

A Brand of CNH Industrial



REVISTA **NA
OBRA**

#66



Mulheres em cena

Movimento Juntas para Construir
valoriza e inclui as mulheres
no mercado da construção



Paula Araújo

Vice-presidente
New Holland Construction
para a América Latina



newhollandconstruction.brasil



NewHollandCE



@nhcebrasil



New Holland Construction

Editorial

Chegando à metade do ano, podemos afirmar, com muita alegria, que mesmo com os desafios que o setor da construção civil ainda encontra, conseguimos estar mais presentes no dia a dia dos nossos clientes, parceiros e amigos.

E por isso, abrimos a primeira edição do ano afirmando que temos muitos motivos para celebrar! Marcamos presença em grandes eventos como a Show Rural Coopavel, em Cascavel (PR). E, durante a 27ª edição da Agrishow, realizada em Ribeirão Preto (SP), levamos um dos lançamentos mais aguardados dos últimos anos: a motoniveladora Série B EVO na Agrishow.

E como não poderia deixar de ser, preparamos uma edição especial que conta a história de personagens e clientes da marca, que colocaram a New Holland em momentos especiais de suas vidas e trajetórias. E, como matéria de capa, um projeto pioneiro realizado pela marca e que nos enche de orgulho: o Juntas para Construir. A ideia é fomentar a inclusão de mulheres no setor de construção, como operadoras de máquinas, uma profissão que ainda é, em sua maioria, formada por homens.

Por fim, destacamos o crescimento da marca, com a expansão de novas concessionárias pelo país como as novas instalações da Shark Máquinas em Chapecó (SC), Santa Maria (RS) e São José do Rio Preto (SP). Nossa busca incansável em oferecer os mais completos e diferenciados meios para assegurar as necessidades de nossos clientes, em todos os momentos do seu negócio, pode ser visto na personalização de nossos produtos e serviços. Contamos com uma central de renovação de seguros dedicada e benefícios exclusivos para nossos clientes e rede de concessionários.

Boa leitura!

New Holland retoma eventos presenciais

Sempre ao lado de seus clientes, a New Holland acredita na importância de estar presente no dia a dia do agricultor. E é no momento do plantio que o produtor agrícola deve tomar as decisões mais estratégicas para garantir eficiência e produtividade na colheita.

Para levar soluções e tecnologias para os produtores de todos os perfis, o Consórcio New Holland teve um espaço exclusivo em estande, com consultores de vendas especializados em consórcio no Show Rural Coopavel, realizado de 07 e 11 de fevereiro, em Cascavel (PR). “Esse foi o primeiro grande evento presencial do setor desde o início da pandemia. Portanto, investimos na exposição de novidades, que foram apresentadas aos visitantes, e fizemos muito network, com a concretização de

negócios”, afirma Mariton Moraes, gerente comercial do Consórcio New Holland.

Já à 27ª edição da Agrishow, realizada em Ribeirão Preto (SP) entre os dias 25 a 29 de abril, a New Holland levou um dos lançamentos mais aguardados dos últimos anos: a

Motoniveladora Série B EVO.

Parceira da Copa do Brasil em 2022, a New Holland ofereceu experiências com a ação da “Taça” em seu estande na feira. Há mais de 70 anos no Brasil, a empresa mostra grande presença e uma relação muito forte com o Rio Grande do Sul, região com contribuição significativa para o bom desempenho do agronegócio nacional.



Nesta edição:



05

Juventude, garra e determinação combinam com máquinas da New Holland Construction



08

CELEBRAÇÃO INUSITADA Retroescavadeira New Holland B110B como coadjuvante



16

PME Máquinas inaugura 1ª loja dual da New Holland



18

Seguro: a tranquilidade em forma de apólice

EXPEDIENTE

Ano de publicação: 2022
Comitê editorial: Fernanda Cruz, Gabriela Lobo, Paula Araújo, Giovanni Borgonovo e Renato Parizzi.
Conselho Editorial: Rede de Distribuição New Holland
Jornalista responsável: Gabriela Lobo
Fotografias: New Holland Construction arquivo, Aftermarket Solutions arquivo, Banco CNH Industrial arquivo, Shark Máquinas arquivo, Itajara Minérios

arquivo, Gustavo Angelo Mandalozzo/arquivo pessoal, Bamaq Máquinas arquivo, Clésio Facco/arquivo pessoal, Divulgação Nós No Bambu, Divulgação Cucaracha e Theobalda, Macplan arquivo, PME Máquinas arquivo, Eduardo Guimarães/arquivo pessoal, Bruno Gonzaga e Vitor Lecas.
Projeto editorial e gráfico: Rede Comunicação de Resultado
Produção: Rede Comunicação de Resultado

Coordenação de produção: Patrícia Zanotti, Licia Linhares e Jeane Mesquita
Edição: Licia Linhares e Patrícia Zanotti
Redação: Patrícia Zanotti, Miriam Lins, Kátia Penteado
Diagramação: Patrícia Gomes



Na Obra é uma publicação da New Holland Construction. Matérias e artigos aqui publicados não representam necessariamente a opinião da empresa sobre o assunto. A reprodução das matérias é permitida, desde que identificada a fonte. Escreva para a Na Obra pelo e-mail: rede@redecomunicacao.com.

