OLDMEN EDIÇOES Ltda.

AGRI WORLD

www.agriworld-revista.com

ANO 2 • Nº 6 • 2011

MESA DE DEBATE

As marcas que operam no mercado brasileiro de tratores pensam sobre a situação atual. Pág. 44

EMPRESA

Massey Ferguson comemora 50 anos em grande estilo

40

A TECNOLOGIA

A utilização de rodados duplos

58

CONFERENCIAS

Simpósio SAE Brasil - Máquinas Agrícolas

68

O coração do seu trator precisa de cuidados?

A **Morelate**, comercializa a mais completa linha de produtos para motores **Cummins** e **MWM**.

São Paulo - SP: (11) 3908.0060
Araçatuba - SP: (18) 3621.8026
Duque de Caxias - RJ: (21) 2672.1975
Recife - PE: (81) 3375.8500
Petrolina - PE: (87) 3867.4883
Caxias do Sul - RS: (54) 3290.4000
(*com filial agora em Luanda/Angola*)

MORELATE
distribuidora de autopeças
www.morelate.com.br

Série 70

A família de colheitadeiras mais completa do Brasil.

Série 70. A mais completa linha de colheitadeiras, no sistema saca-palha e rotor, atendendo as necessidades de todas as culturas brasileiras. Confira no seu concessionário.

JOHN DEERE

www.JohnDeere.com.br

Nº 6 • ANO 2 • 2011

AGRI

EMPRESA

34

"John Deere, uma companhía global", disse Markwart von Pentz, Presidente da Divisão de Agricultura e Espaços Verdes

A MASSEY FERGUSON

50 anos em grande estilo

40

ENTREVISTA

Guillermo D. Battilana,
Gerente Sênior de Vendas e Marketing para a América Latina da Titan

"A Titan manterá a antiga rede da Goodyear, que é um diferencial no mercado" 55

A TECNOLOGÍA

A utilização de rodados duplos em tratores 58

Editor e Administraçao: OldMen. Ediçoes LTDA, Rua Alameda Suecia, 72. Jardim Europa 12919-160 Bragança Paulista SP CNPJ: 12.546.205/0001-56. Insc. Estadual 58.13-1-00. **ISSN 2236-6830**. Site: www.agriworld-revista.com, Mail: revista.agriworld@agriworld.com.br | **Diretor Editorial:** Julián Mendieta, julian.mendieta@agriworld.com.br | **Diretor Técnico:** Dr. Eng. Prof. Kléber P. Lanças, kplancas@agriworld.com.br | **Coordenação editorial:** Ángel Pérez, angel.perez@agriworld.com.br | **Redação:** Sergio Mendieta | **Assistente do Editor:** Raquel López | **Publicidade e Redação:** revista.agriworld@agriworld.com.br | **Marketing e Publicidade Brasil:** Clarissa Mombelli, clarissa.mombelli@agriworld.com.br | **Redação e Publicidade España:** Borja Mendieta, borja.mendieta@agriworld.com.br | **Redação Italia:** Furio Oldani, furio.oldani@gmail.com | **Editoração e Arte:** Ana Egido e Miguel Igartua | **Conselho Editorial:** Prof. Luis Márquez, Prof. Ettore Gasparetto, Dr. Eng. Ricardo Martínez Peck, Dr. Eng. Prof. Pilar Linares, Prof. Saulo Guerra, Prof. Leonardo Monteiro, Prof. Alberto Nagaoka, Dr. Eng Juan Pardo San Pedro, Dr. Eng Prof. Joao Fernando Schlosser | **Traduções:** Josiane Schlosser

A OldMen Ediçoes LTDA, não se responsabiliza, necessariamente, pelas opiniões contidas nessa publicação, nem dos artigos assinados por seus colaboradores.
©Proibida a reprodução total ou parcial desta publicação sem permissão por escrito da editora.

WORLD

R$: 15,00

ENTREVISTA

"Procuramos trabalhar e manter um plantel de fornecedores de qualidade assegurada"

Paulo C. Acosta,
Gerente Nacional de Peças UN Valtra

63

A TECNOLOGIA

Operações mecanizadas na silvicultura e na colheita

84

Editorial 7
Da mecanização para a automação

Na minha opinião 9
Saber, poder, atrever-se ou se calar

Notícias Brasil 10
- A AGCO: Reúne grandes empresas para a troca de experiências
- A Masey Ferguson: A marca mais desejada no campo por concessionários
- A Valtra: Conquista o Prêmio Gerdau Melhores da Terra 2011
- A Case IH: Reunião promove integração de Gerentes de Peças
- A John Deere: Anuncia a entrada no mercado brasileiro de máquinas para a construção e de duas fábricas em SP
- A Trelleborg: Apresenta um novo desenho de rodas para tratores de alta potência

Notícias Global 21
- A CNH: Anuncia troca na presidência mundial
- A Fiat Industrial: Primeiro centro multifuncional
- A John Deere: Estreia na lista As Melhores Marcas Globais
- A AGCO: Investirá 140 milhões de dólares na construção de uma fábrica na Argentina
- A Valtra: O protótipo do trator ANTS da Valtra ganha o prêmio de design Red Dot
- A Same Deutz-Fahr Group: 'Joint venture' para fabricar e vender tratores na China

Finanças 32
- 91% dos brasileiros já compraram produtos on-line

Empresa 34
- A John Deere, uma companhía global
- Agrotecnologia, serviços e produtos
- Massey Ferguson comemora 50 anos em grande estilo

Mesa de debate 44
A situação atual do mercado de tratores e máquinas agrícolas

Entrevista 55
Guillermo D. Battilana, Gerente Sênior de Vendas e Marketing para a América Latina da Titan

A tecnologia agrícola 58
A utilização de rodados duplos em tratores

Entrevista 63
Paulo C. Acosta, Gerente Nacional de Peças UN Valtra

Conferências 68
Simpósio SAE Brasil - Máquinas Agrícolas 2011

Feiras 80
34ª Expointer (Rio Grande do Sul)

A tecnologia agrícola 84
Operações mecanizadas na silvicultura e na colheita

Feiras 89
Agritechnica 2011: Hannover (Alemanha)

Automotor 100
- Honda Civic

Mercado 105
- Jan-Nov 2011
- Avaliação de tratores usados

BRAS CAB

Desenho, Qualidade e Conforto na sua medida

BRAS CAB DO BRASIL CEP: 81460-032 - CIC Curitiba - PR Fone: (41) 3268-0707

Rua Ilnah Pacheco S. de Oliveira 195 e-mail: brascab@brascab.com www.brascab.com

Kléber P. Lanças
kplancas@agriworld.com.br

Da mecanização para a automação

Mais uma vez a vida está dando suas voltas. Desde os idos tempos da agricultura, totalmente baseada na mão-de-obra, até a pouco tempo atrás, quando se falava em mecanização, passaram-se muitos anos. Porém, rapidamente, as máquinas estão fazendo parte do dia a dia do meio rural, tanto agrícola como pecuário e mais recentemente florestal e a realidade do campo está baseada em máquinas e produtos altamente tecnificados e com um nível acentuado de automação. Isso não quer dizer que o Brasil rural é só tecnologia. Ainda existem grandes aglomerados de áreas onde o que conta mesmo é o braço do pequeno agricultor que, com pequenas propriedades, tenta sobreviver, juntamente com sua família, utilizando a terra como amparo econômico e social. Mas, para grande parte das terras exploradas de forma comercial e com fins lucrativos, as máquinas com alta tecnologia fazem parte do cenário da mecanização. A agricultura de precisão que, após diversos anos de tentativas de incorporação como meio de auxílio na realização das diversas operações agroflorestais, hoje em dia, vem sendo bastante aplicada, juntamente com as diversas alternativas de automação das operações, principalmente, quando se fala em tráfego controlado por pilotos automáticos em tratores, pulverizadores e colhedoras. Agora sim, parece que a agricultura de precisão vai decolar com a ajuda da automação. Nós mesmos, no dia a dia nas cidades, já estamos ficando acostumados à invasão dessas tecnologias tão modernas, tais como os motores que modificam automaticamente seu desempenho e o consumo de combustível em função das condições das rodovias, dispositivos e sensores de alerta de aproximação entre veículos ou obstáculos e carros que estacionam sozinhos. Toda essa tecnologia está sendo implantada de forma vertiginosa, ou seja, em poucos anos, tudo que era mecânico e manipulado pelo operador, hoje é decidido por sensores e programas de computador, sem interferência humana. Alguns saudosistas dizem que, atualmente, não existem mais mecânicos que consertam veículos e sim, operadores de computadores que realizam o que seus programas indicam. Mas, como sempre, a inovação, mesmo inicialmente combatida, passa a ser adotada gradativamente por mais e mais pessoas e, um de seus maiores inconvenientes iniciais, os altos custos, acabam caindo e, com isso, a nova tecnologia passa a ser usual e contemporânea. A grande lacuna atual é a falta de especialização da mão-de-obra rural para acompanhar tal evolução. Como se pode esperar que um operário desinformado manuseie eficientemente uma máquina sofisticada de mais de um milhão de reais, com diversas funções e atributos? Quem tem alguns anos a mais de vida, viveu a mecanização do meio rural e, nos dias de hoje, está tendo o privilégio de conviver com a alta tecnologia e automação, tanto do meio urbano como das máquinas e equipamentos utilizados pela agricultura, pecuária e floresta. O presente deve ser utilizado para capacitar o operador dessas máquinas fabulosas. E o que será que nos espera no futuro? Quais serão as novidades dos novos tempos? Espero que ainda estejamos aqui para relatá-las. Um bom futuro para todos nós.❑

FERIA DE ZARAGOZA

Autovía A-2, km 311 • E-50012 ZARAGOZA (Spain) • Tel. +34 976 76 47 00 • Fax +34 976 33 06 49 • www.feriazaragoza.es • info@feriazaragoza.es

Saber, poder, atrever-se ou se calar

Julián Mendieta
julian.mendieta@agriworld.com.br

Ao longo de uma ampla vida profissional, vamos adquirindo sabedoria e conhecimentos. Vamos somando, ao longo dela, um manual de vivências e de relações que, pouco a pouco, vão formando uma teia de aranha, um tecido mágico que faz com que cada um de nós se converta em uma parte de um todo, mesmo mantendo nossa singularidade. Esse mesmo tecido nos converte muitas vezes em protagonistas da história desse mundo tão nosso. Ao mesmo tempo, nos faz escravo disto, porque somos conscientes que esse mesmo conhecimento ao que antes me referia, nos dá uma espécie de poder, ao arquivar confidências, intimidades e, sobretudo, de estar a par 'destes particulares momentos', nos quais as portas da confiança se abrem aos pares.

Mas, o que é poder?, me pergunto mais de uma vez… Sinceramente, nada.

Nada, se o conhecimento entra na discrição e este mesmo poder deve ser a porta que se fecha por trás do saber, e que deve primar pelo silêncio, e em certos momentos pelo esquecimento, por fútil que esse seja.

