



AGRITECH

em ação

Edição **44**

Janeiro / Fevereiro / Março de 2019
Boletim Informativo
da **AGRITECH**



RASTREABILIDADE

SAIBA COMO IMPLEMENTAR O SISTEMA QUE VISA
GARANTIR SEGURANÇA DE FRUTAS E VEGETAIS FRESCOS

Entrevista: Pedro Bastos, presidente da Câmara Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas da ABIMAQ, vê crescimento para o setor em 2019 - **Pág. 08**

Nossos Parceiros: Conheça a história do vendedor Luiz Carlos Lopes, que há 11 anos atende os principais municípios produtores de café de MG e SP - **Pág. 11**

Dica Técnica: Saiba mais sobre as mudanças feitas pela Agritech para atender as exigências do programa MAR-1 - **Pág. 12**

DE TEMPOS EM TEMPOS: EIS QUE CHEGA A AGRITECH EM AÇÃO COM BOAS NOTÍCIAS

Sempre deixamos transparecer que temos orgulho de todo o trabalho desenvolvido por nossos parceiros e clientes. Em nossas mensagens, especialmente do conjunto de informações que nossa Revista Agritech em Ação traz, procuramos informar nossos leitores com o que há de melhor, por isso sempre colocamos em evidência o empenho de nossas equipes em diferentes regiões do Brasil.

Nossa história teve início em 2008 e permanecemos com os mesmos objetivos, de aproximar, informar e ajudar por meios de temas relevantes e atuais.

Nós da Agritech, como inúmeras outras companhias, estamos diante de acontecimentos que assolaram o nosso país. Todavia, estamos esperançosos por dias melhores e há uma perspectiva de uma aurora nova que hoje, claramente, vislumbramos.

Nosso comprometimento, nossa capacidade de superação e persistência são certos para o caminho do sucesso. Por isso, a cada edição, ao folhear cada página, queremos continuar a trazer uma oportunidade para que você possa ficar cada vez mais bem informado e, na simples leitura, aprender algo a mais que poderá ser útil no seu dia a dia. E, a nós, sempre caberá a obrigação de conduzir esforços para divulgar sempre o melhor.

Com esta filosofia, a cada edição, trazemos personagens diferentes que nos auxiliam com desprendimento e continuarão com o objetivo de proporcionar uma agradável e curiosa leitura.

Com a nossa Revista Agritech em Ação sempre tivemos a ideia de ajudar e formar pessoas com boas ideias e iniciativas, destacando revendedores, clientes e colaboradores ligados à atividade do agronegócio aqui do Brasil.

A cada edição a boa semente está sendo lançada em solo fértil e não duvidamos disto! Sabemos que nossos leitores têm um papel fundamental na atividade agrícola e que podem colocar em prática muitas dicas, colaborando, assim, para cada vez mais termos uma atividade rentável e sustentável.

Uma boa leitura!



Cipriano Manoel Zanchettin
Gerente da divisão Administrativa e Financeira da Agritech

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

Janeiro / Fevereiro / Março de 2019
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)

AGRITECH COMEMORA 17 ANOS E HOMENAGEIA COLABORADORES



Funcionários que comemoraram dez anos de trabalho na empresa foram homenageados

No dia 1º de novembro, a Agritech completou 17 anos de história na cidade de Indaiatuba (SP). Para celebrar a data, a empresa ofereceu um almoço especial para todos os colaboradores no dia 09 de novembro, além de promover uma homenagem a 15 funcionários que completaram dez anos de trabalho dedicados à Agritech no ano de 2018. Foram premiados: Anderson Dumette Malveze, Anderson Ferreira de Camargo, Antonio Marcos dos Santos, Clésio Pereira Caires, Fernando Marcos de Freitas, Jefferson de Paulo Mariano, José Augusto Silva do Carmo, Juliana Malaquias Soares, Murilo Godoy dos Santos, Patrícia Lino de Oliveira, Thiago Rodrigues de Souza, Tiago Rodrigo Pacheco e Vinícius Evangelista Passoni.

Também comemorou uma década de trabalho na Agritech, o analista sênior Jean Mário Souza e Castro, que integra o time do Departamento Vendas. Segundo ele, é gratificante poder celebrar a data recordando toda sua trajetória profissional marcada por grandes aprendizados, fruto da dedicação e empenho. "Só posso expressar todo o meu agradecimento a esta empresa que me acolheu e mostrou o que é ter uma família no ambiente de trabalho. Fico muito feliz em poder dividir um pouco da minha história. Comecei em 2008 como auxiliar administrativo de vendas e me recordo como se fosse ontem do calafrio que senti ao ser aprovado em todas as fases do processo seletivo até receber a ligação telefônica em que a senhora

Edna, supervisora de RH me dava boas-vindas à Agritech", relembra.