Conheça melhor a marca. Aponte a câmera do seu celular para o código ou use um aplicativo específico para lê-lo.



Alinhamento com seus concessionários

Intitulado "Dealer Meeting" o evento anual promovido pela marca, em 2021, teve como objetivo fortalecer a marca, apresentar as estratégias de negócios, além de alinhar junto ao time de distribuidores autorizados New Holland, na América Latina, o planejamento voltado aos produtos, bem como as novidades sobre as soluções em pós-venda, as estratégias comerciais, os recursos de financiamento e estimular a integração e o desenvolvimento de toda a equipe.

“Além disso também realizamos o acompanhamento do desempenho comercial, bem como a formulação de planos de ação, sempre visando a sustentabilidade do negócio em prol da melhor experiência ao cliente. Na oportunidade, também são apresentadas as novidades para o próximo ano, assim como lançamentos e demais iniciativas estratégicas da marca a curto, médio e longo prazo”, explica **Túlio César Silva Soares, gerente de Desenvolvimento de Concessionárias para a América Latina da New Holland.**

Ele esclarece que cinco novas lojas foram inauguradas nos últimos meses.

O aumento da cobertura de atendimento está alinhado com os valores da marca e traz inúmeros benefícios, além de proporcionar maior disponibilidade e fortalecer a proximidade com os clientes. “Nossa marca tem como valores proximidade, transparência, eficiência e inovação”, destaca.



Perspectivas

Para o segundo semestre de 2022, Túlio Soares garante que as projeções são ainda positivas. Isso porque desde 2018 o setor vem apresentando uma retomada sustentável até atingir o patamar recorde no Brasil em 2021.

De acordo com o levantamento da Sobotema, a projeção de crescimento de mercado em 2022 deve chegar ao redor de 12%. “O mercado segue em ritmo aquecido e estamos investindo continuamente, tanto na evolução do nosso portfólio de produtos, como na eficiência dos processos de manufatura, com o objetivo de atender essa demanda crescente”, pontua o especialista.

Juventude, garra e determinação combinam com máquinas New Holland

Qual a relação de duas irmãs, na faixa dos 30 anos, uma formada em Administração de Empresas e a outra em designer de moda, com máquinas da New Holland Constrution e com gerenciamento de resíduos industriais? A resposta correta é: Tudo a ver se as irmãs forem as Chequer Coelho, Anita (36 anos) e Mariá (34 anos), mineiras de Viçosa e habitantes de Belo Horizonte há 20 anos.

Em pouco mais de 10 anos, essas jovens construíram a Reciclagem Santa Maria, gerenciam 58 operações em Minas Gerais, Rio de Janeiro e São Paulo; e registra no gerenciamento de resíduos industriais, em sua maioria oriundos de multinacionais, cerca de 70% do faturamento, atividade que compreende coleta e processamento dos resíduos, redução do volume em uma central e carregamento do caminhão para destinação final.

A receita da empresa é complementada por compra, venda e destinação de resíduos, além de reciclagem de vidro, madeira, plástico, lâmpadas e beneficiamento de sucata.

COMO TUDO COMEÇOU

Responsável pela área operacional, Anita garante que sempre soube que iria trabalhar com reciclagem, tanto que trocou a faculdade de Direito, onde entrara aos 17 anos, e foi estudar Administração de Empresas no Ibmec.

A história da Reciclagem Santa Maria, aparentemente, é igual a de muitas empresas, mas ser igual não é ser idêntica. E são sutis diferenças que contribuem para o sucesso dessa gestora de resíduos industriais.

A materialização da certeza de Anita de que trabalharia com reciclagem veio após estagiar durante dois anos na Câmara de Comércio Brasil Alemanha – na busca de associados, inclusive atuando na Argentina e no Paraguai – e terminar a faculdade, na mesma época que Mariá.

“Surgiu a oportunidade, em Sete Lagoas, de trabalharmos com a produção de biomassa (cavaco de madeira) originado na indústria e na construção civil. Em paralelo, a Companhia de Fiação e Tecidos Cedro e Cachoeira, que se destaca na questão energética, queria montar uma caldeira à biomassa para deixar de queimar lenha e GLP”.



EMPREENDEDORISMO GENÉTICO (?)

Basta um rápido bate-papo com Anita e Mariá para ter-se a impressão de que empreendedorismo mais do que estar no sangue é transmitido pelo DNA, seja nos integrantes do grupo familiar Chequer, seja entre os descendentes da família Coelho.

Pelo lado dos Chequer – ramo materno – o bisavô “era libanês fugido da guerra, no século XIX, que chegou ao Brasil com esposa e filhos pequenos. Eles se envolveram com o mercado imobiliário, sempre trabalhando por conta própria”, rememora Anita, lembrando que pelo lado

paterno, a avó, Dona Mariinha, era conhecida em Lavras (MG) pela mercearia de sua propriedade e também pelo ferro velho que possuía, comprava e vendia no quintal de sua casa”.

