esta será uma das principais ferramentas para nossos concessionários trabalharem durante as vendas.

Outra novidade é que estamos ingressando nas redes sociais, onde será possível ter um contato direto com nossos clientes, além de levar para todos novidades e informações atualizadas.

Nosso dia-a-dia é assim! Uma busca constante por inovações e renovações, sempre pensando na melhor forma de levar até você a informação necessária.



**Pedro Cazado Lima Filho**

Gerente de Pós-Vendas e Marketing

### POLÍTICA DE QUALIDADE **AGRITECH LAVRALE** DIVISÃO AGRITECH

- Satisfação do Cliente
- Treinamento
- Qualidade Total

#### **AGRITECH LAVRALE S.A. - DIVISÃO AGRITECH**

**Negócio:** Tratores, motores e componentes.

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

**Visão do futuro:** Fidelização pelas soluções diferenciadas

#### **PRINCÍPIOS**

- Idoneidade e comportamento ético;
- Foco no cliente;
- Rentabilidade;
- Perpetuação da empresa;
- Responsabilidade social;
- Compromisso com a preservação do meio ambiente;
- Valorização dos fornecedores;
- Evolução do conhecimento;
- Qualidade em todas as ações;
- Valorização do colaborador.

#### **EXPEDIENTE**

Uma publicação trimestral produzida pela Agritech

##### **Edição**

Abril/Maio/Junho de 2015  
Tiragem: 3000 exemplares

##### **Supervisão**

Dep. Marketing Agritech  
Arthur Romão

**Produção e Desenvolvimento**  
Attuale Comunicação

##### **Jornalistas Responsáveis**

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





# COMPREENDER E APRENDER COM AS PESSOAS

**D**ébora Yamashita é coordenadora da área de pós-vendas da Yamashita Tratores, Concessionária Agritech de Jundiaí (SP). Responsável pela assistência técnica e revisões, cabe a Débora o papel de ouvir os clientes e resolver seus problemas. "O maior desafio deste trabalho é saber compreender e aprender com as pessoas", afirma.

"Sabemos das dificuldades dos nossos clientes, eles tem suas lavouras, seus negócios, e não podem ficar com máquinas paradas, perdendo dinheiro. Por isso cabe a nós buscar soluções rápidas", explica. Débora acredita que seu papel no pós-vendas é fidelizar o cliente que adquiriu uma máquina. "É um setor muito importante para os negócios da concessionária", garante.

No cargo, desde 2009, Débora também se recorda das dificuldades no início. "Houve um período de adaptação, era o Maurício quem coordenava tudo. Hoje eu tenho autonomia", explica ela, se referindo ao marido, que conheceu quando era coordenadora da filial da Gaplan em Jundiaí.

Agora, há cinco anos na função, Débora está confiante e garante que não leva o trabalho para casa. "Para dar certo é preciso separar as coisas. Aqui dentro agimos profissionalmente", afirma ela.

Além do trabalho duro na concessionária, Débora não deixa de lado o trabalho de "mãe". Letícia, a filha do casal, completou 14 anos. Débora também é mãe da Mayara, e Maurício é pai do Júnior, da Mariana e da Flávia. "Vai precisar de mais papel para escrever o nome de todos os nossos filhos", brinca.



# NO CERRADO MINEIRO BROTA UM CAFÉ PARA O MUNDO

*Um dos melhores cafés do mundo é o Café do Cerrado Mineiro que, em razão da altitude, do clima e da mecanização, vem ganhando a cada dia mais adeptos em outros países, seja para ser consumido na xícara ou na lata.*

**P**atos de Minas (MG) é conhecida como a "Capital Nacional do Milho", porém são nas roças de café do município, e das cidades que o circundam, que estão os cerca de 400 tratores Yanmar Agritech que compõem a frota da região. Desde 1987 a concessionária lamaq abastece os cafezais com os tratores modelos cafeeiros desenvolvidos pela fábrica de Indaiatuba (SP).