Ele conta que embora tivesse experiência no ramo de vendas, este foi seu primeiro contato com o setor de máquinas agrícola. "Quando entrei na Agritech era tudo novidade, pois é uma empresa de renome, de grande porte e eu sabia do desafio a ser enfrentado, mas estava disposto a superar os medos. No início estudei as apostilas de cada trator e opcionais. Para melhor atender as concessionárias era minha obrigação conhecer o produto. Sempre aproveitei para tirar todas as dúvidas com o setor de produção. Agradeço muito a cada amigo por toda paciência e por toda explicação que me deram, pois desta forma comecei a ter uma relação mais estreita



De auxiliar administrativo de Vendas para analista sênior, Jean Castro trilhou uma carreira de sucesso em dez anos de Agritech

com a rede de concessionários, o que contribuiu muito para minha promoção", revela.

Agora, o analista sênior comenta que sempre esteve atento ao trabalho dos profissionais mais experientes para que pudesse aprender mais sobre a parte técnica e o enquadramento dos tratores em cada tipo de cultivo. "Procuro sempre aprender ao máximo com os que sabem mais e desta forma comecei a me espelhar e interagir com meu gerente na intenção de me especializar na parte técnica. Com isso, pude me aprofundar no tema e indicar corretamente os tratores para cada tipo específico de cultivo. Aos poucos, quebrei as barreiras e adquiri a confiança das concessionárias e dos meus colegas de trabalho", ressalta.

Em todos esses anos Jean se orgulha de poder ter colaborado com sugestões de soluções e melhorias para o seu setor, auxiliando os coordenadores externos no dia a dia visando sempre o pronto atendimento ao cliente final. "Sempre busquei voos mais alto. O estudo foi algo contínuo e me apliquei em cursos de vendas. A minha recompensa foi assumir a função de analista sênior. Ser promovido não foi somente um prêmio meu, mas uma retribuição para minha família por todo apoio e educação que me ofereceram. Trabalhar na Agritech me deu a oportunidade de fazer planos significativos em minha vida pessoal. Sou, sem sombra de dúvidas, grato a esta empresa e seus colaboradores que hoje os chamo de meus amigos", finaliza.



CONVENÇÃO ASSOMAR REÚNE CONCESSIONÁRIOS EM INDAIATUBA (SP) E ELEGE NOVA DIRETORIA

Entre os dias 6 e 8 de dezembro, a Associação Brasileira dos Concessionários Agritech (Assomar) promoveu a sua tradicional Convenção anual. A edição 2018 foi realizada no Hotel Royal Palm Tower, em Indaiatuba (SP) e o evento reuniu concessionários Agritech provenientes de toda parte do Brasil. A programação de três dias contou com palestras, debates, momentos de confraternização e elegeu a nova diretoria da entidade para o biênio 2018/2020.

Na Assembleia Geral Ordinária, os membros da Assomar elegeram para a di-

retoria-executiva: Sami El Jurdi (presidente), Mauro Bellenzier (vice-presidente), Maurício Yamashita (diretor administrativo e financeiro), Mauro Pecharki (diretor comercial), Augusto Kayama Uemura (diretor pós-vendas), Gabriel Silva (diretor de marketing), Pedro Henrique Pacheco (diretor ad hoc) e Rogério Bretas Leão (conselho fiscal). Também foram eleitos os novos membros para os conselhos regionais compostos por: Maurício Mondo (Meta Agrícola), José Carlos Queiros (L.A. Queiroz), Nilo Batista do Nascimento (Comercial RN), Cristiane Hanashiro (Hanashiro Máquinas) e Tiago Santana (Grand Rural). Os trabalhos também contaram com a prestação, aprovação de contas e balanço auditado do exercício 2018, além de balanço de janeiro a outubro deste ano.

A programação contou ainda com as apresentações de Cláudio Luvizzotti, que levou o tema "Excelência Humana - A Arte de Conquistar Resultados Extraordinários"; de Waleska Cardoso, vice-presidente da Fenabrave (Federação

Nacional Distribuição Veículos Automotores); Geisi Signoretti e Rafael Luche, do Banco De Lage Landen; além do pronunciamento do gerente da divisão de vendas da Agritech, Nelson Watanabe, que falou sobre as novidades e projeções para este ano e apresentou números do mercado de tratores em geral, panorama de vendas, indicadores da reativação da economia, além de tirar dúvidas dos concessionários.

Na ocasião, também foram homenageados as concessionárias Top 15 de 2018, que mais venderam este ano.