Então vocês se perguntarão: para que se deseja o saber e o poder, se depois não se pode fazer uso dele?…, porque o conhecimento é a base que vamos adquirindo na trajetória da nossa vida e ainda que mais de uma vez me atrevi a fazer uso do saber, jamais empreguei o poder que daria o conhecimento das coisas. É por isto que os que se dedicam ao 'ofício' de informar devem levar em consideração, que o poder não é nada sem o silêncio, por mais atrevido se seja. Não esqueçamos que muitas vezes valemos mais por nossos silêncios do que por nossas palavras. É que às vezes a eloqüência do silêncio diz mais que uma dissertação.

Não creiam que é fácil nossa profissão, muitas vezes temos a obrigação moral de ocultar as coisas, pelo próprio bem que representa este "ocultar". Embora alguns possam pensar que não sabemos o que está se passando, nestes casos, a informação implica responsabilidade e, sobretudo, discrição. Não é por se dizer mais, que se demonstra o que se conhece, e nestas situações, calar-se demonstra mais sabedoria que ignorância.

O saber me permitiu ser respeitoso e, sobretudo, ao ter um caráter impulsivo (e sou consciente disso), deixar meu atrevimento de lado e… calar. Nós, que desfrutamos do respeito e da confiança dos demais, estamos obrigados a isto, e este é o reflexo do nosso interior, para cada vez mais encontramos o equilíbrio… o centro de nós mesmos.

Não faz muito tempo uma pessoa me disse: "Não sentes prazer em saber tantas coisas do teu ramo, te dá poder, não?". Minha resposta, como não poderia ser outra, foi: "Não! Somente me dá respeito e responsabilidade pela confiança que tantos me demonstraram, e a isto que tu chamas poder, eu o denomino 'presente', um presente que me dão há mais de 40 anos… Parece pouco para ti!".

Palavras que alguns saberão o que representam, 'Saber, poder, atrever-se ou se calar'… às que eu adicionaria, muitas vezes,… se esquecer.❑

A AGCO

Reúne grandes empresas para a troca de experiências

A AGCO reuniu na unidade de Mogi das Cruzes gestores e profissionais de mais de 18 grandes empresas brasileiras para compartilhar conhecimento durante a 3ª Semana de Melhoria Contínua AGCO. A iniciativa promoveu a troca de práticas relacionadas à melhoria contínua para o aperfeiçoamento e excelência operacional. O tema das discussões nesta edição do evento foram "O Lean Manufacturing na Melhoria da Qualidade e Fluxo Logístico", ou seja, como a redução do desperdício por meio do trabalho em equipe pode contribuir para melhorias no processo. Outros assuntos abordados foram a aplicação do Lean nas áreas administrativas e o papel da gestão Lean. "Com uma semana de workshops a AGCO abre suas portas mais uma vez para proporcionar a troca de experiências, com profissionais e empresas bem sucedidas na gestão de melhoria contínua", conta o Gerente de Melhoria Contínua da AGCO Manoel Silva Filho.

Durante os cinco dias, o público formado por colaboradores teve a oportunidade de receber novas informações por meio desta ação pioneira na região. Alcoa, AVON, Bosch, Continental, Cummins, Eaton, Embraer, Festo, KSPG, PSA, MAN Latin America, MTM, MWM, Porsche Consulting, Sanofi-Aventis, Schulz, Seta, Volkswagen Anchieta, Volkswagen Taubaté e ZF apresentaram seus casos a fim de compartilhar com a equipe AGCO a busca por novas possibilidades de aplicação/inovação no dia-a-dia.

"Toda a melhoria nos processos que resulte em redução de tempo gasto na realização dos trabalhos, redução de custos para a empresa, facilidade para o colaborador ou o aumento da qualidade das etapas, deve ser divulgada a todas as áreas de uma corporação a fim de que os novos conceitos possam ser aplicados nas rotinas gerando resultados em médio e longo prazo contribuindo com o colaborador, companhia e conseqüentemente com a região", concluiu Manoel.

Novas oportunidades para a comunidade

A AGCO celebra este ano os resultados de 8 anos de parceria com o Projeto Pescar. Desde 2003, a companhia comemora os mais de 270 jovens formados pelo programa. "Por meio deste Projeto colocamos em prática a filosofia da AGCO em contribuir com o desenvolvimento agrícola nacional e ainda com o social. Colaboramos com a formação pessoal e profissional destes adolescentes, ressaltamos sua responsabilidade individual e sua cidadania", completou Arno Duarte, Gerente de Recursos Humanos.

Parceira do Projeto Pescar desde 2003, a AGCO já adotou cerca de 270 adolescentes com formação profissional e técnica por intermédio da instituição. Dentro das 4 fábricas da empresa, localizadas no Rio Grande do Sul e interior de São Paulo, os jovens tiveram a oportunidade de absorver conhecimento e adquirir experiência, durante o período de aprendizado de cada turma.

As formaturas aconteceram em Mogi das Cruzes-SP no dia 25 de novembro; em Santa Rosa-RS no dia 1º de dezembro; no dia 2 de dezembro em Ibirubá-RS, onde se formou a primeira turma do projeto e, na unidade de Canoas-RS a fomatura aconteceu no dia 6/12. Os eventos contaram com a presença de familiares, voluntários e executivos da AGCO e de empresas parceiras.

www.agco.com.br.

A Massey Ferguson

A marca mais desejada no campo por concessionários

A Massey Ferguson foi apontada por concessionários de todas as fábricas de máquinas agrícolas como a marca mais desejada no setor, segundo a pesquisa realizada pela Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores.

A Massey Ferguson e os vencedores das outras categorias estiveram reunidos em São Paulo, para receber o Prêmio Fenabrave. A terceira edição do prêmio contou com a participação de concessionários de todas as marcas e segmentos, foi realizada online, por meio do portal Fenabrave. No evento de premiação, a Massey Ferguson esteve representada pelo vice-presidente sênior da AGCO, André Carioba.

Coloca no ar acervo virtual de publicação histórica

No portal Campo Aberto (www.portalcampoaberto.com.br) é possível folhear de forma digital as milhares de páginas publicadas nas mais de 100 edições da Revista Campo Aberto. O acervo começa em 1999, mas a fábrica promove uma campanha em busca de edições anteriores. Outros detalhes podem ser obtidos diretamente no portal.

Nas páginas da revista, o internauta pode conferir grandes acontecimentos da marca como as festas de 40 e 50 anos no Brasil. Também é possível ler inúmeras matérias com clientes de todas as partes do País. Outros destaques cobriram clientes célebres como o ex-jogador Pelé e o cantor Daniel. Os produtos também são foco das reportagens e mostram grande parte da história da mecanização agrícola no País, bem como o futuro do agronegócio.

Além das edições que circularam no Brasil, o site também contempla as edições da Campo Abierto (em espanhol) e Farm News (em inglês). As duas publicações são distribuídas para os mercados externos nos quais a marca atua. Aqueles que colaborarem com novos exemplares inéditos ao acervo (do número 1 ao 56) ganham um kit com brindes da Massey Ferguson. Para participar, o internauta deve acessar o link faça parte do Portal Campo Aberto, na página inicial do site.

www.masseyferguson.com.br

Concessionária MF conquista certificado de excelência

A concessionária Samaq é a primeira da rede Massey Ferguson a obter o certificado 5S. O distribuidor com três pontos de venda no interior do Rio Grande do Sul recebeu das mãos do vice-presidente da AGCO Service, Bill Fitzgibbons, a certificação. O 5S é uma ferramenta de trabalho que por uma série de técnicas e otimizações, aumenta a eficiência da empresa e de seus colaboradores.

Para garantir a aceitação por parte dos colaboradores, o proprietário da concessionária, Roberto Saldanha, idealizou uma pequena peça de teatro dirigida, roteirizada e atuada por colaboradores da empresa para apresentar as técnicas que compõem o 5S.

A Valtra

Conquista o Prêmio Gerdau Melhores da Terra 2011

Na 29ª edição do Prêmio Gerdau Melhores da Terra, a Valtra conquistou a prata na categoria "Novidade Expointer", por intermédio do sistema de telemetria AGCOMMAND, desenvolvido pela divisão de tecnologia ATS aplicado aos produtos Valtra.

"O AGCOMMAND é sem dúvida um sistema, que inova na gestão agrícola. A premiação confirma a visão da Valtra em colocar no mercado produtos com alta tecnologia que oferecem um diferencial ao negócio do produtor. O Prêmio Gerdau, é uma iniciativa que valoriza o trabalho das empresas e estimula o desenvolvimento da agricultura brasileira", afirmou Gregory Riordan.

O sistema permite o gerenciamento das máquinas por meio da transferência de dados automaticamente da máquina para o escritório. Com o sistema é possível ter um monitoramento detalhado para estabelecer exatamente onde uma máquina está em um determinado momento, como está o desempenho e qual a eficiência operacional. O produto permite ainda que as máquinas fiquem em comunicação constante com a assistência técnica, tudo em tempo real. Os produtores que visitaram o estande da Valtra na Expointer puderam conferir a alta tecnologia e desempenho do AGCOMMAND.

Programa que atualiza o produtor sobre as tecnologias em maquinário

Para estar mais próximo do agricultor, o projeto Valtra Pé na Estada percorre, desde 2009, todo o território nacional, levando às mais longínquas regiões agrícolas do país, informações e soluções sobre maquinário, implementos e tecnologia para agricultura de precisão. Entre os dias 22 e 24 de outubro, produtores rurais de Santa Fé de Minas receberam o programa que oferece, além de atualização sobre as tecnologias disponíveis no mercado, oportunidades de financiamento e facilidades ao produtor rural. Na sequência, o Valtra Pé na Estrada seguiu para Coromandel.

"O programa é uma ótima oportunidade de interação do cliente com as novidades do mercado e para nós conhecermos suas principais necessidades. É uma troca de informações. Levamos até o agricultor soluções que garantirão produtividade à sua lavoura e recebemos opiniões que contribuem com o aprimoramento dos nossos produtos", observou o coordenador comercial da Valtra Luiz Fernando Barroso.

O propósito do Programa "Valtra Pé na Estrada" é ainda fornecer às concessionárias autorizadas apoio para a realização de eventos, como as feiras agropecuárias regionais e mesmo os tradicionais dias de negócio, onde é possível ver na prática o potencial do maquinário, implementos e tecnologia para agricultura de precisão.