A prova disso é que Tomio Fukuda, agricultor e empresário, que na época cultivava hortaliças na região do cerrado de Minas Gerais, foi um dos primeiros proprietários de um modelo 1050 no Brasil. O antigo modelo ainda circula por uma das unidades da Baú, empresa fundada pela família Fukuda que conglomerou cinco fazendas de café e exporta cerca de 25 mil sacas anuais do produto, 70% de sua produção, para o mercado japonês.



Tomio Fukuda e o filho Durval Takeo Fukuda

Hoje, Tomio, ao lado do filho Durval Takeo Fukuda, adquiriu mais dois novos modelos 1175 SE para dar sequência ao projeto de expansão, iniciado em 1994, quando deixaram a hortifruticultura para se dedicarem exclusivamente ao café do cerrado.

Com o passar dos anos, o café também ganhou novos adeptos na região do

Café em lata, tradição no mercado japonês



A concessionária Iamaq vendeu um dos primeiros tratores produzidos pela Yanmar no Brasil



também afirma que a região serrana é uma das melhores no Brasil para o plantio de café. "Estamos a cerca de mil metros de altitude e possuímos estações climáticas bem definidas", afirma.

As empresas do Grupo Veloso tem como sede a cidade de Carmo do Parnaíba (MG), município vizinho a Patos de Minas. É lá que está situada a maior parte das propriedades produtoras de café do Grupo, que recentemente adquiriu para sua frota 40 tratores Agritech com diversas configurações. "Buscamos sempre a mecanização, este é um desafio. E estamos sempre investindo em treinamentos para melhorar a eficiência dos equipamentos. Precisamos de bons operadores para usar boas máquinas. Esperamos aumentar nossa eficiência com esses tratores", completa Veloso.

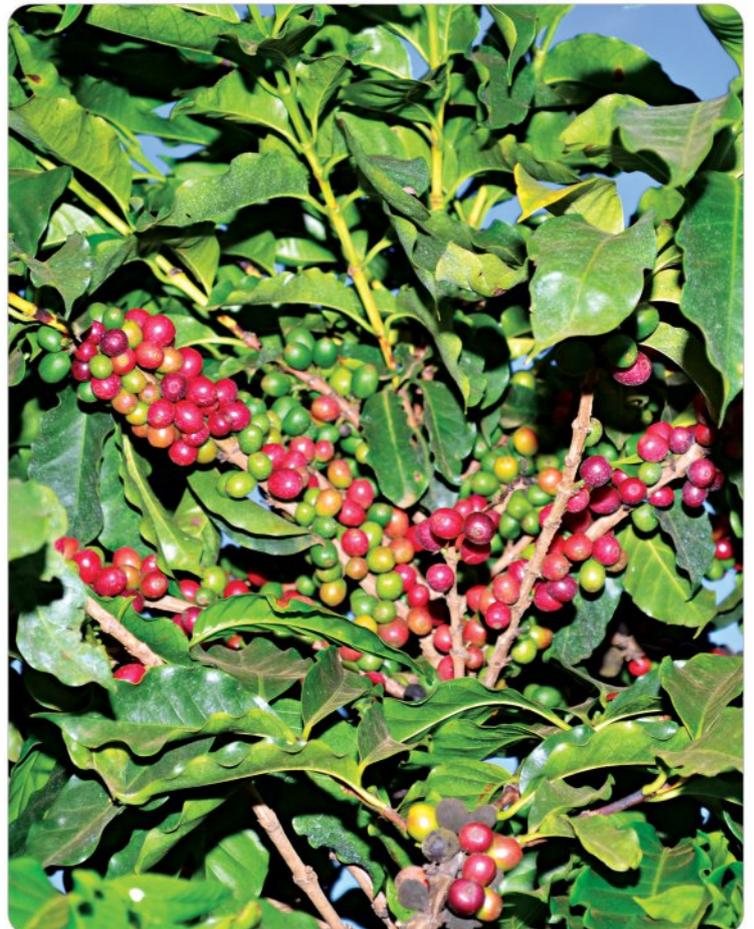
cerrado mineiro, que hoje se tornou uma referência na produção de cafés especiais graças a altitude elevada, as estações climáticas bem definidas, a topografia plana e produtores capacitados e dedicados no cultivo da bebida.