“O único que tinha emprego era meu avô paterno, que trabalhava na ferrovia”, recorda Anita e enfatiza: “Os exemplos de meus avós marcaram nossa infância, principalmente da Dona Mariinha, que deixou um grande legado”.

Pelo lado da mãe, Andrea Chequer, o quadro é semelhante, apesar de atuação em outros segmentos da economia, neste caso específico, confecção.

Igualdade, independência e cumplicidade desde o berço

“Meus pais tinham uma fábrica de roupas e sempre nos estimularam a sermos independentes, desde quando éramos crianças. Eu fazia festas para meus colegas de escola em minha casa, cobrando ingresso. As festas eram um sucesso e eu ganhava meu dinheiro desde que tinha uns 10 anos”, resume Anita, frisando que, o pai sempre foi taxativo no sentido de “termos nosso negócio e sermos independentes como minha mãe e a dele eram, independentemente de relacionamento afetivo e familiar”.

A igualdade e a independência iam além do próprio negócio. “Para o meu pai não tinha questão de gênero. A mulher pode fazer tanto quanto o homem, prova é que quando apareceu o negócio de trabalharmos com biomassa, ele nos estimulou e confiou.

Anita e Mariá são taxativas: nunca sentiram nem notaram qualquer preconceito com relação a gênero e ao trabalho que realizam. Isso, entendem elas, é decorrência da forma como foram educadas, sem diferença de gênero, sem limitações e com muita cumplicidade.

A união e a cumplicidade se consolidam na relação de sociedade entre as irmãs. “Mesmo tendo espaço em casa, minha mãe fazia com que eu e Mariá tivéssemos o mesmo quarto e aprendêssemos a compartilhar nossas coisas. Ela nos criou cúmplices e unidas, compartilhando a vida, as coisas e não aceitando que brigássemos... nosso castigo nessas hora era nos abraçarmos e beijarmos até a bronca passar... Por isso damos certo trabalhando juntas”, garante Anita.

E Mariá concordando com Anita, cita também a garra e determinação que herdaram dos pais: “Nunca cogitamos que desistir era viável, nem quando tivemos um incêndio na operação e perdemos tudo, mas recomeçamos, sem receio, aprendendo com a experiência, que nunca mais se repetiu. O diferencial de crescer e ter uma empresa sólida no mercado é ser persistente. Para nós, desistir nunca foi uma opção”.

Mãe de Antonio, com 7 anos, e de Gabriel, com 3, Mariá é casada com um também empresário de reciclagem, que conheceu aos 19 anos. Conciliar a vida de empresária, responsável pela área administrativa da empresa, com a de mãe e esposa, para ela, não está vinculado a número de horas, mas a qualidade.

“Quando estou com eles, em casa, não estou sacrificando meu trabalho, nem o contrário quando estou no trabalhando. Se eu estivesse sacrificando essa vontade de trabalhar o relacionamento em casa não seria de qualidade, pois estaria infeliz”, constata Mariá, deixando um recado: “A mulher tem de estar completa para dar o melhor para os filhos. Se o trabalho é importante tem de estar feliz”.

Afirmado-se movida a desafio, “algo que a gestão de resíduos sempre me possibilitou”, Mariá dá a receita do sucesso: “Faço o que gosto e o que me dá oportunidade de desenvolvimento”. Complementando a dublê de sócia e irmã, Anita reforça: “Eu e minha irmã nos dedicamos demais”.

As máquinas New Holland Construction na Reciclagem Santa Maria

A primeira máquina chegou dois anos após o início das operações. De lá para cá, “às vezes compramos o que encontramos no mercado, porque não podemos esperar, mas nossa preferência é sempre pela New Holland. Além de boa máquina, tem bom preço. E é de fácil manutenção, atendendo a nossa atividade. Na concessionária Bamaq, que nos atende, são sempre atenciosos tanto na pré-venda quanto na pós-venda”, resume Anita.

O relacionamento teve início há cerca de 10 anos, na operação de Sete Lagoas. Neste momento, a Reciclagem Santa Maria possui 3 minicarregadeiras, 3 escavadeiras e 5 pás-carregadeiras, atendendo o processo de produção de biomassa, e no Rio de Janeiro, na reciclagem de vidro para a Ambev, pois toda garrafa da Ambev, no Brasil, já passou pelo menos uma vez pela reciclagem da Santa Maria”, comemoram Anita e Mariá.





Celebração inusitada

O amor em tem várias faces, e todas elas parecem disputar histórias e lembranças, algumas merecedoras de serem contadas ao mundo. Uma delas aconteceu em Crato, no Ceará, no dia 20 de novembro de 2021, quando o engenheiro civil e empresário Igor Matias e a fisioterapeuta Ana Carolina Moraes disseram sim ao 'felizes para sempre', de uma forma que representou bem toda a trajetória do namoro.

Uma retroescavadeira B110B chamou atenção na porta da Capela Monsenhor Montenegro, indo de encontro à criatividade, que é inata do noivo. Aficionado por máquinas desde sempre, como ele mesmo define, e tendo convivido com elas desde a infância, por causa do pai, que também é do ramo, o proprietário da Construtora Ponto a Ponto decidiu relembrar sua paixão, chegando e saindo da cerimônia a bordo da retroescavadeira.