"O projeto atende às solicitações do agricultor brasileiro que exige hoje não só um produto robusto, econômico, confortável e muito produtivo, ele também quer excelência no atendimento, quer que estejamos mais próximos a ele", completa o coordenador. Hoje, a Valtra detém 30% do mercado de máquinas agrícolas no estado de Minas Gerais.

www.valtra.com

A Kepler Weber

Agraciada com o prêmio 'Melhor do Agronegócio'

A Kepler Weber foi agraciada com o prêmio "Melhores do Agronegócio 2011", na categoria "Ferramentas e Implementos Agrícolas", promovido pela Revista Globo Rural e pela Editora Globo é feito com base em dados coletados pela Serasa Experian relativos ao exercício de 2010. De acordo com o vice presidente da empresa, Olivier Colas, a premiação reflete o excelente trabalho que vem sendo executado. "Este prêmio vem coroar nossos esforços para manter a empresa a escuta do mercado. Nossa ambição é oferecer produtos inovadores e que garantem o melhor custo operacional para nossos clientes. O prêmio mostra que estamos no caminho certo para manter a Kepler Weber no rol das grandes marcas deste mercado", informa.
www.kepler.com.br

Safra recorde impulsiona lucro da empresa

Ancorada pelo bom momento vivido pelo setor, a Kepler Weber anunciou um lucro líquido de R$ 8,2 milhões no terceiro trimestre de 2011, o que representa um crescimento de 24,1% se comparado ao mesmo período de 2010, quando alcançou R$ 6,6 milhões. De acordo com o vice-presidente, Olivier Colas, as condições favoráveis do agronegócio e a fortalecida economia brasileira impulsionaram o volume de negócios. "Segundo a Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB), a estimativa da produção de grãos para a safra de 2010/2011 aponta um volume de 163 milhões de toneladas, 9,2% superior a de 2009/2010", avalia.

A John Deere

Anuncia entrada no mercado brasileiro de máquinas para construção e duas fábricas em SP

As duas fábricas serão construídas em Indaiatuba, no Estado de São Paulo. Uma será de propriedade exclusiva da Deere e fabricará retroescavadoras e pás-carregadoras de rodas. A outra será uma parceria entre a Deere e a Hitachi Construction Machinery Ltda. e fabricará escavadoras. O investimento total será de aproximadamente US$ 180 milhões, dos quais US$ 124 milhões serão investidos apenas pela Deere.

A construção das fábricas deve começar no início de 2012, e a fabricação de produtos, no final de 2013. A Deere e a Hitachi já possuem um empreendimento conjunto nos Estados Unidos no qual produzem escavadoras. Além disso, as duas empresas possuem um acordo de marketing nas Américas. As vendas e receita da Deere & Company alcançaram 26 bilhões de dólares no ano fiscal de 2010.

"O Brasil é um dos mercados para equipamentos de construção que mais cresce no mundo. O anúncio de hoje representa mais um passo na nossa estratégia de atender clientes de equipamentos de construção nos principais mercados do mundo", disse Samuel R. Allen, presidente e CEO da Deere & Company.

"Nós vemos oportunidades significativas de negócio para nossos equipamentos de construção nesta região. Acreditamos que a Deere pode usufruir de toda a estrutura e do conhecimento que já temos nesta região. O Brasil se mantém em um ambiente positivo, de grande crescimento e investimento em infraestrutura, dando-nos a confiança necessária para expandir o negócio de construção por meio desses investimentos", afirmou Michael Mack, presidente da Divisão Global de Construção e Florestal da John Deere.

A linha de produtos fabricada no Brasil será complementada por importações de produtos de outras fábricas. A empresa também pretende estabelecer uma rede de distribuição para vender os equipamentos e fornecer serviços de manutenção, similarmente à respeitada organização de concessionárias de equipamentos de agricultura da John Deere no Brasil.

A Deere já tem uma forte presença no Brasil, abastecendo os mercados de máquinas de agricultura e florestal, com três fábricas de equipamentos de agricultura, um Centro de Distribuição de Peças para a América do Sul, um banco operado pelos Serviços Financeiros John Deere e uma unidade da John Deere Water, uma das maiores empresas de irrigação do mundo.

A Deere espera que os equipamentos produzidos nas novas fábricas obtenham o nível de conteúdo doméstico exigido pelo BNDES. As fábricas podem vir a ter uma força de trabalho de mais de 600 funcionários, dependendo da demanda do mercado pelos produtos. Empregos indiretos também serão criados pelos fornecedores e outras empresas que fornecem serviços às fábricas.

Presidente mundial visita clientes e participa de inauguração de loja no Brasil

O presidente mundial e CEO da John Deere, Samuel R. Allen, visitou o Brasil onde participou de reuniões, encontros com clientes e eventos em concessionários. Acompanhado pelo presidente da Divisão Agrícola e Turf para Regiões 2 e 3, Mark von Pentz, o vice-presidente de Assuntos Institucionais, Charlie Stamp Júnior, e o diretor de Finanças, Michael Matera, ele participou também da cerimônia de inauguração de uma nova loja do concessionário Agrosul, em Roda Velha, no estado da Bahia, uma das principais regiões produtoras de algodão e grãos do país.
A inauguração, dia 30 de novembro, contou com a presença de 470 pessoas, entre clientes, funcionários e comunidade. Allen discursou para uma platéia atenta sobre a importância da agricultura brasileira para o mundo. A cerimônia de inauguração contou com a presença dos prefeitos de São Desidério, Zito Barbosa, e de Luís Eduardo Magalhães, Humberto Santa Cruz. Marcelino Flores de Oliveira e Olmiro Flores de Oliveira, dirigentes da Agrosul, também fizeram discursos, e apresentaram os funcionários da loja ao público presente.
A nova loja tem instalações amplas e modernas, tudo pensado para que o cliente possa ter a experiência John Deere dentro das nossas lojas. A Agrosul, que tem se destacado no programa Concessionário Classe Mundial da John Deere nos últimos quatro anos, tem outras três unidades no estado da Bahia e uma no Piauí.
www.johndeere.com.br.

Veículo utilitário John Deere Gator TH 6x4

A John Deere traz o Gator TH 6x4, modelo indicado para os mais diversos tipos de aplicações de trabalho pesado, com destaque para grande capacidade de carga (550 kg), e baixo consumo de combustível (em média 0,9 litros/hora). O veículo pode ser utilizado na manutenção de áreas verdes, em conjunto com a linha de tratores de jardim (modelos D130 e D170). Pneus de alta flutuação garantem baixa compactação do solo, e não danificam a grama.
É também bastante indicado para o trabalho dentro de fábricas, armazéns e depósitos, para transporte de cargas, e pessoas (operador + passageiro). Confiável e de alta durabilidade, o TH 6x4 é de construção robusta, e seu baixo centro de gravidade permite o trânsito em diversas condições de terreno e inclinações, com segurança e estabilidade. Conta ainda com bloqueio do diferencial traseiro para operação em locais mais difíceis. Tomada de 12V no painel, permite o acionamento de implementos e acessórios.
O utilitário ainda oferece capacidade de reboque de até 730 kg, caixa de carga basculante, transmissão contínua variável de simples operação (não é necessário fazer troca de marchas).

A Agritech

Comemora 10 anos produzindo tratores para todo o Brasil

Hugo Domingos Zattera, presidente do Grupo Francisco Stédile.

A Agritech Lavrale, fabricante dos tratores e microtratores Yanmar Agritech, comemorou dez anos de trabalhos focados em oferecer os melhores produtos e soluções para a agricultura familiar. Empresa realizou em sua fábrica na cidade de Indaiatuba/SP, uma homenagem a 102 profissionais que completaram dez anos de trabalhos empresa, com a participação do presidente, Hugo Domingos Zattera, gerentes e coordenadores.

Instalada na cidade de Indaiatuba (SP), a história da Agritech começou em 2001, quando o Grupo Francisco Stédile adquiriu a fábrica de tratores voltados ao pequeno produtor da Yanmar do Brasil, que havia iniciado sua produção em 1987. Com isso surgiu a Agritech Lavrale S.A., onde são fabricados os tratores e microtratores da marca. "Há dez anos eu disse que manteríamos a mesma estrutura e equipe da Yanmar do Brasil, hoje me orgulho de ver que 102 colaboradores, dos 138 que estavam aqui na época, continuam fazendo parte da Companhia", disse Zattera durante a solenidade. Hoje a Agritech conta com 298 funcionários em sua planta de Indaiatuba.

Hugo Domingos Zattera à frente dos 102 colaboradores homenageados da Agritech.

A Agritech planeja e controla todo o processo de desenvolvimento de tratores e microtratores que são vendidos no País, com a qualidade dos motores Yanmar, testados e aprovados pelo mercado agrícola brasileiro há 50 anos.

"Aumentamos nossas linhas de produtos, nossa produção e nossas vendas. Hoje somos um Grupo maior e mais forte", completou Zattera.

Atualmente a empresa detém uma participação de 4,5% do mercado total de tratores, sendo que em 2011 a produção atingirá uma marca superior a 2,2 mil unidades. Mesmo com as constantes quedas do mercado de máquinas agrícolas, a Agritech vem mantendo um crescimento contínuo desde 2001. "O planeta encolheu. Hoje nossos concorrentes estão do outro lado do mundo e por isso precisamos ser criativos e competitivos. Nosso desafio para os próximos dez anos será difícil, teremos que vencer o mercado mundial", completou o presidente da Companhia.

O Grupo Francisco Stédile, de Caxias do Sul (RS), da qual a Agritech faz parte, é um dos mais respeitados grupos industriais do Brasil. O grupo também engloba as empresas Agrale S.A., Germani Alimentos, Fazenda Três Rios, Fundituba Indústria Metalúrgica e a Engrenale.

www.agritech.ind.br

A ABAG

Novo presidente a partir de janeiro

A diretoria da ABAG – Associação Brasileira do Agronegócio, elegeu Luiz Carlos Corrêa Carvalho (Caio), como novo presidente da entidade, substituindo Carlo Lovatelli.

Luiz Carlos Corrêa Carvalho é atualmente vice-presidente da ABAG e só assumirá o novo cargo a partir de janeiro de 2012, com mandato de três anos. Ele é engenheiro agrônomo formado pela Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiróz – ESALQ/USP (1973), com cursos de pós graduação em Agronomia e em Administração pela Faculdade de Economia e Administração da USP e Vanderbilt University (USA).

Com grande conhecimento no setor de açúcar e álcool, Caio atua desde 1983, como diretor da CANAPLAN, empresa de consultoria e projetos para o setor sucroalcooleiro; é também diretor de Relações com o Mercado das Usinas do Grupo Alto Alegre S/A e sócio da Bioagencia, empresa comercializadora de etanol nos mercados interno e externo.

De 2003 a 2007, foi Presidente da Câmara Setorial da Cadeia Produtiva do Açúcar e do Álcool (Consagro/Mapa) e Conselheiro do CTC – Centro de Tecnologia Canavieira. É Conselheiro da FEALQ – Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz, da Universidade de São Paulo; Membro do Conselho Superior do Agronegócio, da FIESP – Federação das Indústrias do Estado de São Paulo e da UDOP – União dos Produtores de Bioenergia. Caio também foi executivo de organizações públicas e privadas, entre elas a Unica – União da Indústria de Cana-de-Açúcar.