A região também favorece o beneficiamento do café natural, ou seco, que consiste em esparramar os frutos, logo depois de colhidos, em camadas finas de 3 a 5 cm para uma secagem uniforme. Este processo dura em torno de duas a três semanas. O beneficiamento a seco é o método de trabalho mais antigo, utilizado pelos árabes em tempos remotos no Oriente Médio. É um método de uso privilegiado por poucos países, pois é empregado somente onde o clima é bastante seco durante a estação de colheita. Nestas regiões é possível produzir cafés naturais que são utilizados como base dos considerados melhores blends de expressos mundo a fora.

"Temos chuvas no verão e um inverno seco, o clima da região é muito favorável para o café natural. Além disso nosso café tem características muito específicas como a acidez cítrica e o aroma frutado. Essas características nos permite trabalhar com um mercado bastante exigente e específico, que é o caso do mercado japonês", explica Durval, que, por meio da Mitsui Alimentos, exporta seu café para a produção de café em lata no país oriental.

Essas características peculiares garantiram ao café do Cerrado Mineiro o certificado de Denominação de Origem, em 2005. Dez anos depois, o Café do Cerrado continua sendo o único a possuir o certificado concedido pelo Inpi - Instituto Nacional de Propriedades Industriais, que designa produtos caracterizados pela origem geográfica.

Pedro Humberto Veloso, sócio do Grupo Veloso, empresa que atua na produção de café, armazenagem e trading,



# AGRITECH TROCA TRATORES POR SACAS DE CAFÉ

*A novidade, conhecida como barter, se torna mais uma opção oferecida pela fábrica para a comercialização de máquinas nas concessionárias*

A possibilidade dos agricultores adquirirem máquinas e implementos Yanmar Agritech em troca de sacas de café passa a ser uma realidade. A transação, ainda pouco difundida no mercado cafeeiro, é conhecida como *barter* e está em operação, na Agritech, desde junho.

O principal objetivo deste novo modelo de transação é incrementar as vendas e oferecer, aos concessionários, mais uma opção de negociação. "É uma nova forma de oferecer tratores. A aquisição da máquina é feita por meio da entrega futura do café", explica o consultor de

uma empresa que presta serviços de Consultoria e Assessoria em operações de Barter.

Segundo ele, este tipo de operação é bastante comum, porém no Brasil ela era mais focada em insumos. "Há outras empresas que realizam este tipo de operação com café no Brasil, mas é uma operação recente", completa.

Porém, uma das novidades implantadas pela Agritech é que a própria máquina fica como garantia do cumprimento da negociação, ressalta. As transações realizadas pela Agritech envolvem uma trade do setor, responsável por receber o café negociado com a Agritech.



# AGRISHOW É UM SUCESSO DE VENDAS PARA A AGRITECH

**P**ela primeira vez em 22 edições, a Agrishow, maior feira do agronegócio da América Latina, anunciou uma queda de 30% no volume de negócios realizados no evento de 2015 em relação ao ano anterior, que foi de R\$ 2,7 bilhões. De acordo com as entidades realizadoras (Abag, Abimaq, Anda, Faesp e SRB), a alta dos juros e a incerteza política econômica foram as principais responsáveis pela situação.

Na contramão dos números apresentados pela organização da feira, a Agritech, que esteve presente no evento com toda a sua linha de tratores, microtratores e implementos, registrou uma marca nas vendas 20%

superior a meta traçada pela direção da empresa. O número de negociações cresceu muito nos últimos dias do evento, realizado entre 27 de abril e 1º de maio, e surpreendeu, positivamente, as equipes de vendas presentes no estande.

## Força de Vendas

A força de vendas da Agritech durante a Agrishow foi um dos diferenciais da empresa este ano. Segundo o Gerente da Divisão de Vendas da Agritech, Nelson Watanabe, o empenho das concessionárias que participaram do evento e suas equipes fizeram com que as metas fosse superadas com grande margem.