Ainda em tom de brincadeira, ao elaborar o plano, ele conta que a cerimonialista não acreditou no que ouviu: "Na primeira reunião com ela, quando disse que faria isso, todos riram e pediram para eu deixar de brincadeira. Me caí, mas naquele momento estava decidido que iria na máquina para a igreja", sorri.

Dez dias antes do casamento, Igor contou ao pai, Dennis, sobre a ideia. De início ele se assustou, por ser algo diferente, mas depois se empolgou e também concordou com a iniciativa. "Meu pai trabalha com máquinas desde 2009. Logo, preparou tudo para o casamento", conta Igor.

UMA VOLTINHA AO PASSADO

Mas, você deve estar se perguntando como isso tudo começou. Vamos lá.... Igor e Ana Carolina se conhecem desde crianças, por terem amigos em comum, mas foram estudar em outras cidades, se formaram, e em 2018 retornaram para Crato, sua cidade de origem.

Aí, na tradicional Festa do Pau da Bandeira, conhecida como Festa de Santo Antônio, que acontece em junho, na cidade vizinha, Barbalho, se reencontraram em meio às tradições e brincadeiras típicas da ocasião, tendo sido aproximados por uma amiga de Ana Carolina que, hoje, é sua cunhada.

Lá mesmo Igor começou a paquerar a moça, que deixou de perceber a diferença de 1,5 ano de idade entre eles (ela para mais) como um obstáculo, algo que na infância era motivo de vê-lo como muito jovem para ela.

Conversa vai, conversa vem, em julho daquele mesmo ano veio a Expocrato, uma exposição nordestina de animais e produtos agropecuários, maquinários e derivados, com nove dias de duração, que atraiu o casal de pombinhos para ver as novidades. Lá mesmo a sogra Clécia, se fazendo de cupido, tomou a frente e sugeriu que Igor pedisse Ana Carolina em namoro oficialmente, para que tudo ficasse devidamente em seu lugar. E assim ele fez, mas um outro compromisso seria fechado naquela noite. A compra da primeira retroescavadeira New Holland.



PRÓXIMO PASSO

O pedido de noivado veio 1 ano e meio após o primeiro beijo, e foi marcado para junho de 2020, em clima de festa junina. Infelizmente, a pandemia adiou os planos do casal por duas vezes, tendo se concretizado só em dezembro de 2021.

Próximo ao dia, Igor pediu ao pai para lavar a máquina, pois ela seria sua 'carruagem'. "Meu pai e meus funcionários abraçaram minha ideia de coração. Às 10 horas da manhã já estavam mandando fotos da segunda lavagem da máquina, para eu me certificar de que ela estaria brilhando mais tarde. A concha também ficou limpinha, para o caso de eu levar minha esposa lá. Faltava apenas decidir se eu chegaria com a máquina ou se sairia também. Decidi fazer as duas coisas, e no caminho para a capela fui filmando tudo e postando nas redes sociais. Eu estava tão empolgado que não pensei que a noiva, que estava se arrumando naquele momento, poderia ver, e aí não teria mais surpresa. Para os meus seguidores eu dizia: calma gente, que devagar eu chego lá! Avisem para a noiva não começar sem mim", brinca.

Do outro lado, Ana Carolina se aprontava, sem imaginar o que lhe esperava. Não tardou, Igor buzinou a retroescavadeira na porta da capela, e os convidados saíram todos para ver

o noivo, que por pouco não ofuscou o brilho daquela que deveria ser a estrela do casamento.

Com os dois aos pés do altar, vem uma nova surpresa: a filha do casal, Laís, com apenas 9 meses, entrando a bordo de um carrinho, empurrado por outra criança, carregando em suas mãozinhas as alianças dos pais. Feitas as devidas promessas e de mãos entrelaçadas, a família saiu sorrindo sob uma chuva de aplausos, de volta à retroescavadeira, mas agora rumo à recepção para os convidados.

FIDELIDADE

Nos três anos seguintes ao pedido de namoro, outras duas retroescavadeiras B95B da marca vieram somar à frota da Construtora Ponto a Ponto. Mas Igor não optou pela marca aleatoriamente.

Segundo ele, o principal fator que lhe chamou a atenção foi a baixa manutenção, aliado ao pós-venda de excelência. "O pessoal da Bamaq é sempre muito atencioso conosco, especialmente quanto à assistência técnica pós-venda. A equipe deles está sempre pronta para resolver qualquer problema de forma ágil e imediata. Por isso, sempre digo: comprar uma máquina é fácil, mas ter assistência é primordial e sempre indico a New Holland e a Bamaq pela qualidade em produto e serviço", elogia.

A presença da New Holland Construction em um momento tão especial nas vidas de Igor e Ana Carolina consolida um histórico de valor entre o cliente e a Bamaq Máquinas, concessionário da marca no Ceará e em mais 15 estados do Brasil.