Lovatelli, a partir de janeiro irá presidir o Conselho da ABAG, que será constituído por ex-presidentes da entidade e por personalidades de notório saber, com a função de subsidiar a Diretoria nas definições das grandes linhas de atuação.

www.abag.com.br

A Metalfor

10 anos produzindo no Brasil

No mês de setembro a Metalfor do Brasil comemorou seus primeiros 10 anos de produção nacional. A empresa de origem na Argentina, onde tem 37 anos de trajetória, chegou ao Brasil no ano 1998, mas foi em setembro de 2001 que iniciou a produção de seus pulverizadores em Ponta Grossa, PR. Hoje instalada em sede própria, na mesma cidade paranaense, produz sua linha completa de pulverizadores, autopropelidos, de arrasto, acoplados e de turbina, conta com mais de 100 funcionários diretos e tem estendida sua rede comercial a 10 estados, com 50 pontos de venda e atendimento com mais de 850 unidades entregues.

www.metalfor.com.ar

CEISE Br

Melhoramento genético e o novo Parque Tecnológico de Ribeirão Preto são pautas de reunião

O Comitê Técnico de Inovação Tecnológica do Centro Nacional das Indústrias do Setor Sucroenergético e Biocombustíveis (CEISE Br) se reuniu na sede do Instituto Agronômico de Campinas (IAC) para debater as principais inovações no melhoramento genético na cana-de-açúcar e para conhecerem as instalações e inovações tecnológicas do Instituto.

Marcos Landell, diretor do IAC, abriu a reunião com um breve histórico do Instituto e a trajetória do melhoramento genético da cana-de-açúcar no país. "Na década de 20, uma praga atingiu o pequeno canavial que existia no estado de São Paulo, levando a criação dos programas de melhoramento genético", afirmou Landell. A princípio os experimentos visavam adaptar as variedades trazidas de países como Índia e Estados Unidos. Atualmente, busca-se qualidade e produtividade nas espécies geradas nos campos de experimentação do IAC. "São produzidas cerca de duas novas variedades de cana-de-açúcar por mês", completou.

A mecanização dos canaviais é alvo de pesquisas no IAC, já que estima-se que cerca de 40% das mudas são perdidas no plantio e na colheita. Segundo Landell, novas variedades da cana estão sendo testadas para minimizar os traumas gerados na gema durante o processo automatizado. Outra pesquisa desenvolvida é a irrigação da plantação que, de acordo com estudos, chega a perder cerca de 10 toneladas de cana no final da safra, época mais seca do ano.

Recentemente, o presidente do CEISE Br, Adézio Marques foi convidado a conhecer os canaviais do Peru, país com solo arenoso e poucas possibilidades de se obterem boas produtividades.

Geciane Porto, coordenadora do Núcleo de Pesquisas em Inovação, Gestão Tecnológica e Competitividade (InGTeC) da FEA/USP, apresentou os programas da Universidade para inovação tecnológica. "O conhecimento das instituições e universidades estão longe da realidade das indústrias canavierias, as parcerias precisam ser fortalecidas", afirmou. Com o intuito de abrigar e desenvolver novas indústrias voltadas a inovação tecnológica, em breve será construído um parque tecnológico com 400 mil metros na unidade da USP em Ribeirão Preto.

Encerra o ano com saldo positivo

O Centro Nacional das Indústrias do Setor Sucroenergético e Biocombustíveis (CEISE Br) apresentou um balanço de ações para seus associados e parceiros durante encontro no espaço de eventos Seasons em Sertãozinho.

Numa breve retrospectiva, Adézio Marques, presidente do CEISE Br, afirmou que o ano de 2011 foi positivo para a entidade pois suas propostas geraram ações para o desenvolvimento do setor, como o documento enviado em fevereiro ao Ministério da Agricultura com propostas para a retomada dos investimentos na cadeia produtiva sucroenergética, numa ação em conjunto com a Força Sindical, a Prefeitura Municipal de Sertãozinho e embasada pela União das Indústrias de Cana-de-Açúcar (UNICA) e da Organização dos Plantadores de Cana do Estado São Paulo (Orplana).

Adézio também falou sobre as parcerias com a agência de fomento Nossa Caixa Desenvolvimento para obter linhas de financiamento através do Governo Estadual e a relação com o estado de Mato Grosso do Sul (MS), visando atender a expansão do setor sucroenergético nas novas áreas produtivas de cana em Dourados.

www.ceise.br.com

A Trelleborg

Apresenta um novo desenho de rodas para tratores de alta potência

A solução, chamada Trelleborg Hogh Knurling (THK) é fruto do trabalho do Departamento de I+D da companhia e sua continua colaboração com os principais fabricantes de maquinario agrícola. Se trata de um conceito inovador que inclui um maior numero de ranhuras na base e um perfil mais alto para melhorar o rendimento do pneu em grandes velocidades e alta tração. No mais, se utiliza um novo processo de pintura que maximiza as caracteristicas de fricção da roda quando o pneu está montado.

Segundo a companhia, o design, desenvolvimento e produção oferecem um excelente rendimento e máxima eficiência em qualquer tipo de terreno, clima, velocidade ou tração.

A Trelleborg se mostra convencida de que a combinação perfeita entre os pneus e a roda desempenha um papel essencial na hora de responder às necessidades de aumento de potência e tração dos tratores modernos. “A eficiência, a inovação e o respeito pelo meio ambiente são nossa chave para o desenvolvimento de nossos pneus e rodas. Para alcansarmos esses objetivos tão ambiciosos dedicamos todo nosso esforço diário, com a finalidade de garantir soluções específicas que gerem mais valor aos profissionais agrícolas e florestais” afirma Paolo Pompei, Presidente da Divisão Agrícola da Trelleborg Whell Systems.

Mauro Oliveira.

Novo Gerente de Vendas para Máquinas Agrícolas no Brasil

Mauro Oliveira é o novo gerente de vendas para os fabricantes de máquinas e implementos agrícolas da Trelleborg do Brasil (divisão pneus e rodas). Mauro é Tecnólogo Mecânico formado na Unesp de Bauru - SP e tem mais de 20 anos de experiência no segmento de pneus agrícolas. A vinda do Mauro para equipe da Trelleborg com sua vasta experiência de mercado nas áreas comercial e técnica, principalmente em pneus radias, irá fortalecer ainda mais a Trelleborg neste segmento, que atualmente oferece uma gama completa para tratores e implementos agrícolas. “Se na Europa a Trelleborg é líder de mercado em pneus radiais agrícolas, agora que tem a gama completa aqui no Brasil, devemos focar o mesmo objetivo", disse Mauro Oliveira.

www.trelleborg.com

A Case IH

Reunião promove integração de Gerentes de Peças

Nos dias 6 e 7 de Outubro, aconteceu na fábrica de Sorocaba (SP) o encontro de Gerentes de Peças da marca. Participaram desta reunião cerca de 50 Gerentes das diversas concessionárias Case IH de todas as regiões brasileiras.

O encontro serviu para integrar concessionários, alinhar as estratégias da marca e apresentar a estrutura do Centro de Distribuição de Peças de Sorocaba e seus diversos serviços e procedimentos. A reunião contou com integrantes de diversas áreas, incluindo as diretorias comerciais de Máquinas, Peças e Serviços da marca no Brasil.

Nesta reunião, o grupo também teve a oportunidade de conhecer o novo Diretor Comercial de Peças pra a América Latina, o José Luiz Parisatto, o qual, além de dar as boas vindas para o grupo, formalizou o compromisso com a rede de expandir os negócios e atender cada vez melhor os clientes.

De acordo com José Augusto Queiroz, gerente Comercial de Peças da Case IH Brasil, a reunião foi de extremo benefício não só para a marca, mas também para o cliente, que é o maior beneficiado com a melhoria de qualidade nos serviços oferecidos. "Nosso cliente já está sentindo esta evolução na qualidade do atendimento. Ele pode ter a garantia de que a Case IH junto com a sua rede de concessionários está alinhada com o seu negócio de produzir cada vez mais".

www.caseih.com

A Marini

Cadastrada na linha Finame PSI do BNDES

A Marini está cadastrada na linha Finame PSI do BNDES e agora seus produtos são financiáveis através das linhas: Agrícola, Implementos e Componentes.

Os produtos Marini que estão disponíveis para financiamento são: kit rodado duplo (tradicional) e kit rodado duplo (com sistema de engate rápido). Os produtos são patenteados pela empresa e com produção nacional.

www.marini.agr.br.

Transgênicos

A área deve crescer 21%

A área plantada com sementes geneticamente modificadas no Brasil deve chegar a 31,8 milhões de hectares na safra 2011/12, que começa a ser colhida em janeiro. Trata-se de um aumento de 20,9% em relação à safra passada. O número consta de levantamento realizado pela consultoria Céleres, com empresas de biotecnologia. Em agosto, a consultoria havia previsto uma área de 30,4 milhões de hectares.

A soja ainda é, de longe, a cultura na qual a tecnologia está mais difundida. Ao todo, serão 21,4 milhões de hectares cultivados com sementes transgênicas, um aumento de 16,7% em relação ao plantio do ano passado. A extensão corresponde ainda a 85,3% de toda a área dedicada à cultura - um recorde. No ano passado, essa participação foi de 76%.

Apenas quatro anos depois de as variedades geneticamente modificadas terem sido aprovadas no Brasil, estas deverão responder por mais de dois terços (67,3%) da produção total (somando-se as áreas de verão e inverno) da safra 2011/12.

CNH Global

Anuncia troca na presidência mundial

Richard Tobin.

CNH Global anunciou a aposentadoria de Harold Boyanovsky, seu Presidente e CEO, a partir de 31 de dezembro de 2011. Richard Tobin, Diretor Financeiro, se tornará o novo Presidente e Chief Executive Officer. Camillo Rossotto, Tesoureiro e responsável pelos serviços financeiros da Fiat Industrial SpA, assumirá a função de Diretor Financeiro da CNH, mas mantendo também suas responsabilidades atuais.

Harold Boyanovsky, Presidente e CEO da CNH desde março de 2005, iniciou sua carreira, em 1966, na área de vendas da International Harvester. A partir de então, ocupou diversos cargos com crescente responsabilidade, incluindo os cargos de Vice-Presidente Sênior e gerente geral para a América do Norte, Presidente Mundial de Produtos e Equipamentos Agrícolas e Presidente da Área de Equipamentos de Construção.

"Harold é um verdadeiro líder. Ao longo de sua carreira, ele dirigiu a CNH e ajudou a levá-la a um grande crescimento e diversificação, que transformaram a companhia naquilo que conhecemos hoje", disse Sergio Marchionne, Presidente da Fiat Industrial e do Conselho de Administração da CNH. "Graças à sua liderança, a empresa é financeiramente forte e capacitada para continuar como líder na produção de máquinas agrícolas e de contrução. Em nome do Conselho, eu reconheço e agradeço Harold por suas realizações e anos de serviço dedicado à empresa".

Richard Tobin ocupou o cargo de Diretor Financeiro desde março de 2010. Antes de ingressar na CNH, Tobin havia trabalhado no Grupo SGS, onde em junho de 2004 foi nomeado Diretor Financeiro e Gerente de TI. Antes disso, ele foi Diretor de Operações da SGS da América do Norte. Além disso, Tobin ocupou cargos de gerência na Alcan Alumínio e GTE Corporation.

"Richard tem desempenhado um papel fundamental na nossa equipe desde a sua chegada ao Grupo, no início de 2010. A experiência adquirida a nível internacional no âmbito operacional, de vendas, marketing e financeiro faz de Richard um candidato muito qualificado para liderar a CNH no futuro", disse Harold Boyanovsky.