Nova diretoria da entidade foi eleita e tomou posse para o biênio 2018/2020



A programação de três dias contou com palestras, debates e momentos de confraternização

CONCESSIONÁRIA COMERCIAL SCARDUA REALIZA ENTREGA COLETIVA DE MÁQUINAS AGRÍCOLAS NO ESPÍRITO SANTO

A concessionária Comercial Scardua promoveu a entrega coletiva de máquinas agrícolas em sua filial na cidade de Pedra Azul (ES) no dia 14 de dezembro. Foram dezenas de tratores, implementos e cultivadores motorizados entregues num evento realizado em parceria com o Banco do Brasil, que contou com a presença de autoridades, diretoria, clientes, fornecedores e gerentes das agências do Banco do Brasil da região.



NENA TRATORES TEM NOVA FILIAL EM ALFENAS (MG)



A concessionária Agritech Nena Tratores e Implementos inaugurou uma filial em Alfenas (MG) no dia 07 de novembro. O evento reuniu cerca de 120 convidados, entre fornecedores, concessionários da rede Agritech, colaboradores e clientes. Agora, com duas lojas, sendo a matriz em Piunhi (MG), a concessionária abrange o atendimento para toda a região sul de Minas Gerais.

OLIM AGRO INAUGURA LOJA EM SÃO JOAQUIM (SC)

Referência em alta tecnologia, performance e produtividade em mecanização agrícola, a cidade de São Joaquim (SC) ganhou a 7ª filial da Olim Agro, concessionária autorizada da Agritech. A nova loja está localizada às margens da SC-110, na saída para Bom Jardim da Serra em um local amplo e completo para bem atender os clientes da empresa.

A inauguração contou com a presença de mais de 300 pessoas de São Joaquim e de toda a Serra Catarinense. Os visitantes foram recepcionados com um delicioso prato – porco recheado – além de participarem de sorteios de vários brindes.

A Olim Agro é parceira da Agritech para a venda de tratores, microtratores com uma variada linha de modelos que se adaptam para a produção da maçã e de-



mais culturas da região. A empresa conta com um amplo estoque de peças e oficina especializada para atender seus clientes.

“Nossa sétima loja é bem completa e oferece toda a linha de implementos para o homem do campo. Viemos para ficar e



com certeza iremos fazer bons negócios aqui na loja de São Joaquim!”, afirma o gerente geral Luciano Lima.



Eventos

AGRITECH MARCA PRESENÇA NA FEMAGRI EM GUAXUPÉ (MG)

Ponto de encontro do produtor de café e um dos mais completos eventos voltados para o produtor que necessita de atualização em maquinários e insumos para aumentar a qualidade e produtividade da lavoura, a Agritech marcou presença na 18ª Femagri – Feira de Máquinas, Implementos e Insumos Agrícolas. O evento reuniu 35 mil visitantes entre os dias 20 e 22 de fevereiro, em Guaxupé (MG). A Agritech levou aos produtores sua tradicional linha cafeeira, com máquinas super estreitas desenvolvidas especialmente para a cultura do café adensado.



Um dos gargalos da cafeicultura é a disponibilidade de mão de obra. De acordo com o coordenador de vendas da Agritech, César Oliveira, um dos fatores que viabiliza a atividade é a redu-

ção dos custos da colheita a partir do investimento em tecnologia. “Investir em mecanização traz benefícios como a rapidez e diminui o valor do custo de produção da saca de café”, salienta.





Mudança deve ser implantada até 2020 para frutas, hortaliças e ervas aromatzadas

As novas regras de rastreabilidade de frutas, hortaliças e ervas aromatzadas já estão em vigor no Brasil. O objetivo é monitorar todo o processo desses produtos, desde a produção no campo até a chegada à mesa do consumidor. Assim, permitirá ainda um controle mais eficaz de resíduos de agrotóxicos. Até fevereiro de 2020, a expectativa é que todos os vegetais frescos estejam sendo monitorados em toda a sua cadeia produtiva.

A normativa se aplica aos elos da cadeia de produtos vegetais frescos, nacionais e importados, destinados ao consumo humano. As regras já estão valendo para dois primeiros grupos de alimentos, constituídos por: frutas (citros, maçã, uva, melão, morango, coco, goiaba, caqui, mamão, banana, manga); raízes e tubérculos (batata, cenoura, batata doce, beterraba, cebola, alho); e hortaliças (alface, repolho, couve, agrião, almeirão, brócolis, chicória, couve-flor, tomate, pepino, pimentão, abóbora, abobrinha).

Os procedimentos vêm sendo aplicados em diferentes grupos de alimentos e devem respeitar os prazos de 180, 360 e 720 dias, até completarem o prazo final de fevereiro de 2020.