DO LADO DE LÁ

Paulo Pessoa, consultor de vendas da Bamaq, conta que também foi surpreendido pela notícia da retroescavadeira no casamento. "Foi uma situação muito inusitada e gratificante para nós que comercializamos a marca, aumentando a nossa visibilidade e confirmando a parceria. Essa retroescavadeira traz como diferenciais a alta produtividade, desempenho, força, economia de combustível, baixo custo operacional, reposição de peças e garantia, com atendimento rápido e diferenciado em manutenção".

Inclusive foi Paulo quem efetuou a primeira venda para a construtora após visitar Dennis, que na época geria o Parque de Exposições de Crato. A afinidade foi imediata, e tempos depois a marca estava exposta na feira Expocrato, um

dos maiores eventos agropecuários do Nordeste. "Hoje o cliente é fiel à New Holland", aponta o consultor, "e o Igor, filho de Dennis, é um cliente referência, que nos trouxe visibilidade e abriu as portas para parceiros. Essa história é tão forte que criou o vínculo afetivo".

Ele acrescenta que a Bamaq mantém um relacionamento muito próximo ao cliente, não só no período de garantia. "No caso do Igor e Dennis, até hoje suas máquinas fazem revisões com peças originais compradas com a Bamaq, com atendimento direto e personalizado. Estou sempre presente na região e os dois nos indicam para novos clientes, se tornando uma grande vitrine no mercado para a New Holland", considera.

O reconhecimento é resultado da dedicação e entrega do concessionário, que atua como extensão da fábrica. "A Bamaq Máquinas tem uma equipe treinada e empenhada em prestar excelente atendimento, agregando valor à New Holland em todas as regiões do Brasil, como o Nordeste, e elevando o market share", afirma Paulo.

RAIO-X DAS MÁQUINAS

A retroescavadeira New Holland B110B reúne velocidade e força do sistema hidráulico para aplicações agrícolas, com maior altura de vão do solo e relação peso/potência que lhe permite superar os desafios do terreno e aplicações.

Preparada para os serviços mais exigentes, ela traz conforto operacional e profundidade de escavação de 4,7 m a 5,6 m. Além da abertura de estradas, a B110B auxilia em tarefas rurais como construção de cercas, desassoreamento, limpeza e transporte de materiais, podendo receber implementos que potencializam a sua utilização, como garfos pallets, caçambas, martelete hidráulico e perfuratrizes.



As retroescavadeiras Série B equipadas com motores de 4,5 litros, turboalimentados, que oferecem maior torque e potência. O motor possui certificação Tier III, que significa baixa emissão de poluentes. Escavação, elevação de carga e abertura de valas não são desafios, pelo contrário, são atividades realizadas pelas retroescavadeiras New Holland com rapidez e precisão.



Juntas para construir

A força do universo feminino

Eleita entre as 100 empresas mais inovadoras pelo ranking do Valor Econômico e líder em sustentabilidade pelo 10º ano pelo índice Dow Jones, a CNH Industrial larga mais uma vez na frente, e realizou, no dia 29 de março, um webinar gratuito destinado a mulheres que desejam ingressar no mundo de operação de máquinas de construção ou alavancar sua carreira nesse segmento.

Dez participantes foram selecionadas e receberam de forma gratuita um curso completo de operação de retroescavadeira a partir de junho.

A ação faz parte do movimento Juntas para Construir, no qual a New Holland Construction é pioneira. A ideia é fomentar a inclusão de mulheres no setor de construção, como operadoras de máquinas, uma profissão que ainda é, em sua maioria, formada por homens.

A ONG Mulher em Construção, que promove a inclusão e a capacitação de mulheres para o mercado de trabalho, por meio de cursos, workshops e oficinas gratuitas, é parceira desse projeto. A organização já atendeu mais de 5 mil mulheres interessadas em atuar na construção civil.

PRESENÇA MARCANTE

Presença garantida no evento, Paula Araújo, líder da New Holland Construction para a América Latina, destaca a importância do movimento que vai contribuir com a diversidade no mercado da construção.

“As mulheres têm conquistado um espaço cada vez maior no mercado de trabalho da operação de máquinas pesadas, mostrando sua competência e superando cenários adversos. A determinação delas corrobora para trazer sensibilidade a todos os ambientes e, ao mesmo tempo, uma assertividade que contribui para

a produtividade e competitividade do setor”, comenta a executiva.

“Sabemos das dificuldades dos nossos clientes em contratar profissionais qualificados. Com as expectativas positivas do setor, a tendência é que haja mais necessidade de mão de obra para atender a demanda.

O objetivo do movimento ‘Juntas para Construir’ não é apenas capacitar, mas também incentivar a inclusão delas no mercado e que poderá suprir esse gargalo”, destaca o gerente de Marketing da New Holland Construction, Giovanni Borgonovo.

Lugar de mulher é onde ela quiser

Dados do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) apontam que a presença feminina no setor da construção civil no Brasil aumentou cerca de 50% na última década. Isto representa mais de 200 mil mulheres trabalhando neste segmento.