"Conheci e trabalhei com Richard por aproximadamente duas décadas, durante as quais ele ocupou cargos de crescente responsabilidade, tanto com relação à cobertura geográfica quanto em relação à abrangência dos negócios. Ele é um líder sólido e confiável, ideal para liderar a CNH para o próximo estágio de desenvolvimento", disse Sergio Marchionne.

Camillo Rossotto assumirá o papel de Diretor Financeiro da CNH, mantendo posições atuais de Tesoureiro e chefe de serviços financeiros da Fiat Industrial. Desde quando ingressou no Grupo Fiat, em 1989, Rossoto ocupou uma série de funções financeiras dentro do Grupo na Itália, Alemanha e Brasil, bem como nos Estados Unidos, como Diretor Financeiro do CNH Capital.

Harold Boyanovsky.

Camillo Rossotto.

CNH Global

Parceria estratégica com a Semeato para América Latina…

A CNH anunciou uma parceria estratégica com a Semeato, a líder de mercado brasileira em implementos e máquinas agrícolas, especializada em tecnologias para plantio direto de grãos e outros cultivos. Essa parceria permitirá que as duas empresas aproveitem melhor suas respectivas áreas de especialização: a CNH com tratores, pulverizadores e colheitadeiras de todas as classes e faixas de potência e a Semeato com a mais avançada tecnologia em plantadeiras e semeadeiras da América Latina.

A parceria estratégica de longo prazo CNH – Semeato irá envolver várias áreas de colaboração para levar a CNH a liderança do mercado da América Latina. Os produtos da Semeato serão comercializados com a marca Semeato, Case IH e New Holland Agriculture pelas suas respectivas redes de concessionárias.

Além disso, as engenharias das duas empresas irão desenvolver produtos em conjunto, desenhados para aproveitar o melhor desempenho das linhas de tratores da CNH. "A CNH tem o compromisso de fornecer a seus clientes da América Latina produtos líderes no setor que atendam aos altos padrões de desempenho e produtividade", declarou Harold Boyanovsky, CEO e presidente da CNH.

"Nossa parceria com a Semeato é sinal de nossa intenção para não somente estar na vanguarda das tecnologias de plantio, mas também para ser um líder nesse setor. Por esse acordo, a CNH está apta a oferecer plantadoras e semeadoras que estejam adequadas às necessidades dos nossos clientes. Seja ele qual for, de todos os portes e atividades no agronegócio", definiu o executivo.

"Nós estamos muito entusiasmados com a possibilidade de usar nossa liderança de mercado para beneficiar nossos clientes em toda a América Latina", relatou Roberto Rossato, CEO e Presidente da Semeato. "Nossos produtos irão criar uma solução poderosa e inovadora para atender as demandas em todos os mercados em que a CNH e a Semeato atuam", afirmou.

…E com Kverneland Group para a América do Norte e México

A CNH Global assinou um acordo com o Grupo Kverneland para que este lhe forneça produtos da gama de forragens (ancinhos, ancinhos enleiradores e roçadoras) na 'região' da América do Norte (EUA, Canadá e México). Com esse acordo, a New Holland confirma seu compromisso de ampliar sua oferta de produtos dirigidos ao setor da pecuária em zonas onde a marca é uma referência histórica. "Na New Holland estamos muito contentes com esta relação com o Grupo Kverneland. Começa uma associação com potencial para trabalhar no desenvolvimento de futuros produtos, aproveitando os pontos fortes desses dois líderes de equipamentos agrícolas", disse Abe Hughes, Vice-presidente da New Holland Agricultural Equipment.

Para o Grupo Kverneland é uma "oportunidade importante para fortalecer sua posição como principal fornecedor de implementos agrícolas", assinalou seu Diretor Geral, Ingvald Loyning. "Estamos orgulhosos de que esses produtos chave estejam à disposição dos pecuaristas da América do Norte através da sólida rede da New Holland. Esse é um avanço importante para nós e estamos seguros de que as fortalezas complementares de colaboração se converterão num êxito em longo prazo para nossos clientes conjuntos".

www.cnh.com

A Fiat Industrial

Primeiro centro multifuncional

A Fiat Industrial inaugurou seu primeiro centro multifuncional no mundo, em Turim, norte da Itália. Ele foi projetado para apresentar, dar suporte e até mesmo comercializar os produtos da CNH, Iveco e FPT (Fiat Power Train), empresas que compõe a Fiat Industrial.

As novas instalações englobam uma área de mais de 74 mil metros quadrados, dos quais 23 mil são cobertos, com um grande espaço dedicado à exposição de veículos, máquinas e motores. Há também pontos de assistência técnica e serviços financeiros. Uma grande oficina é capaz de realizar todas as etapas de manutenção, com técnicos altamente qualificados. Dentro do complexo, no showroom dedicado à exposição de veículos, há também uma área que mostra a excelência tecnológica e soluções inovadoras que são a base dos produtos de hoje e de amanhã. Além disso, o espaço comporta uma galeria que traça a evolução histórica de produtos das marcas da Fiat Industrial desde os primeiros anos do século 20.

"Este projeto significa muito para nós. O Fiat Industrial Village é um lugar simbólico que engloba traços do passado, do presente e do futuro desta empresa, abrindo os portões da nossa fábrica e dando a todos a oportunidade de entender e testar nossos veículos e seus motores. É uma iniciativa para reafirmar nosso compromisso com a Fiat Industrial", disse o seu presidente, Sergio Marchionne.

www.fiatindustrial.com

A New Holland

Vencedora do concurso Brasil de Bombachas visita fábrica na Bélgica

As atividades Brasil de Bombachas se encerraram em novembro com a viagem da vencedora do concurso cultural do projeto, Patrícia Augsten, para a Bélgica, onde ela teve a oportunidade de conhecer a planta da New Holland em Zedelgem.

A paranaense de nascença, mas gaúcha de coração viajou com sua mãe para o velho continente. Ela foi acompanhada do autor do livro O Brasil de Bombachas, o jornalista da Zero Hora, Carlos Wagner. Ele percorreu o Brasil contanto a história de inúmeros riograndenses que deixaram o estado para povoar parte do país.

Na cidade de Zedelgem, o grupo pôde conhecer a mais famosa fábrica da New Holland do mundo. A planta, que tem superfície total de 360.357 m^2 e 156.616 m^2 de área construída, conta com mais de 2.300 colaboradores e é considerada o centro mundial em excelência de produtos New Holland para colheita, o que significa que é especialista em design, desenvolvimento, treinamento e fabricação de máquinas. Tudo isso em uma única planta.

O projeto Brasil de Bombachas teve o patrocínio da New Holland e reeditou uma expedição pelo país contando a história de vários gaúchos que redesenharam a fronteira agrícola do Brasil.

"Dealer Connection" – conexão entre revendas – reúne rede em Curitiba (PR)

Os concessionários da New Holland de todo o Brasil reuniram-se para o Dealer Connection, realizado na Associação de Funcionários da New Holland, na fábrica de Curitiba (PR). Com o slogan "Plantar hoje, colher a manhã", o evento teve participação do CEO e Presidente da marca Franco Fusignani, o vice-presidente para América Latina, Bernhard Kiep, além das equipes dos departamentos de Marketing, Comercial, Peças, Serviços, Manufatura, Treinamento e Engenharia.

www.newholland.com

A John Deere

Fábrica de Granadero Baigorria (Argentina) será ampliada para receber produção de tratores e colheitadeiras

A John Deere anunciou que investirá US$ 130 milhões até 2015 na ampliação da sua fábrica de Granadero Baigorria, região metropolitana de Rosário (província argentina de Santa Fé) para iniciar a produção de 7 modelos de tratores e 4 de colheitadeiras, ampliar o centro de armazenagem de peças e componentes e o centro de treinamento de clientes e concessionários. Atualmente, a fábrica produz motores a diesel destinados a máquinas agrícolas, equipamentos de irrigação e geradores elétricos.

O anuncio foi feito à presidenta Cristina Fernández de Kirchner e pelo presidente mundial da Divisão Agrícola & Turf da John Deere, Mark von Pentz, nas presenças de Aaron Wetzel, vice-presidente de Marketing e Vendas América Latina, Alfredo Miguel Neto, diretor de Assuntos Corporativos América Latina, Antonio Garcia, presidente das Indústrias John Deere Argentina, e Sergio Fernandez, diretor das Indústrias John Deere Argentina.

"Por meio deste investimento, a John Deere busca fortalecer ainda mais sua presença no mercado argentino, reafirmando mais uma vez o seu compromisso com o desenvolvimento econômico e social do país", afirma Mark von Pentz.

Com a ampliação das linhas de produção, a fábrica, que hoje possui 520 funcionários em uma área construída de 40 mil m², gerará cerca de 300 novos empregos diretos e 1 mil indiretos.

A Argentina foi o ponto de partida da John Deere na América do Sul, com a inauguração da fábrica em Granadero Baigorria, em 1958. A industrialização da região deu grande contribuição para o avanço da mecanização na agricultura argentina e dos países vizinhos. Uma rede de 49 concessionários com 74 pontos de venda coordena a comercialização dos equipamentos da marca no país.

Estreia na lista As Melhores Marcas Globais

A John Deere foi incluída pela primeira vez na lista das 100 melhores marcas do mundo. A lista Best Global Brands 2011 é organizada pela Interbrand, consultoria especializada em comunicação de marcas e governança corporativa.

Segundo a análise do relatório, a John Deere "está ampliando seu foco, indo além de equipamentos, proporcionando aos agricultores tirar o máximo proveito de suas terras. O que está diretamente ligado ao compromisso sincero da marca em promover práticas sustentáveis, com reconhecimento internacional, especialmente para seus projetos de construção verde e os esforços de conservação de energia".

"A John Deere entrou nesta respeitada lista porque a nossa receita do ano fiscal de 2010 nos levou a ter uma atuação verdadeiramente global. O reconhecimento significa que a nossa estratégia de crescimento está se concretizando", disse Frances Emerson, vice-presidente, comunicação corporativa e gerente global de marca da Deere & Company.

A Interbrand revelou que a forte presença online, especialmente no Twitter, foi fundamental para o fortalecimento da marca.

Uma das Melhores Empresas para Líderes

Com atividades destacadas em reconhecimento de lideranças e mentoring, a Deere & Company foi incluída na lista das Melhores Empresas para Líderes, conduzida pela revista norte-americana Fortune, em parceria com a Aon Hewitt – agência global de consultoria em Recursos Humanos. A pesquisa ouviu a opinião de mais de 900 executivos em todo o mundo, buscando identificar como as organizações avaliam, selecionam, desenvolvem e recompensam seus líderes, examinando ainda o sucesso na execução das práticas de liderança.

"Nossa ambição de crescimento global enfatiza ainda mais a importância e a necessidade de um forte processo de desenvolvimento de lideranças", diz Samuel R. Allen, CEO da John Deere.