## Novo Estande

Na edição de 2015 da Agrishow o estande da Agritech também ganhou uma nova arquitetura. Desenhado com o objetivo de proporcionar maior integração, conforto e facilidade para o desempenho do trabalho dos vendedores, o estande ganhou a aprovação de toda a equipe da empresa e dos concessionários.

## Lançamento

Lançado este ano, o modelo 1185 S Turbo conta com motorização de 85 cv e foi o grande destaque da 22ª Agrishow. Por se tratar de um trator maior, permite que a empresa passe a atuar com culturas que exigem máquinas mais potentes e implementos mais robustos. O novo modelo representa um novo momento para a empresa ao permitir que a companhia passe a explorar novos mercados, ampliando a atual área de atuação.

O modelo 1185 S Turbo é um trator que conta com um motor Turbo de 85 cv, o que proporciona mais torque e operações silenciosas e econômicas, possui câmbio sincronizado, sistema de direção hidrostática com grande precisão, eixo dianteiro mais robusto e com maior eficiência de tração e sistema de refrigeração de água e óleo integrado.



Equipe de vendas foi a força da Agritech na Agrishow

## Focada na horticultura, Hortitec reuniu excelente público em sua 22ª edição

**A** Agritech participou da 22ª Hortitec, feira com foco na horticultura que ocorreu em Holambra (SP) entre os dias 17 e 19 de junho e que reuniu 28.427 pessoas de todas as regiões do Brasil e de diversas partes do mundo. Durante o evento a empresa apresentou toda a sua linha de produtos com destaque para o modelo 1185 S, a linha de tratores Cultivo, a linha Parreira e os modelos cabinados. O microtrator TC 14 (14 cv) com encanteirador também foi uma das estrelas da Agritech na Hortitec por se tratar de uma máquina de pequeno porte, que pode ser utilizada, inclusive, dentro de estufas, e conta com um valor bastante atrativo.

Mais uma vez o grande diferencial da mostra foi o nível técnico do público que visitou a Hortitec. A feira tornou-se passagem obrigatória para produtores rurais e profissionais interessados em conhecer as tendências do mercado de flores, frutas e

hortaliças, trocar experiências, fazer e programar negócios a curto, médio e longo prazos. O diretor geral da Hortitec, Renato Opitz, explica que, além dos negócios que são iniciados durante a feira, a Hortitec tem um

papel fundamental de multiplicar conhecimento sobre a tecnologia existente para a horticultura, contribuindo de forma decisiva para tornar a atividade cada vez mais produtiva, rentável e ecologicamente viável.



## Dono do primeiro trator do "Mais Alimentos", Fernando Kubota visita a Hortitec

**O** agricultor de Brazlândia (DF), Fernando Kubota, e sua esposa, Adriana, visitaram a última edição da Hortitec. Proprietários do primeiro trator do programa "Mais Alimentos", de incentivo à agricultura por meio de subsídios ao financiamento de tecnologias, o casal teve sua máquina, um modelo Agritech 1175 adquirida por meio da concessionária Hanashiro, de Brasília, entregue pelas mãos de Luiz Inácio Lula da Silva, presidente na época.

A solenidade de entrega ocorreu em 3 de julho de 2008, recorda-se Kubota. Hoje o trator adquirido já está com mais de 3 mil horas de uso, e o



agricultor acaba de adquirir mais uma máquina. "O trator dá agilidade, se consegue produzir mais e também substitui mão de obra", afirma Kubota.

Produtor de goiaba, morango, pimentão e hortaliças, Kubota afirma que na época em que adquiriu seu modelo 1175 dispunha de 14 hectares para o cultivo, hoje quase dobrou essa área. "Aumentamos a área. Hoje são 24 hectares", conclui.

O casal Kubota, além da Hortitec, visitou as instalações da Agritech, onde puderam conhecer todo o processo de fabricação dos tratores Yanmar Agritech.