De acordo com o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED), no comparativo entre os meses de fevereiro de 2021 e janeiro de 2022, o Brasil registrou um aumento de 0,87% nas contratações formais com carteira assinada em regime integral de trabalho para a função que está em alta no momento: pessoa operadora de escavadeira.

“Há demanda no mercado e a capacitação de mulheres para que elas possam se qualificar e disputar essas vagas é a forma que a New Holland Construction contribui com a inclusão e a evolução desse setor predominantemente masculino”, reforça a responsável de Comunicação de Marca da New Holland, Fernanda Cruz.

Para a idealizadora da ONG Mulheres em Construção, Bia Kern, o apoio de empresas como a New Holland Construction é fundamental para que mais mulheres possam ser assistidas pelos programas de

assistência social. “Esses projetos ajudam não apenas a capacitar mulheres, mas a gerar renda, independência financeira e, principalmente, abrir caminho para o protagonismo feminino em setores onde não tínhamos espaço”, ressalta.

A New Holland Construction disponibilizará também **um site dedicado** com conteúdo sobre mercado de trabalho, dicas de carreira e outros temas voltados a todas as mulheres que desejam ingressar neste universo da operação de máquinas de construção.

VALOR AO QUE INTERESSA

A New Holland Construction dá valor a todos os profissionais do segmento em questão. E sabendo dos desafios e oportunidades desse mercado para o público feminino, o movimento valoriza e inclui mulheres no mercado da construção.

Com esse projeto a marca tem o objetivo de apresentar para as mulheres o que é o mercado de operação de máquinas e os benefícios dessa profissão, que ainda tem uma representatividade muito masculina.

Muito além do incentivo, a marca está se preparando para incluir essas mulheres no mercado por meio da capacitação de qualidade.

Mercado de operação de máquinas no Brasil

A realidade brasileira mostra que 180 mil empresas contratam operadores de máquinas, e desse número, 50 mil possuem carteira assinada. Mas, o dado realmente impressionante é a porcentagem de homens em comparação com mulheres empregados no setor: 98 a 99%!

Estamos falando de um mercado que movimenta R\$ 26 bilhões no Brasil, considerando suas 31 mil máquinas versus o ticket médio de R\$ 600.000,00 em 2022 e mais 40% em peças e serviços.

Durante a pandemia, o mercado de 'máquinas amarelas', destinadas ao segmento da construção, cresceu muito, abrindo essa lacuna para operadores. "Nossos clientes nos reportaram essa deficiência e dificuldade em encontrar mão de obra qualificada. Foi pensando nisso que tivemos a ideia de incluir as mulheres, que além de caprichosas, são muito cuidadosas com os equipamentos em si", pontua Marcelino Baião, Gerente Comercial Brasil da New Holland.

A New Holland é uma empresa especializada em tecnologia e está sempre lançando novidades. A tendência é que isso fique ainda mais acentuado nos próximos anos, exigindo que os operadores acompanhem essa mesma evolução.

Pensando em um mercado de máquinas de 15 anos de utilização, há, em atividade, uma média de 350 mil unidades em atividade, as quais são trabalhadas por aproximadamente 400 mil operadores, os quais não estão todos na ativa.

"O que vem acontecendo, ao longo dos anos, é que as máquinas estão mudando. Saímos de um perfil de maquinários antigos para algo embarcado de muita tecnologia, exigindo, a cada dia, mais qualificação. Infelizmente, apenas 10% desse mercado tem a capacitação necessária (40 mil operadores) e o restante aprende com a lida diária, o que nem sempre vem acompanhado de informações tecnológicas", ressalta Rafael Ricciardi, Gerente de Marketing de Produto da New Holland.



Perfil dos operadores

A CNH Industrial garante que, mesmo que as mulheres ocupem apenas 1% do mercado de máquinas pesadas, os clientes só têm elogios para elas. "Eles levam em conta uma série de questões, como responsabilidade, profissionalismo, cuidado com o equipamento, pontualidade, qualidade no acabamento do trabalho, entre outros, o que faz desta mão de obra uma grande demanda para o setor", aponta Marcus Lacerda da Operation, parceira da New Holland especializada em capacitação de operadores de máquinas pesadas.

Quanto aos salários desse segmento, pesquisas mostram que ele oscila para cada tipo de equipamento. Lembrando que os segmentos que absorvem operadores dessas máquinas são a construção civil (terraplenagens, manipulação de cargas, assentamento de tubos, abertura e manutenções de estradas, construções prediais, construções e manutenções de barragens), minerações, agricultura, obras urbanas, atividades portuárias e obras de infraestrutura, entre outros.

Cenário de máquinas pesadas no Brasil

- Aumento acentuado do mercado brasileiro de máquinas pesadas;
- Baixa oferta de mão de obra especializada;
- Maior oferta e tecnologia embarcada;
- Preço elevado de combustível (diesel);
- Mercado de locação aquecido.

Quem é a CNH Industrial

A CNH Industrial atua em segmentos fundamentais para o desenvolvimento da economia, entre eles agricultura e construção, com equipamentos dedicados a esse fim. Em dezembro de 2013, a CNH Industrial foi recertificada no Sistema de Gestão de Qualidade ISO 9001:2008.