Para Pete Sanborn, líder global de Práticas Organizacionais e de Talentos da Aon Hewitt, "a pesquisa torna claro que companhias como a John Deere entendem a conexão entre investir em líderes e obter sucesso financeiro. Os líderes nestas organizações são apaixonados pelo que fazem, comprometidos e alinhados com os objetivos do negócio".

www.johndeere.com

A Unacoma

Troca de direção na Unacoma Service

A Associação Italiana de Fabricantes de Maquinaria Agrícola (UNACOMA) emitiu um comunicado no dia sete de outubro passado no qual informava que Guglielmo Gandino, Diretor Executivo da Unacoma Service, abandonou o cargo depois de oito anos.

A Presidência e a Junta da Unacoma agradeceram a Gandino pelo excelente trabalho realizado nos últimos anos, desde que foi eleito presidente em junho de 2003 e lhe desejaram novos êxitos pessoais e profissionais.

O presidente da Unacoma, Massimo Goldoni, se encarregará também da presidência da Unacoma Service de forma provisória, até o mês de novembro de 2012, pelo menos, data na que se celebra a EIMA Internacional.

www.unacoma.it

A Checchi & Magli

Ajuda à Tanzania

A Checchi & Magli, através de uma doação ao Cáritas, participou em uma iniciativa para promover a mecanização agrícola na Tanzânia. Trata-se da entrega de um trator agrícola, através da Paróquia de São Lourenço de Budrio e a Diocese de Mahenge,na sede de Checchi & Magli em Budrio. O ato contou com a presença da delegação do Cáritas e de Agapiti Ndorobo, bispo da Diocese católica na África.

www.checchiemagli.com

A AGCO

Aquisição do holding GSI

O Grupo AGCO anunciou um acordo de 940 milhões de dólares para a compra do GSI Holdings Corp., fabricante de equipamentos para armazenamento de grãos e sistemas de produção de proteína animal. A transação, dependente da aprovação das autoridades, está prevista para ser concluída antes de finalizar o ano.
Com essa aquisição, a AGCO ingressa em novos mercados, além da maquinaria agrícola, através de uma companhia cujo faturamento anual supera os 700 milhões de dólares e uma rede com mais de 500 distribuidores independentes. "Com seus produtos e serviços de alta qualidade, marcas renomadas e de conhecimento mundial, a GSI nos proporciona uma sólida posição nos segmentos de armazenamento de grãos e produção de proteínas, o que nos permitirá benefícios com o aumento da demanda mundial de grãos e alimentos", afirmou o Presidente e Conselheiro Delegado do Grupo AGCO, Martin Richenhagen.
Para Scott Clawson, Presidente e Conselheiro Delegado da GSI, se abre uma etapa "muito emocionante" para sua empresa. "Vamos criar um negócio mais forte para nossos clientes e empregados, que nos permitirá maximizar nossas oportunidades de crescimento, tanto a nível nacional como internacional. A extensa história da GSI, da qual nos sentimos orgulhosos, continuará como parte da família da AGCO".

Investirá 140 milhões de dólares na construção de uma fábrica na Argentina

O Grupo AGCO anunciou a construção de uma nova fábrica em Buenos Aires (Argentina), que acarretará um investimento de 140 milhões de dólares. Serão produzidos tratores, maquinaria rodoviária e motores, tanto para o mercado local como para a exportação. Essa instalação permitirá aumentar 50% a quantidade de tratores atualmente fabricados pela companhia no país e incorporará as marcas Challenger, Massey Ferguson e Valtra, cujos modelos até agora são de importação.
A companhia apresentou esse plano de investimentos para equilibrar a balança comercial, exigência do Governo Nacional às empresas do setor para nivelar o fluxo de suas exportações em relação às importações. O acordo prevê que mais da metade dos componentes utilizados nas máquinas produzidas pela AGCO devem ser fabricados no país e se promoverá também a exportação ao Brasil dos produtos e de componentes locais que fabricam para a AGCO Argentina.
Há somente alguns meses que outra importante multinacional do setor, a CNH, anunciou investimentos no valor de 100 milhões de dólares, enquanto que a argentina Pauny, junto com a brasileira Stara, totalizarão juntas 12 milhões de dólares. Além de que, há somente alguns dias foi inaugurada a ampliação da fábrica industrial da John Deere em Granadero Baigorria, com um investimento de 130 milhões de dólares.

Duas importantes mudanças na direção em 2012

Gary Collar.

Hubertus Muehlhaeuser.

Gary Collar, Vice-presidente Sênior e Gerente Geral da região EAME/ANZ (Europa, África e Oriente Médio), assumirá a responsabilidade da região da Ásia-Pacífico (APAC) como Vice-presidente Sênior e Manager Geral. Collar e sua equipe tratarão de fortalecer a presença do Grupo AGCO na Ásia e continuarão gerenciando o crescimento e desenvolvimento nos mercados da China e Índia; além disto, manterão suas atuais responsabilidades na Austrália e Nova Zelândia.
Gary Collar foi incorporado ao Grupo em 2002, como Vice-presidente de Desenvolvimento mundial de mercado para a marca Challenger e exerceu como Vice-presidente Sênior e Gerente Geral desde 2004, ano em que se ocupou das regiões EAME e do distante Oriente - Pacífico. Por sua parte, Hubertus Muehlhaeuser, atual Vice-presidente Sênior de Estratégia e integração e Gerente Geral da EEA, assumirá a responsabilidade da região EAME, incluída a Europa do Leste, como Vice-presidente Sênior e Gerente Geral da EAME. Além de que continuará sendo o responsável do departamento de tecnologia da informação da AGCO. O grupo de Estratégia e Integração da AGCO, fundado pelo próprio Muehlhaeuser em 2005, passará a ser gerenciado por Andy Beck, Vice-presidente Sênior e Diretor Financeiro, que também se encarregará da divisão de motores da AGCO Sisu Power.

Novo Vice-presidente Sênior de Engenharia Global

Chama-se Helmut Endres e ocupará o cargo de Garry Ball, que continuará desempenhando consultoria em diversos projetos de engenharia, antes de retirar-se no próximo ano. O novo Vice-presidente Sênior de Engenharia Global do Grupo AGCO dirigirá as iniciativas de desenvolvimento de produtos "e continuará nossa tradição de desenvolvimento de soluções de tecnologia líder para nossos clientes", declarou o Presidente e Conselheiro Delegado, Martin Richenhagen.
O Dr. Endres possui uma ampla experiência na área de engenharia e, até pouco tempo, foi chefe Técnico e Vice-presidente de Engenharia do setor de Caminhões Internacionais e Motores da Navistar International Corporation. No cargo, dirigiu as atividades relacionadas com engenharia de motores e programas de qualidade de motores, assim como o desenvolvimento e a implementação de programas técnicos. Previamente, o Dr. Endres havia trabalhado na Volkswagen (incluindo a divisão Audi) durante mais de 11 anos, em diversos cargos que incluem Diretor Executivo da divisão Transmissão de Potência do Grupo e Diretor da divisão de Motores a Gasolina.
www.agcocorp.com

A Valtra

O protótipo do trator ANTS da Valtra ganha o prêmio de design Red Dot

O protótipo do trator ANTS, apresentado pela Valtra por motivo de seu 60º aniversário, ganhou o Red Dot, o prêmio de design mais importante do mundo, ao qual concorreram 3.500 participantes.
O ANTS baseou-se na antecipação das futuras necessidades dos clientes, adaptando-se aos desafios do futuro ao mesmo tempo em que respeita as tradições da Valtra. Entre suas características mais destacadas se encontra a excelente relação peso/potência. O próprio nome ANTS (em inglês, formigas) é um jogo de palavras. Por um lado, faz referência às séries de modelos atuais Valtra (A, N, T e S), por outro lado, também se refere ao inseto.
"O prêmio representa um merecido reconhecimento do trabalho de toda a equipe que conseguiu criar o conceito do ANTS. O design e os detalhes do ANTS não eram aleatórios em absoluto; todas as idéias se basearam na pesquisa, na análise das necessidades futuras e em soluções tecnicamente viáveis. As abordagens do ANTS podem parecer distante da realidade, mas o mundo muda com rapidez e ninguém pode assegurar com certeza o que acontecerá nas próximas décadas", comenta Kimmo Wihinen, Porta-voz de design industrial da Valtra.
www.valtra.com

O Grupo Krone

A receita aumentou 77%

A antecipação da divulgação dos resultados pelo Grupo Krone, correspondente ao seu ano fiscal de 2010/2011 (fechado em 31 de julho passado), anunciou um aumento da receita de 77% em relação ao exercício anterior, ao alcançar os 12 bilhões de euros.
Pendente de fechar as cifras definitivas de algumas filiais, o volume de vendas da divisão de Maquinaria Agrícola chegou aos 405 milhões de euros, o que representa um crescimento de 24%. A divisão de Comércio e Serviços superou pela primeira vez os 100 milhões de euros, com um aumento de quase 22%, enquanto que a divisão de Veículos gerou vendas de 775 milhões de euros, que representa um aumento de 150%, após um período em que sofreu uma queda substancial nas vendas em consequência da crise financeira. "É certo que a primeira vista esta cifra oferece um aspecto impressionante. No entanto, postas em perspectiva, os resultados atuais dessa divisão são somente comparáveis com os resultados de 2006/2007", explica o Diretor Gerente, Bernard Krone.
Segundo o diretor, esses resultados são fruto do ajuste na apresentação de novos produtos, a situação financeira saneada que apresenta a companhia e a fidelidade mostrada pelos clientes. O balanço certificado estará disponível no boletim informativo anual da Krone 2010/2011 que será publicado nas próximas semanas.
www.krone.de

A Firestone

Aplicação para iPhone que recomenda a pressão dos pneus

A Firestone apresentou uma aplicação gratuita para os telefones iPhone em toda a Europa, que ajudará aos agricultores a manter a pressão de seus pneus nos níveis adequados. Com o Tyre Pressure Calculator, somente há que selecionar a medida do pneu e ver qual é o nível de pressão correto, levando em conta o peso e a velocidade do trator. Também se pode levar em conta o tipo de trabalho que vai ser realizado, seja nas tarefas do campo ou transporte por estradas.

"A recomendação geral dada aos agricultores quando perguntam sobre a pressão dos pneus é que consultem o manual técnico do fabricante, mas poucos têm esses manuais; portanto ficam sem uma resposta adequada a suas dúvidas. Por isso, decidimos que tínhamos que fazer algo nesse sentido", assegura Rafael Spirydon, Diretor Sênior de Marketing de Pneus Agrícolas, Bridgestone Europa.

Embora o lançamento oficial desse serviço tenha se realizado na Agritechnica, a aplicação já pode ser descarregada na Europa. Atualmente, está disponível somente para os telefones iPhone na Europa, mas a Firestone prevê ampliar a aplicação aos usuários de smartphones e de outros dispositivos nos próximos meses, através da plataforma Android, além de uma versão para a web. Também se desenvolverá a aplicação em vários idiomas.