Todos os alimentos e seus envoltórios, caixarias, sacarias e demais embalagens devem ser, obrigatoriamente, identificados por produtores e distribuidores. Assim, deve conter no rótulo o número do lote, bem como a origem do produto. O produtor deve informar ainda o seu nome completo e endereço, bem como quantidade, variedade ou cultivar, data de produção, fornecedor e identificação (CPF, CNPJ ou Inscrição Estadual).

A identificação pode ser realizada por etiquetas impressas, com caracteres alfanuméricos, código de barras e QR Code; ou então com qualquer outro sistema que permita identificar os produtos vegetais frescos de forma clara e correta.

“Isso permitirá que os órgãos de fiscalização identifiquem problemas relaciona-

dos ao uso de defensivos agrícolas, à contaminação dos vegetais e agrotóxicos”, explica a coordenadora de Qualidade de Produtos Vegetais do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), Fátima Parizzi. “Nossa preocupação é que as informações necessárias para identificarmos a origem destes produtos sejam preservadas. Assim, caso seja constatado algum problema, poderemos corrigir a causa da não conformidade a partir do ponto onde ela ocorreu”, acrescenta.

As novas regras, no entanto, não obrigam os estabelecimentos comerciais a disponibilizarem aos consumidores finais dados sobre a procedência e trajetória dos alimentos. O texto da instrução prevê somente que o detentor do produto comercializado a granel, no varejo, apresente à autoridade competente informações como: nome do produtor ou da unidade de consolidação, bem como o nome do país de origem do vegetal produzido para consumo humano.

FISCALIZAÇÃO SERÁ FEITA PELA ANVISA E MINISTÉRIO DA AGRICULTURA

As novas determinações foram estabelecidas pela Instrução Normativa Conjunta (INC nº 2 – de 7 de fevereiro de 2018) do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento e Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa). Sendo assim, a fiscalização das atividades do novo sistema são complementares entre os dois órgãos.

Do produtor de alimentos até o entreposto, a responsabilidade por fiscalizar será do Ministério da Agricultura por meio do Programa Nacional de Controle de Resíduos e Contaminantes em Produtos de Origem Animal (PNCRC). Enquanto que do entreposto ao consumidor, o monitoramento será realizado pelos Serviços de Vigilância Sanitária Estadual e Municipal, no âmbito do Programa de Análise de Resíduos de Agrotóxicos em Alimentos (PARA).

Mesmo com novas regras, a coordenadora de Qualidade Vegetal do Ministério da Agricultura, Fátima Parizzi, acredita na eficácia desse monitoramento.

“Na Ceagesp é possível ter uma ideia muito clara do tamanho do agronegócio de frutas e hortaliças no Brasil. Assim como é possível ter uma visão de como

esse agronegócio é diversificado e pulverizado, a partir do que sai da Ceagesp para o Brasil inteiro”, salienta. “Lotes enormes de produtos vegetais são manipulados, classificados e estratificados até em microlotes. A pulverização é a maior dificuldade que vamos enfrentar na implementação do sistema”, completa.

A coordenadora do Ministério da Agricultura enumera ainda três situações mais comuns na investigação de causas e origens de irregularidades com agrotóxicos e contaminantes em produtos vegetais. A primeira causa são os alimentos com resíduos acima do limite permitido. Em segundo lugar vem o uso de produtos proibidos no Brasil. E por último, mas não menos importante, estão os defensivos permitidos para uma cultura específica sendo utilizados em outra similar.

Atualmente a Ceagesp, maior centro de comercialização e distribuição de frutas e hortaliças da América Latina, emite cerca de 3 mil notas fiscais em alimentos desembarcados. Esse montante, quando levado em consideração a distribuição e venda para outros entrepostos e pontos de distribuição, atinge o total de 21 mil documentos.

VEJA ALGUMAS DICAS PARA IMPLANTAR O SISTEMA DE RASTREABILIDADE

Para a implantação do novo sistema de rastreabilidade de frutas, hortaliças e ervas aromatzadas algumas ações no dia a dia são fundamentais. Uma delas é que o produtor rural deve adotar o manejo do solo utilizando-se de técnicas de conservação, além do uso racional de defensivos agrícolas, manejo integrado de pragas, etc.

Durante a colheita para retirada de frutas, hortaliças ou ervas, o produtor deverá ainda gerar um número de lote para identificar de qual canteiro, quadra ou talhão pertence determinado do produto. Ainda para melhor controle, o produtor precisa manter o caderno de campo com anotações sobre as operações agrícolas executadas, principal-

mente quanto às adubações e pulverizações. Vale a pena lembrar que o caderno deve ser guardado por até 18 meses.