## AgroBrasília movimentou negócios no cerrado brasileiro

Considerada uma das feiras mais importantes do Brasil, a AgroBrasília - Feira Internacional dos Cerrados, encerrou sua oitava edição com números expressivos. Realizada entre os dias 12 e 16 de maio, o evento movimentou R\$ 627 milhões e 98 mil visitantes. Segundo Ronaldo Triacca, coordenador geral do evento, os resultados foram dentro do esperado.

A Agritech participou do evento, mais uma vez, junto com a Hanashiro Máquinas Agrícolas, concessionária Agritech de Brasília (DF). Na oportunidade foram apresentados para os visitantes toda a linha de máquinas e implementos da empresa.



## Concessionários Agritech se reúnem para a Rondônia Rural Show



A rede de concessionárias Agritech do Estado de Rondônia se reuniu para a 4ª edição do Rondônia Rural Show, feira de tecnologia e oportunidade de negócios voltados ao setor agropecuário, realizada anualmente pelo Governo do Estado no município de Ji-Paraná, cidade também conhecida por "Coração de Rondônia" devido à sua localização no centro do estado. Na oportunidade foi apresentada toda a linha de tratores e microtratores Agritech e segundo Carlos Maramatsu, representante da empresa na região, resultado foi muito positivo.

## Agritech conquista medalhas nos Jogos do SESI



Fernando da Silva Pereira e Danilo Florêncio: bronze no torneio de Tênis de Mesa Dupla

Não é história de pescador! Os colaboradores da Agritech, Robson Dias Pereira e Danilo Augusto Amstalden conquistaram, respectivamente, o segundo e o terceiro lugar no Torneio de Pesca dos Jogos do SESI 2015.

A dupla de mesatenistas Fernando da Silva Pereira e Danilo Florêncio ficaram com a medalha de bronze no torneio de Tênis de Mesa Dupla.

Parabéns aos vencedores e a todos que participaram das competições.



Robson Dias Pereira e Danilo Augusto Amstalden conquistaram medalhas no torneio de pesca



## Concessionárias do Rio Grande do Sul se reúnem para treinamento de vendas

Com a finalidade de habilitar profissionais de vendas das Concessionárias Agritech do Rio Grande do Sul, a equipe do Centro de Treinamentos Agritech foi até os concessionários e reuniu 41 profissionais, entre os dias 15 e 19 de junho, com o objetivo de capacitá-los de maneira técnica e teórica em relação aos produtos disponibilizados pela Fábrica.

Profissionais das concessionárias Unyterra, Bergmann, Hermanns, Lothar Krause, FG e Menegazzo participaram do primeiro treinamento itinerante realizado pela Agritech. "Foi uma experiência muito positiva e os resultados satis-



fatórios. Certamente iremos repetir este tipo de treinamento em outras regiões do Brasil", afirma o Gerente de Pós-Vendas da Agritech, Pedro Cazado Lima Filho.

Na oportunidade os profissionais puderam receber informações sobre cada um dos produtos e suas características, suas formas de aquisição, além de aulas práticas no campo com a operação de tratores e cultivadores motorizados.



## Fazendas do interior de São Paulo recebem curso desenvolvido pela Agritech

Durante os dias 15, 16 e 17 de abril, a Agritech promoveu um curso com foco em Operação e Manutenção de Tratores em diferentes fazendas do interior de São Paulo. O treinamento, realizado em parceria com a concessionária Sami Máquinas, foi um sucesso entre os funcionários.

Na quarta-feira (15), nove operadores de tratores da fazenda Monte Alegre participaram do



intensivo e aperfeiçoaram técnicas de trabalho. No dia seguinte os trabalhadores das fazendas Santa Terezinha, Boa Esperança e Petrópolis se reuniram na Fazenda Petrópolis para receber o treinamento. Já a Fazenda O'Coife juntou 26 funcionários para conferir o curso que foi promovido na última sexta-feira.

No total, 69 operadores de tratores receberam o treinamento.

# Colaboradores da Chandon Vínicola recebem treinamento da Agritech

**D**urante o dia 12 de junho, colaboradores da Chandon Vínicola tiveram a oportunidade de participar de um treinamento oferecido pela Agritech, em parceria com a concessionária Unyterra, em Caxias do Sul (RS).