Fontes do fabricante de pneus explicam que realizaram pesquisas que informaram que a área de contato pneu/solo aumenta mais de 40% quando se reduz a pressão do pneu de 1,6 para 0,6 bar. Apesar disso, muitos agricultores inflam em excesso os pneus, sem saber que estão reduzindo a vida útil do mesmo e aumentando a compactação do terreno. "A nova aplicação resolve esse problema ajudando aos agricultores a equilibrar o nível de pressão com a carga, e melhorar assim a eficiência de sua fazenda, assinala Spirydon.

www.bridgestone.es

O Grupo Miralbueno

Novo Diretor Gerente

David Nicolau é, desde primeiro de setembro passado, o novo Diretor Gerente das empresas do grupo espanhol Miralbueno. Se trata de um profissional com uma larga trajetória na distribuição de recargas e logística pós-vendas do setor industrial.

Com sua incorporação se pretende reforçar e afiançar o crescimento para otimizar e melhorar a gestão. José María Pontaque, Diretor Geral do Grupo, confirma que a chegada de Nicolau considera uma aposta na profissionalização da companhia e uma melhora necessária para seguir liderando o setor.

www.miralbueno.com

O Grupo Same Deutz-Fahr

'Joint venture' para fabricar e vender tratores na China

O Grupo Same Deutz-Fahr considera que o mercado chinês é um daqueles que maiores perspectivas de crescimento oferecem nos próximos anos e, por isso, fechou um acordo com o Shandong Changlin Agricultural Equipment CO LTD (Changlin), grupo dedicado fundamentalmente à produção de máquinas para a construção e a agricultura, com sede em Linyi, na província de Shandong.

A 'joint venture', que contempla participações de 50% por parte de ambas as companhias, com um investimento inicial de capital de 20 milhões de euros até um total previsto de 60 milhões, permitirá a fabricação e venda de tratores sob as marcas SH Deutz-Fahr (de 25 a 110 cv) e Deutz-Fahr (de 110 a 300 cv).

A nova companhia, chamada Shandong Changlin Deutz-Fahr Machinery CO LTD, produzirá os tratores em um novo centro produtivo que será construído em uma área de 260.000 m^2, dos quais 60.000 m^2 serão cobertos. A nova fábrica está projetada para ter uma capacidade produtiva de 50.000 unidades por ano. A distribuição será realizada através da atual rede de concessionários de Changlin, com 490 pontos em todo o território chinês. O objetivo é vender mais de 30.000 unidades em 2015.

O Conselheiro Delegado do Grupo Same Deutz- Fahr, Lodovico Bussolati, considera que o acordo "tem um valor estratégico nos planos de desenvolvimento e crescimento" da companhia, "porque nos permitirá penetrar eficientemente no importante e competitivo mercado chinês".

"O setor agrícola na China", prosseguiu, "está mostrando um forte crescimento, com uma alta demanda em mecanização baseada em tecnologias inovadoras que possam tornar possível sustentar o desenvolvimento industrial do setor agrícola do país. Estamos felizes pelo fato de uma companhia tão importante como a Shandong Changlin Agricultural Equipment na China tenha escolhido trabalhar conosco na produção de segmentos de média e alta potência. É o reconhecimento da qualidade que possuem nossos produtos que fazem com que o Grupo Same Deutz- Fahr, graças aos investimentos em pesquisa e desenvolvimento, reúna os requerimentos específicos de cada mercado".

O Conselheiro Delegado da Changlin Group e Presidente da Joint Venture, Zhong Lu, explicou que o projeto pretende cobrir o vazio atual da produção de tratores de gama alta na China, "e permitirá levar a nosso país a mais avançada tecnologia internacional no segmento de tratores de alta potência".

"Através da cooperação com a Same Deutz- Fahr, o acordo estará vinculado à utilização de tecnologias avançadas no segmento de 100-300 cv e das transmissões CVT", acrescentou.

Um milhão de tratores fabricados

Primeira prova demonstrativa do trator Cassani 40, com motor diesel, em Treviglio (Itália), em 1927.

Era 1927 quando o engenheiro Francesco Cassani, junto com seu irmão Eugenio, inaugurou a fábrica de tratores 'Trattrice Cassani', uma das primeiras fábricas de tratores do mundo equipados com motor diesel. Oitenta e quatro anos mais tarde, , exatamente no dia 11 de novembro de 2011, saía da linha de produção de Treviglio (BG) um Same Frutteto3 S 90.3 Hi-Steer, com o qual o grupo italiano alcança a incrível quota de um milhão de tratores produzidos. Oitenta e quatro anos de história repleta de momentos importantes e tratores emblemáticos, como aquele Cassani de 1927, que era o primeiro trator do mundo com motor diesel. Quinze anos depois, em 1942, chegava o primeiro trator da marca Same e dez anos mais tarde se lançava o primeiro Same DA 25, equipado com quatro rodas motrizes.

Em 1972 alcança-se o ano 'prateado' para a companhia, já que adquire a prestigiosa marca Italiana de tratores Lamborghini. Em 1979 faz o mesmo com a suíça Hürlimann e no ano 1995 incorpora ao Grupo a marca alemã Deutz-Fahr.

Atualmente, o Grupo Same Deutz-Fahr fabrica e distribui maquinaria agrícola e tratores das quatro marcas citadas e é, desde mês passado de setembro, proprietário da marca Grégoire, fabricante de maquinaria para os cultivos especializados de uva e azeitona.

O sistema de produção é baseado em quatro fábricas na Europa (Itália, Alemanha, França e Croácia), uma na Índia, uma na Rússia e outra na China, onde no passado mês de outubro foi assinado um joint venture com uma empresa local para a produção de tratores e colhedoras. Também em Bandirma (Turquia) começou a produção de tratores de 50 a 70 cv, em colaboração com sócios locais.

Sua oferta de tratores é muito ampla, com modelos compreendidos entre 30 e 300 cv, para cobrir qualquer necessidade. A decidida aposta pela pesquisa e desenvolvimento permitiu desenvolver uma avançada transmissão infinitamente variável, que representa uma referencia no segmento de 110 até 260 cv e nos próximos dois anos também se aplicará aos tratores com mais potência, até 440 cv. Com sua atual gama de colhedoras, cobre os segmentos mais importantes do mercado com modelos de 130 a 400 cv.

Os investimentos realizados na alemã Deutz AG e a localização da produção de motores Same, na fábrica da Índia, fazem do Grupo Same Deutz-Fahr protagonista em nível mundial de fabricação de motores diesel industriais.

www.samedeutz-fahr.com

Caterpillar registrou lucro líquido de US$ 1,141 bilhão no terceiro trimestre

A fabricante mundial de maquinário Caterpillar registrou lucro líquido de US$ 1,141 bilhão no terceiro trimestre do ano. O resultado representa alta de 44% ante o lucro visto no mesmo período de 2010. No acumulado do ano, a empresa totaliza lucro líquido de US$ 3,38 bilhões.

O lucro diluído por ação ficou em US$ 1,71. A empresa destaca que, descontando os impactos da recente aquisição da Bucyrus, o lucro seria de US$ 1,93 por ação.

No trimestre, a empresa registrou vendas que somaram US$ 15,7 bilhões, um avanço de 41% ante o apurado no ano passado. Já o Ebitda (lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização) fechou o período em US$ 1,63 bilhão, com elevação de 48% ante o mesmo período do ano anterior.

"Estou satisfeito com os resultados e otimista sobre a demanda por nossos produtos, e por isso vamos avançar com o investimento necessário em nossos negócios para apoiar as nossas oportunidades de crescimento a longo prazo", disse o presidente executivo da empresa Doug Oberhelman.

Hypermarcas vende uma fábrica no valor de R$ 140 milhões

A Hypermarcas firmou contrato com a Flora Produtos de Higiene e Limpeza para venda de uma fábrica, localizada em Itajaí (SC), no valor de R$ 140 milhões. A decisão está em linha com os objetivos da companhia de concentrar esforços no segmento farmacêutico e de higiene pessoal, e também com a estratégia de integração e consolidação das operações da Hypermarcas após as aquisições realizadas desde 2008.

A operação inclui, além da fábrica, os ativos e passivos relacionados ao negócio de fabricação e comercialização de sabão em pó, inseticidas e de determinados produtos líquidos do segmento de higiene e limpeza da companhia, correspondendo às marcas Assim, Sim, Gato, Fluss, Sanifleur Mat Inset.

OCDE confirma desaceleração na economia mundial

A Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) prevê uma desaceleração mais forte nos países avançados nos próximos seis meses.

O indicador, elaborado com base em dados de outubro dos países da OCDE, teve um recuo de 0,3% frente ao mês anterior, o sétimo mês consecutivo de declínio, para 100,1 pontos.

A organização possui 34 países membros, incluindo as economias mais desenvolvidas do planeta. O índice acumula queda de 1,9% face ao mesmo mês do ano passado.

91% dos brasileiros já compraram produtos on-line

Segundo o estudo realizado pela ORC International, encomendado pela Pitney Bowes, empresa que integra canais de comunicação física e digital, 93% (91% no Brasil) dos consumidores entrevistados já compraram produtos on-line, sendo que 49% (45% no país) realizaram compras nos últimos 30 dias.
O estudo pesquisou as preferências e hábitos de compras de 10 mil adultos, na Austrália, Brasil, Canadá, China, França, Alemanha, Japão, Coreia do Sul, Reino Unido e EUA. As taxas dos consumidores na Alemanha, Coréia do Sul e Reino Unido foram as mais altas para compras de produtos pela internet (98%).
A pesquisa também descobriu que os consumidores on-line querem quatro coisas básicas ao comprar produtos: preços competitivos (71%); ampla seleção de produtos (42%); procedimento de compra e pagamento fáceis e intuitivos (35%); e baixos custos de transporte e de impostos (35%). Especificamente para os brasileiros, o baixo preço (59%) e a praticidade e agilidade no processo de pagamento (56%) são os principais atrativos para comprarem via e-commerce.

TIM concluiu a aquisição da AES Atimus e oferecerá banda larga residencial por fibra

TIM concluiu a aquisição da AES Atimus, a maior rede de fibra ótica de São Paulo e do Rio, e oferecerá banda larga residencial por fibra em 2012. A empresa calcula economizar R$ 1 bilhão em investimentos ao longo dos próximos três anos. Com a infraestrutura da Atimus, poderá oferecer conexões de banda larga ao mercado residencial e também dedicadas ao setor corporativo. Outro objetivo é reforçar a estrutura de transmissão de sua rede de telefonia móvel.
O diretor de marketing da TIM, Rogério Takayanagi, lembrou que as redes de cobre das operadoras fixas são longas e velhas, o que pode reduzir a velocidade nominal em 70% a 80%, dependendo da distância entre a central e a casa do usuário.

Empresas de e-commerce buscam profissional sem experiência

Em um nicho relativamente novo, é natural que os profissionais atuantes não tenham tanta experiência na área. Empresas de e-commerce investem na formação de profissionais em ambiente escasso de mão de obra qualificada e têm dado preferência para o treinamento interno dos funcionários, em um misto de escassez de profissionais competentes disponíveis e estratégia empresarial.
Thiago Bacchin, diretor-geral da Cadastra, agência de marketing de performance para o comércio eletrônico, justifica sua preferência por candidatos sem experiência dizendo que precisa de “pessoas com visão diferenciada e voltada para os resultados e não processos”. “Temos duas frentes de trabalho, com profissionais com e sem experiência. Aqueles que são treinados ‘dentro de casa’ acabam ocupando o lugar do profissional com cargo superior”, afirma Alexandre Soncini, diretor de vendas e marketing da Vtex, desenvolvedora de plataformas para o comércio eletrônico.