Em dezembro de 2013, foi recertificada no OHSAS18001:2007 e em fevereiro de 2013, a empresa também foi certificada no ISO 14001:2004 e ISO 50001.

Em março de 2015, atingiu o nível Prata de WCM e em 2019 a fábrica de Contagem foi certificada no programa Aterro Zero, que consiste na reciclagem ou compostagem de 100% dos resíduos gerados.

Presente no dia a dia das pessoas, a New Holland preza por proximidade e relacionamento com seus clientes. Isso acontece tanto por meio dos concessionários quanto da própria fábrica e de todos os times envolvidos no trabalho constante da CNH Industrial.



Padrão Smart Dealer

PME Máquinas inaugura 1ª loja dual da New Holland



Sempre próximas do cliente e presentes em todo o território nacional, a New Holland Construction e a New Holland Agriculture seguem expandindo sua Rede de Concessionários com a chegada da PME Máquinas em Venda Nova do Imigrante (ES).

Situada em um corredor estratégico, às margens da BR-262, a nova unidade oferece estrutura completa, com showroom, estoque de peças e oficina. A abertura reforça a presença das



marcas na região Sul do Estado e o atendimento às demandas dos segmentos em que atuam – da construção à agricultura.

A nova loja, com conceito dual, que possui estrutura de atendimento compartilhada, reforça a sinergia entre as marcas da CNH Industrial. Outra novidade é que esta é a primeira loja dual do País a adotar o novo conceito que aprimora ainda mais a experiência do cliente, tendo como foco conforto, facilidade de atendimento, tecnologia e sustentabilidade.

Com a inauguração, a previsão, aponta o gerente de Divisão da PME Máquinas, Frederico Gava, é de que haja um aumento de 30% no volume de vendas de máquinas. Em pós-vendas, a expectativa é atender ainda melhor os clientes na região, proporcionando mais agilidade, eficiência e customização nos serviços e disponibilização de peças.

“A unidade está estrategicamente instalada na BR-262. Com a nova loja, passamos a ter três unidades no Espírito Santo, duas fora da Grande Vitória, elevando assim o volume de atendimento do pós-vendas, a disponibilidade de peças e proporcionando maior comodidade aos clientes”, afirma Gava.

REDE DE CONCESSIONÁRIOS EM EXPANSÃO

Para o gerente de Desenvolvimento de Concessionárias para a América Latina da New Holland Construction, Túlio Soares, a chegada da PME Máquinas em Venda Nova do Imigrante aumenta a capilaridade da marca na região, trazendo ainda mais benefícios e proximidade para os proprietários de equipamentos da linha amarela.

“A New Holland Construction tem cobertura em todos os Estados do País e segue ampliando sua presença sempre atenta às demandas do mercado. Em 2022 continuaremos expandindo nossa Rede de Concessionários, agregando ainda mais valor ao nosso cliente final”, antecipa Soares.

Além de ser construída com materiais mais amigáveis ao meio ambiente e otimizar o conforto térmico, a utilização racional da energia elétrica e o aproveitamento da água da chuva, a loja de Venda Nova do Imigrante tem estruturas como um café, onde os clientes podem conversar e relaxar com conforto, e uma NH Store, com roupas, calçados, brinquedos, miniaturas e outros produtos com a grife exclusiva das marcas. “Com isso queremos que o cliente, ao entrar na loja, usufrua dos serviços nos diversos setores da unidade, com uma experiência cada vez mais inovadora, elevando o padrão de atendimento a um outro nível”, afirma Soares.

Mato Grosso do Sul entra na lista

Dando sequência à expansão da Rede de Concessionários, que já chega a 43 unidades no início de 2022, a New Holland Construction inaugura uma unidade de venda de peças e máquinas em Três Lagoas (MS), município considerado grande produtor de celulose e uma das portas de entrada do agronegócio brasileiro.

Em sintonia com a proximidade, um dos valores da marca da CNH Industrial, com mais de 70 anos de Brasil, a nova loja da Ricci Máquinas garante ainda mais agilidade no atendimento e menores custos aos clientes – da construção à agricultura. Esta é a segunda unidade da Ricci Máquinas no Mato Grosso do Sul. Com matriz em Presidente Prudente (SP), o concessionário também está presente na capital do Estado, Campo Grande. De acordo com o diretor da Ricci Máquinas, Rodrigo Ricci, “queremos estar mais próximos dos clientes e o atendimento é fundamental. Com a unidade de Três Lagoas, cobrimos uma grande área trazendo maior agilidade na entrega de peças e diminuição no custo de atendimento do pós-vendas, nos serviços e oficina”, conclui Ricci.

Shark Máquinas amplia presença da New Holland

A New Holland Construction segue expandindo a sua Rede de Concessionários em território nacional, com a abertura de novas instalações da Shark Máquinas em Chapecó (SC), Santa Maria (RS) e São José do Rio Preto (SP).

Em linha com um dos valores da marca, que é a proximidade, as novas lojas estão situadas em pontos estratégicos, trazendo ainda mais comodidade aos clientes, para a venda de peças genuínas – da construção à agricultura, com ampla cobertura e disponibilidade para a linha amarela.