Por fim, cada negociação de venda deve ser realizada com nota fiscal ou qualquer outro documento fiscal validado pela Receita Federal.



*Com informações do MAPA e EBC

PRODUTOR VÊ INICIATIVA COM OTIMISMO

O produtor de hortaliças Danilo Pinheiro Queiróz, que possui propriedade localizada em Teresópolis, região Serrana do Rio de Janeiro, foi pesquisar sobre a normativa para saber o que impactaria em sua atividade. Atualmente, ele cultiva alface, espinafre, brócolis, couve, coentro e repolho e distribui diretamente ao Ceasa. E, com as mudanças previstas avaliou como positivas tanto para os produtores, como para os consumidores.

“Acredito que a lei vem para auxiliar os agricultores a se aperfeiçoarem em sua atividade e terem a chance de fornecer para grandes redes. Mesmo antes da normativa, alguns grandes supermercados e hortifrutas já tinham regras de rastreabilidade e só compravam de quem se enquadrava. Isso, já excluía muitos produtores”, aponta.

Danilo vê com otimismo, pois, para ele todos os elos da cadeia produtiva serão beneficiados. “Esta será uma forma que nós, agricultores, teremos para garantir a qualidade do que produzimos, de forma comprovada. Já os comerciantes evitarão os atravessadores. Além disso, o consumidor terá a segurança de levar para a casa um produto que foi cultivado dentro das normas”, ressalta.



O produtor Danilo Queiróz acredita que a norma vem para auxiliar os agricultores a se aperfeiçoarem em sua atividade



VENĐAS DE MÁQUINAS E IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS DEVEM CRESCER 10% EM 2019

Câmbio, disponibilidade de crédito e produtividade das lavouras são alguns dos fatores que podem impactar no crescimento do setor neste ano

O agronegócio continua pujante e a capitalização dos agricultores de forma geral é muito boa. É o que sinaliza Pedro Estevão Bastos, presidente da Câmara Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas (CSMIA), da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ), sobre a perspectiva do aumento de 10% nas vendas no segmento em 2019.

O Departamento de Economia e Estatística da ABIMAQ elaborou uma pesquisa que também traz números positivos na expectativa entre os fabricantes, que preveem investir mais de R\$ 2,7 bilhões em 2019, uma alta 30,1%, em relação ao volume investido em 2018.

O setor vem apresentando nos últimos anos uma relação muito baixa entre investimentos sobre receita líquida de vendas, chegando a ficar em 3% em 2018. Já em 2018, este valor foi de 3,7%, valores muito aquém de outros anos, a média entre 2010 e 2013 foi de 9,3%.

A pesquisa ainda revelou que as "micro e pequenas" e "médias" empresas estão mais dispostas a investir em 2019, com uma previsão superior aos investimentos realizados em 2018 de 48,7% e 50,3%, respectivamente. As grandes empresas também estão mais dispostas a investir, contudo em um patamar um pouco menor, 17,9% superior. Os investimentos devem ganhar mais fôlego somente no segundo semestre, quando algumas reformas forem aprovadas e o nível de ociosidade reduzido, que hoje se encontra em 25%.

Dos investimentos esperados em 2019, 35,5% devem ser destinados para modernização tecnológica, 30,5% na reposição de máquinas depreciadas, 24% na ampliação da capacidade industrial e 10% em outras áreas. E, o que deverá



Pedro Estevão Bastos,
presidente da Câmara Setorial
de Máquinas e Implementos
Agrícolas (CSMIA), da
Associação Brasileira da
Indústria de Máquinas e
Equipamentos (ABIMAQ)

impulsionar os investimentos é a nova rodada de concessões de setores de infraestrutura.

Um alerta é que as variáveis como câmbio, disponibilidade de crédito, produtividade das lavouras e as consequências da guerra comercial entre China e Estados Unidos, que influenciam nos preços da soja, podem interferir nos resultados do setor agrícola neste ano. Para o presidente da CSMIA, é importante o governo buscar alternativas a fim de aumentar a disponibilidade de crédito para investimento. Confira abaixo a entrevista sobre o cenário atual e perspectivas para o setor:

Revista Agritech em Ação – A indústria de máquinas e equipamentos cresceu no ano passado mesmo diante de um cenário cheio de instabilidade. A que se deve esse crescimento? Podemos considerar um bom desempenho para o ano?

Pedro Estevão Bastos – Em 2018, estimamos que as vendas de máquinas e implementos agrícolas dos associados da Câmara Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas da ABIMAQ, foram 12% maiores quando comparadas a 2017. Tivemos uma excelente rentabilidade dos agricultores, principalmente soja e algodão, além de disponibilidade regular de recursos para investimentos durante todo o período.