O intensivo, que foi um sucesso entre os participantes, capacitou 13 colaboradores a operarem e manusearem os tratores com segurança. Os funcionários aproveitaram o treinamento para aperfeiçoar técnicas e adquirir novas habilidades.



## Operadores da Fazenda Segredo, de Minas Gerais, participam de treinamento

**C**om o objetivo de orientar sobre a correta manutenção e operação de equipamentos, a Agritech promoveu um treinamento para 60 funcionários da Fazenda Segredo, localizada na região da Serra do Salitre, em Minas Gerais.

Realizado em 12 de junho, os participantes puderam aprender novas técnicas de manutenção e

operação e como realizá-las de forma segura. O curso também abrangeu a temática de cuidados com o meio ambiente, orientando sobre o descarte dos resíduos gerados durante o processo de trabalho.

Após o treinamento, a Fazenda Segredo disponibilizou um rápido curso sobre higiene e segurança de trabalho aos operadores de máquinas agrícolas e de outros serviços.



## Fazenda Santa Cruz, de Torrinha (SP) recebe treinamento desenvolvido pela Agritech

**D**urante o dia 21 de maio, a Agritech promoveu um treinamento com foco em Operação e Manutenção de Tratores na Fazenda Santa Cruz, localizada em Torrinha/SP. O curso foi desenvolvido em parceria com a concessionária Sepam, de São Carlos (SP).

Os participantes tiveram a possibilidade de aperfeiçoar técnicas de trabalho e adquirir novas competências. O curso foi um sucesso entre os funcionários da fazenda!





# 30 EDIÇÕES LEVANDO O CAMPO E A FÁBRICA ATÉ VOCÊ



Primeira edição, janeiro de 2008

No início de 2008 a Agritech produzia, com o suporte da Attuale Comunicação, a Assessoria de Imprensa da Fábrica, a primeira edição do AgriNews, veículo de informação destinado aos concessionários, revendedores e frotistas.



A edição 16 destacou os 10 anos da Agritech

Na capa de destaque era o lançamento do trator 1175 compacto, já o prêmio conquistado pela Fábrica e concedido pela Revista Globo Rural, "Os Melhores do Ano - 2007" estampava a contracapa.

Foram tantos os assuntos abordados na publicação, que circula trimestralmente, que o informativo ficou pequeno. Normas de segurança, centro de treinamento, eventos, programas de financiamento, convenções, premiações eram alguns dos temas.

"O retorno que tínhamos a cada edição era muito grande, e os assuntos começaram a se multiplicar. Era preciso renovar e expandir", afirma o Gerente de Marketing e Pós-Vendas da Agritech, Pedro Cazado Lima Filho.

Diante desta necessidade, o informativo virou revista, ganhou mais páginas, mais seções, e a edição 14, lançada no início de 2011, levou o novo nome da publicação: Agritech em Ação.

"Começamos a elaborar matérias envolvendo mais nossos concessionários e os mercados em que atuamos. O resultado foi espantoso e a aceitação foi imediata", completa Lima.

A primeira edição da revista da Fábrica trouxe o café como tema de capa. Cinturão verde, as mulheres no campo, os 10 anos da Agritech, o mercado de flores, a falta de mão de obra nos parreirais, as uvas e mangas do Vale do São Francisco, as bananas do Vale do Ribeira, a avicultura de Chapecó, as maçãs de São Joaquim, os 100 mil tratores produzidos pela Fábrica foram alguns dos temas que estamparam a capa da Agritech em Ação.

"Nesta edição, de número 30, comemoramos o sucesso deste projeto, mas também renovamos



O Café é o assunto de destaque da primeira edição renovada

nosso compromisso em levar até nossos leitores matérias e assuntos relevantes para o dia-a-dia de cada um, além de registrar os acontecimentos e realizações marcantes de nossa empresa, não deixando que sua história passe despercebida", finaliza Lima.



Os 100 mil tratores ganharam a capa da edição 28