Presente em cinco Estados do Brasil, em São Paulo, Mato Grosso do Sul, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, a Shark Máquinas chega a 14 lojas da marca da CNH Industrial. De acordo com o Diretor Comercial da Shark Máquinas, José Luiz Parisatto, as novas unidades têm como objetivo a proximidade com os clientes, melhorando o atendimento na venda e pós-venda.



Seguro: a tranquilidade em forma de apólice



Há duas frases muito comuns sobre seguros. Uma verdadeira (máquina parada é prejuízo na certa) e outra nem tanto (seguro só é bom quando não é usado). Na verdade, o seguro é bom quando atende o segurado em suas necessidades.

É dessa forma que o Banco CNH Industrial trabalha: recomenda o seguro de máquinas e equipamentos de construção para seus clientes como forma de evitar prejuízos, a cobertura de danos com agilidade, afinal, usando um clichê, tempo é dinheiro.

A comprovação da conscientização sobre a importância e os benefícios da contratação de seguros cresce dia a dia. No caso do Banco CNH Industrial, “atualmente, temos uma carteira de mais de 26 mil itens assegurados e 92% das operações de crédito são contratadas com seguros. Além dessa carteira, nossos clientes podem contratar o seguro para equipamentos usados que estejam financiados em outras instituições financeiras ou até mesmo aqueles já

quitados”, comenta Daniele Forigo, analista de Seguros da instituição.

Os seguros oferecidos pela CNH Industrial Capital Corretora de Seguros resultam de parceria com a Sompo Seguros desde 2009. “Por ser uma seguradora sólida, com atuação há mais de 70 anos no Brasil, temos um produto personalizado para a necessidade de nossos clientes, contamos com uma central de renovação de seguros dedicada e benefícios exclusivos para segurados e nossa rede de concessionárias”, assegura.

Atenta às necessidades dos clientes e aos produtos disponibilizados no mercado segurador, a instituição está agregando atividades com seguros prestamista, aquele que, segundo a Susep – Superintendência de Seguros Privados – “tem por objetivo garantir o pagamento de uma indenização para a quitação, amortização ou até o pagamento de um determinado número de parcelas de uma dívida contraída ou um compromisso assumido pelo segurado, caso ocorra um dos riscos cobertos pelo seguro”.

Como adquirir e acionar o seguro

Mesmo sendo um banco de fabricante, a instituição não limita a comercialização dos seguros aos equipamentos New Holland Construction e demais marcas CNH Industrial.

Ao contrário, “equipamentos novos, usados, financiados ou não pelo Banco CNH Industrial, podem ser protegidos de sinistros com as soluções do time de seguros. Ou seja, a contratação é aberta a qualquer cliente e/ou marca que necessite de seguros, pois entendemos que o acesso a um bom produto de nosso portfólio fortalece e estreita o relacionamento com nossas concessionárias, proporcionando novos negócios”, reforça Daniele.

O cliente adquire o seguro através de uma das concessionárias da rede e todo o atendimento segue com esse parceiro. É a concessionária, inclusive, a responsável, em caso de sinistro, por indicar a oficina da própria concessionária para garantia do serviço executado.

Em casos de colisão, roubo, danos elétricos e outros sinistros previstos nos contratos, o segurado deve entrar em contato com canais de atendimento. O atendimento e o suporte são realizados por uma equipe especializada, que acompanhará o processo do início ao fim.

Benefícios exclusivos para clientes do Banco CNH Industrial

- ✓ Diferenciais de franquia, com Limitador máximo e Isenção em caso de perda total*
- ✓ Despesas de salvamento (decorrente de sinistro coberto pela apólice)
- ✓ Roubo e furto total, qualificado
- ✓ Reintegração de importância segurada (IS) automática e isenta de cobrança no primeiro sinistro parcial
- ✓ Taxas e parcelamento diferenciados em seguro plurianual, inclusive via cartão de crédito
- ✓ Dispensa de vistoria prévia na contratação do seguro
- ✓ Garantia do reparo em concessionário autorizado
- ✓ Canais exclusivos de atendimento ao segurado

* exceto para retroescavadeiras e pás carregadeiras. Consulte essas e outras condições em sua apólice.

Tipos de cobertura



Acidentes de causa externa



Transporte ou deslocamento em todo território nacional



Incêndio, explosão, raio e outros eventos da natureza



Quebra de vidros decorrente de choque térmico** e/ou agente externo



Equipamento arrendado ou cedido a terceiros



Operação em proximidade com água



Tombamento

** limitado a um acionamento por vigência



A Brand of CNH Industrial



CONHEÇA O MOVIMENTO
QUE VALORIZA E INCLUI
**MULHERES NO
MERCADO DA
CONSTRUÇÃO.**

EM PARCERIA COM A ONG
MULHER EM CONSTRUÇÃO.



NEW HOLLAND CONSTRUCTION.
NOSSO VALOR É VOCÊ.

newholland.com.br/ce/juntasparaconstruir