Outro fator foi a guerra comercial dos Estados Unidos e a China, que fez com que os preços de soja ficassem melhores para o Brasil. Tivemos também a queda da safra da Argentina no início de fevereiro do ano passado, que ajudou os preços. Depois, com a eleição do presidente Jair Bolsonaro, o câmbio subiu e suavizou o preço, além de também termos recurso para financiamento ao longo da safra sem interrupção. Então, isso fez com que as vendas tivessem uma continuidade ao longo do ano. Portanto, tivemos três fatores que fizeram com que soja e milho subissem e isso deu uma rentabilidade muito grande para o agricultor. Normalmente quando se tem rentabilidade, o produtor faz maiores investimentos e foi o que ocorreu ano passado.

Revista Agritech em Ação – Qual expectativa para o setor de máquinas agrícolas este ano?

Pedro Estevão Bastos – Para 2019, as variáveis chaves como câmbio, disponibilidade de crédito, produtividade das lavouras e as consequências da guerra comercial China e Estados Unidos, que influenciam os preços da soja, ainda não estão muito claras, o que dificulta o prognóstico das vendas para 2019.

O cenário base não contempla a queda de vendas, pois o agronegócio continua pujante e a capitalização dos agricultores de forma geral é muito boa. A depender das variáveis já citadas, poderemos ter crescimento em torno de 5%. Precisamos saber também como ficarão as políticas agrícolas do novo governo para termos um melhor prognóstico do mercado.

Os recursos do Moderfrota devem durar até março/19, sendo necessária a suplementação de R\$ 3 bilhões para chegar ao fim do ciclo agrícola 2018/2019, em 30 de junho. Já o Programa para Construção e Ampliação de Armazéns (PCA) necessita de um aporte de R\$ 700 milhões. A linha Inovagro também precisa de incremento de R\$400 milhões. Esta situação influencia diretamente na movimentação dos negócios no segmento agroindustrial.

Em 2018, as vendas de máquinas e implementos agrícolas foram 12% maiores quando comparados a 2017. Tivemos uma excelente rentabilidade dos agricultores, principalmente na soja e algodão, bem como maior disponibilidade regular de recursos para investimento durante todo o período, além do câmbio favorável.

O agricultor está muito capitalizado e temos potencial para o crescimento de vendas. A digitalização da agricultura e a entrada da Agricultura 4.0 fizeram com que muitos produtos ficassem obsoletos no campo e as novas tecnologias trazem um ganho de produtividade e rentabilidade para o agricultor. Por isso, a categoria tem apostado nessas novas tecnologias e trocado mais as máquinas, então potencial para vender máquinas teremos!

Revista Agritech em Ação – Em sua opinião, qual caminho o País deve seguir para retomar as rédeas da economia?

Pedro Estevão Bastos – A saída para o Brasil voltar a crescer é o investimento na indústria de transformação por conta de seu maior valor agregado e pelos maiores ganhos de produtividade, além de gerar emprego e renda para os brasileiros. O equilíbrio fiscal mais contundente é essencial para melhorar a segurança dos investimentos. É preciso também reduzir a insegurança jurídica, manter o câmbio competitivo e a inflação controlada, além de simplificar e diminuir a carga tributária, ter mais disponibilidade de crédito e facilitar o acesso a juros de mercado menores que o retorno da atividade das empresas.

Revista Agritech em Ação – A Abimaq sempre reivindica incentivos. Como a entidade se posiciona com o novo governo?

Pedro Estevão Bastos – A nossa interlocução no governo continua muito boa, tanto nos ministérios como em nível técnico, nas secretarias. Inclusive, o Governo nos mandou um ofício e pediu sugestões para o próximo Plano Safra e nós enviamos nossas ideias. Então, o canal está aberto e o que falta neste momento são as lideranças se coordenarem melhor para dar as respostas que o setor precisa.

Revista Agritech em Ação – Quais são as principais oportunidades que vislumbram para este ano?

Pedro Estevão Bastos – A digitalização da agricultura é a grande oportunidade, pois ela traz um banco de dados muito grande para o agricultor. Ele consegue com essas informações tomar uma melhor decisão na hora do plantio, fazer operações mais assertivas e, em consequência, aumenta a rentabilidade ao investir em tecnologia, porque só traz benefícios. A Agricultura 4.0 é um movimento que apenas começou e tem muito ainda para crescer, pois poucos possuem essa tecnologia. Então tem muita oportunidade neste segmento.



#ORGULHODESERAGRITECH



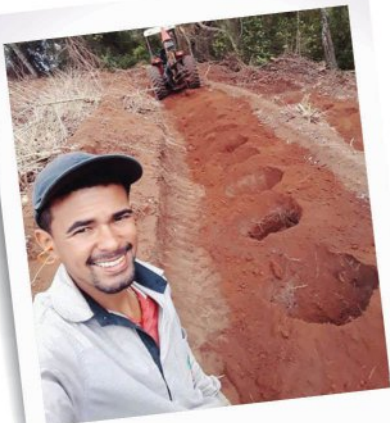
Anderson Mucelin, de Farroupilha (RS)

Confira as imagens enviadas pelos nossos clientes com a hashtag **#OrgulhoDeSerAgritech**.

Quer aparecer nesta seção? Envie sua foto pelas nossas redes sociais no Facebook (Agritech Lavrale) e Instagram (@agritech.lavrale), com o seu nome completo e cidade.



Gilmar Nalim, de Águas de Chapecó (SC)



Alan de Oliveira, de São João do Manhuaçu (MG)



Carlos Carvalho Costa, de Campo do Meio (MG)



Wagner Silva, da cidade de Ermo (SC)



Lucas Kney Bauer, de Lindolfo Collor (RS)



Bruno Comachio, de Santa Tereza (RS)



Juliano Gontijo, de Candeias (MG)



45 ANOS DE TRABALHO E UMA VIDA DEDICADA AO CAMPO

Conheça a história de Luiz Carlos Lopes, vendedor na concessionária Sami Máquinas



Cinquenta nove anos de idade, sendo 45 dedicados ao campo. Esse é um capítulo especial da vida do técnico em Administração Luiz Carlos Lopes, conhecido como Luizão, e que atualmente trabalha com vendas de maquinário agrícola na concessionária Sami Máquinas. O atendimento diário é realizado a produtores de café tanto no estado de São Paulo quanto em Minas Gerais.

Natural e morador de Ituverava (SP), interior de São Paulo, o trabalho de Luiz vai além dos limites do município onde reside. O atendimento aos clientes, segundo ele, compreende os municípios que são referências na produção de café. Dessa forma, ele percorre as cidades de Franca, Rifaína, Buritizal, Guará, Ribeirão Corrente, Pedregulho e Jeriquara, todas no Estado de São Paulo. Enquanto que, em Minas Gerais, tem clientes no município de Cristais.

Trabalho de dedicação e comprometimento com os clientes iniciado há mais de quatro décadas, mais precisamente em 1973. "Eu comecei a trabalhar com controle de estoque de peças em outra empresa, inclusive com atendimento às filiais em outra companhia", relata. "Depois auxiliiei na criação de outra marca do mesmo ramo. Fiquei lá por dois anos, inicialmente no departamento de vendas e depois com venda de máquinas", completa.

A chegada à Sami Máquinas ocorreu há 11 anos, graças ao bom relacionamento com os clientes, bem como com os profissionais do setor.

"Eu tinha costume (agora nem tanto) de visitar empresas concorrentes. Entrava na loja e cumprimentava quem estivesse no balcão. Muitas vezes estava trabalhando em Franca, no meu emprego anterior, e passava rapidinho para cumprimentar o pessoal da Sami. Já conhecia todos, precisava mudar de emprego, então decidi conversar com o gerente da época. Também fui indicado por amigos do setor", conta.

UMA RELAÇÃO QUE VAI ALÉM DE BOAS VENDAS

A relação criada e cultivada por Luizão com os clientes vai muito além do que apenas comercializar peças e máquinas agrícolas. Em todos esses anos de trabalho ele fez amizades verdadeiras. "Tenho cliente que pede para se encontrar comigo, pelo menos, uma vez por semana. Se eu ficar uma semana sem visitá-los, eles já me ligam. São clientes que já são de casa", reconhece.

E essa possibilidade de interagir com as pessoas foi o que motivou Luiz a trabalhar com o agronegócio, em especial com produtores de café. Auxiliar as pessoas no dia a dia tornou-se algo prazeroso. "Gosto

muito de me comunicar com as pessoas, por isso ofereço um atendimento de primeira aos clientes. Busco sempre estar de prontidão para resolver os seus problemas", conta.

VIDA NO CAMPO É DE PAI PARA FILHO

A vida profissional no campo constituída por Luizão também passa por gerações. Casado e pai de dois filhos, o vendedor tem orgulho de ver um de seus progenitores trabalhando na agricultura. Atualmente como engenheiro agrônomo, mas no passado chegou a fazer dupla com o pai.

Essa aproximação, segundo ele, fez com que o filho pegasse gosto pelo campo e a busca pela profissão de engenheiro agrônomo foi inevitável. "Quando tinha entre 14 e 15 anos eu o levava para a empresa e ele me ajudava muito. Inclusive, quando precisava visitar um cliente, eu fazia questão de levá-lo para que pudesse ter um contato maior com o setor", conta.

UMA VISÃO OTIMISTA SOBRE O MERCADO

Com tantos anos no mercado e experiência de sobra, Luizão enxerga um futuro ainda mais promissor para a produção de café. "A safra é baixa, mas quem trabalha nesse setor percebe que na colheita o cenário muda. A gente espera que agora, com os negócios começando a se movimentarem mais, o preço do café suba", analisa.

O otimismo também se estende à venda de peças e maquinário. Para Luizão, o crescimento da produção do café é o principal motivador. "É um produto que nos últimos anos vêm sendo valorizado constantemente. Muitas lavouras têm sido renovadas, por isso esse crescimento acentuado", diz. "Sem falar da qualidade do maquinário oferecido no mercado. A marca Agritech me surpreende muito pelo equilíbrio. O trator é um veículo que utiliza bem a questão da força, além de ser econômico e confortável para o operador. Isso ocorre porque a empresa realiza melhorias constantemente", finaliza.



NOSSOS MOTORES EM CONSONÂNCIA COM PROGRAMA DE CONTROLE DA POLUIÇÃO DO AR POR VEÍCULOS AUTOMOTORES

As mudanças implementadas pela Agritech objetivam atender os índices impostos pelo programa MAR-1

Por **Rafael Lopes** / Técnico em Pós-Venda

A fiscalização dos gases poluentes emitidos por veículos automotores vem sendo feita no Brasil desde 1989. A novidade, principalmente para os clientes Agritech, é a inclusão das máquinas agrícolas e rodoviárias (de construção) nos termos da fiscalização. O Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores (Proconve), que estabelece diretrizes, prazos e padrões legais de emissão para diferentes categorias de veículos automotores, definiu que máquinas agrícolas e de construção deveriam atender aos índices de emissões estabelecidos pelo programa, que ficou conhecido como MAR-1: Máquinas Agrícolas e Rodoviárias – Fase 1.

O programa foi executado em etapas, não abrangendo todos os veículos de uma única vez:

MÁQUINAS DE CONSTRUÇÃO

(RODOVIÁRIAS)

2015: Novos modelos introduzidos/lançados no mercado de potência igual ou superior a 37 kW (50cv) até 560 kW (761cv).

2017: Todos os modelos com potência igual ou superior a 19 kW (25cv) até 560 kW (761cv).

MÁQUINAS AGRÍCOLAS

2017: Todos os modelos com potência igual ou superior a 75 kW (101cv) até 560 kW (761cv).

2019: Todos os modelos com potência igual ou superior a 19 kW (25cv) até 75 kW (101cv).

A fiscalização do Proconve sobre estes veículos pesados é para reduzir, ainda mais, a emissão de gases prejudiciais à população e ao meio ambiente. Gases como: monóxido de carbono (CO₂), óxido de nitrogênio (NO_x), hidrocarbo-



netos (HC) e material particulado (MP) são alguns exemplos de gases nocivos à saúde e ao meio ambiente.

Para atender às novas exigências, os motores Agritech tiveram de ser modificados. As principais mudanças são as presenças da injeção eletrônica e do sistema EGR. A primeira garante maior pressão de injeção e melhor precisão no fluxo de combustível, características que promovem uma melhor queima do diesel (mais eficiente). Já o segundo faz com que o gás do escapamento retorne à câmara de combustão do motor, reduzindo a temperatura da combustão e a formação de óxidos de nitrogênio (NO_x).

Outro ponto importante a ser citado, além das atualizações do motor, é a qualidade do diesel e como ela pode influenciar na vida útil do trator e na produção de poluentes. Atualmente, os tipos de óleo diesel comercializados no território nacional são diferenciados pelos teores máximos de enxofre (S): S-10 (10 partículas por milhão-ppm), S-50 (50 ppm), S-

500 (500 ppm) e S-1800 (1800 ppm). A qualidade do combustível é inversamente proporcional à quantidade de partículas de enxofre, sendo assim, o S-10 é o óleo diesel mais indicado.

Como já mencionado anteriormente, a qualidade do diesel interfere, também, na vida útil da máquina. O S-10, por apresentar menos partículas em sua composição, oferece ao sistema de injeção um combustível mais limpo diminuindo, desta forma, as chances de danos à bomba injetora e ao motor.

As mudanças implementadas pela Agritech objetivam atender os índices impostos pelo programa MAR-1. Além disso, busca melhorar também os produtos oferecidos para seus clientes e, com isso, incentivar os produtores agrícolas e alavancar as culturas nacionais.

A combinação de um trabalho sustentável executado pela parceria entre Agritech e seus clientes resultará em crescimento constante de ambos os lados: indústria e campo.