Resumo da Conferência de Markwart von Pentz, Presidente da Divisão de Agricultura e Espaços Verdes

JOHN DEERE, UMA COMPANHIA GLOBAL

Nos dias que antecederam a Agritechnica, a VDI (Assossiação de Engenheiros da Alemanha), organizou uma conferencia internacional no âmbito da Engenharia Agrícola, com a colaboração da EurAgEng. A Seção Plenária foi encerrada pelo Presidente da Divisão de Agricultura e Espaços Verdes da John Deere, Markwart von Pentz.

Esta foi a 67ª. Conferência Internacional, organizada pelos Engenheiros Agrícolas da Alemanha e contou com um amplo envolvimento das industrias e dos técnicos das Universidades que trabalham em colaboração com as empresas. Todos os anos, para o encerramento da Conferencia, é usual a participação de um alto dirigente do setor de máquinas agrícolas. Este ano, quem encerrou a Seção Plenária foi o Presidente da Divisão de Agricultura e Espaços Verdes da John Deere, Markwart von Pentz.

O que segue é uma síntese da Conferência, para a qual, utilizamos a documentação que nos forneceu o autor da mesma, a quem agradecemos a atenção.

O que caracteriza uma companhia global

A primeira característica de uma companhia global tem que ser a “continuidade”. A empresa Deere & Co tem mais

de 175 anos e ao longo deste tempo, contou com apenas 9 dirigentes máximos (CEOs), sendo os dois primeiros, John Deere e Charles Deere. Na atualidade Samuel Allen, faz com que a empresa continue utilizando sua marca única, mesmo depois de ter integrado outras empresas de ponta do setor.

No mais, para ser uma companhia global, é necessário uma forte identidade de marca, um conjunto de produtos que cubram as necessidades do mercado, que sejam inovadores e que se adaptem às necessidades das diferentes regiões. A rede de distribuição precisa ser forte e próxima aos usuários.

Também é importante aproveitar o talento para fornecer liderança, com uma energia que caracterize a sua presença global.

A importância de uma expansão global para os fabricantes de equipamentos agrícolas

O mundo tem um desafio: produzir alimentos suficientes para alimentar uma população mundial em crescimento exponencial, e que vem simultaneamente, melhorando seu nível de vida.

A necessidade de produzir alimentos para uma população, que passa dos 7 milhões de habitantes, com uma dieta básica é totalmente diferente de alimentar 9 milhões de pessoas com uma dieta melhorada, significa multiplicar por 2,5 as colheitas com rendimentos da atualidade ou por 2 a safra com produtividade melhorada.

A John Deere é verdadeiramente uma empresa global?

Para se responder a esta pergunta, em primeiro lugar, é preciso definir as diferenças entre uma empresa Internacional e uma empresa "Global". São classificadas como empresas locais aquelas que estão focadas em um mercado local importante, e que tem oportunidades no mercado global mediante a exportação.

São consideradas empresas internacionais aquelas que, sejam pequenas ou grandes, trabalhem com unidades independentes em cada continente, com pouca integração de negócio e dos processos de apoio.

Pelo contrário, uma empresa global é aquela que integra seus negócios e processos de apoio no mundo todo, aproveitando as "economias de escala" para satisfazer as necessidades dos diferentes mercados locais.

Nesta linha de globalização, a John Deere, que em 1990 tinha 38.500 empregados e 26 fábricas em funcionamento, instaladas em 10 países, passou a dispor, na atualidade, de 56.000 empregados, com 65 fábricas em 18 países, com um modelo de operação global.

Com este modelo de operação global, se busca conhecer e atuar aproveitando as oportunidades que oferece cada mercado, visando um equilíbrio na escala global, otimizando os resultados nas linhas de produto que atendam às necessidades dos mesmos, padronizando processos, partilhando recursos e aproveitando o talento global, sempre focados nos clientes e contando com a colaboração das pessoas envolvidas.

A organização está estruturada em 4 regiões que podem ser consideradas homogêneas no que diz respeito à demanda dos clientes:

- Região 1: Asia (China e India) e África Sub-Sahariana.
- Região 2: Europa, Eurasia e Asia Septentrional, Norte da África e Oriente Médio.
- Região 3: América Latina.
- Região 4: EUA, Canadá e Austrália.

Para cada uma das regiões se estabelecem as diferentes estratégias de marke-

5 PLATAFORMAS

Focado em cada um dos segmentos de mercado, o modelo de operação da John Deere tem desenvolvido plataformas para diferentes blocos de negócios que são:

Recolhimento (Colheita)
- Colheitadeiras de grãos e sementes
- Frontais
- Cana-de-Açúcar
- Algodão

Áreas verdes:
- Veículos multipropósito
- Segadoras autopropelidas
- Segadoras de grama
- Equipamentos de golfe

ting, conforme a demanda dos clientes e a plataforma de produtos e serviços, oferecendo soluções que garantam qualidade, assistência técnica e empresarial.

O objetivo: simplificar as tomadas de decisões buscando rapidez, rapidez, rapidez...

Aumentar a competitividade em um mercado global

A contínua melhora tecnológica da John Deere se consolida mediante acordos em alguns setores do negócio de negócio, com empresas especialistas e de primeiro nível. Simultaneamente, são desenvolvidos projetos em colaboração com as Universidades próximas aos departamentos de engenharia da John Deere. São feitas ainda parcerias com associações de cada região, como EurAgEng e o CEMA na Europa, e outras, de âmbito mundial, como a ISO.

Com a realização da conferência no âmbito da Agrotechnica, não poderia faltar

uma referência da John Deere com as instituições alemãs, destacando que tem sido a empresa que mais medalhas recebeu no intervalo de 2011 (5 de ouro e 21 de prata).

Isto é uma conseqüência da John Deere ter dedicado a I+D uma quantidade de 1.052 milhões de dólares em 2010 (4,5% do total) em Inovação e Desenvolvimento (I + D), equivalente a 4.8 milhões de dólares para cada dia de trabalho.

Um desafio para a John Deere é fazer algo similar no mundo dos tratores, como acontece no mundo dos automóveis significa a chegada ao mercado da "Tata Nano": a comercialização de um "trator popular" para a agricultura emergente.

Nesta linha, tomando como referência o preço por cavalo de potência, para a China, com o modelo 5B se chegaria a oferecer um produto básico de 150 dólares/cv. Para a Índia, sobre a mesma plataforma, se oferece o trator John Deere 5E, com um nível de especificações um pouco superior e um preço de 250 dólares/cv. Com as mesmas plataformas e as máximas especificações, na Europa, se comercializa o modelo 5R, com um preço de mercado de mais de 1400 dolares/cv. Isto significa que se multiplica por 10 o preço do trator que se comercializa na China.

Não podemos esquecer o interesse dos mercados emergentes da China e India. O primeiro deles, com 262 milhões de agricultores e uma área agrícola média explorada por agricultor de 0,5 ha, sendo que destes, somente 50% estão basicamente mecanizados e se espera que, para 2050, a mecanização chegue a 75%.

Para a Índia, com 130 milhões de agricultores, que dispõe de 1,22 ha de área média explorada por agri-

Feno e Forragem:
- Colhedoras
- Frontais
- Enfardadoras
- Segadoras

Cultivo:
- Trabalho do solo
- Semeadura e plantio
- Proteção dos cultivos

Tratores:
- Grandes (8000, 9000)
- Médios (6000, 7000)
- Compactos (4000, 5000)
- Carregadores

cultor, o grau de mecanização na atualidade é de 37%, e, estima-se que crescerá até 75% em 2050...

Outro fator que precisa ser considerado são as taxas de câmbio entre as diferentes regiões, contando com o dólar, o euro, o real brasileiro, a rupia indiana e o yuan chinês, as oscilações na relação entre as diferentes moedas condiciona a produção das fábricas situadas nas diferentes regiões produtoras.

Buscando os melhores

Já passamos da geração do crescimento da natalidade (a "baby boomer") do período de 1945-1965, para a geração Y, assim definida pela forma que se sustentavam as calças por baixo da cintura e o que mais possa aparecer atrás.

A geração do pós-guerra era disciplinada, submissa e escrupulosa. Buscava o dinheiro, status social e poder. A geração Y é individualista, flexível, alegre e divertida; busca um trabalho que tenha sentido, internacional e socialmente relevante.

Estas transformações sugerem uma alteração também na maneira de se fazer negócios. No passado, a organização era piramidal, baseada na hierarquia, com foco na tarefa e um ambiente de trabalho, dentro de uma organização formal. A posição de cada pessoa estava focada ao tipo de trabalho que realizava, com aprendizagem para executá-lo e diferenciação entre especialistas e generalistas, com informações limitadas, onde, possivelmente, alguns talentos não eram aproveitados.

Agora a organização das empresas precisa ser na forma de rede, focada em processos, dentro de um ambiente de trabalho global. A organização deve ser aberta e orientada a obter resultados. É necessária uma imersão imediata das pessoas no trabalho, com uma formação especializada e generalista. A comunicação das empresas deve ser aberta e feita por pessoas que competem em função das suas capacidades.

Em conseqüência, precisamos contar que os líderes do futuro serão aqueles com qualificação técnica, não só em nível do que se aprende e usa na empresa, mas sim inteligência social e emocional, competência intelectual, visão de futuro, capacidade para a comunicação, mentalidade empresarial para assumir riscos, mobilidade, capacidade para mobilizar os demais, sentido de responsabilidade e capacidade de atuação para orientar a empresa na direção apropriada.❑

Síntese realizada por
Luis Márquez

Agrotecnologia, serviços e produtos

Implantando inovações no setor agrícola brasileiro

A Agrotecnologia é uma empresa que nasceu para prover produtos novos e de qualidade para a agricultura brasileira, sendo que atua neste setor desde 2004 com a venda de softwares e, posteriormente, o trabalho com equipamentos, como GPS's, barras de Luzes, amostradores de solo, controladores de taxa variável, monitores de plantio e também com uma linha exclusiva de produtos para plantadoras a vácuo.

Quando o Engenheiro Agrônomo Pedro Magalhães decidiu procurar por softwares e equipamentos que otimizassem o trabalho dentro de sua própria propriedade, descobriu que não seria uma tarefa fácil. Ou pelo menos não encontraria tais soluções na esquina de casa, após descobrir as empresas e os produtos adequados, e tendo vislumbrado a falta de representantes no país iniciou-se um trabalho para comercializar estes produtos aqui.

Desta forma surgiu no ramo da agricultura de precisão no Brasil, a Agrotecologia para atender uma lacuna na agricultura do Brasil: a baixa oferta e acessibilidade de produtos tecnológicos destinados as operações desde o plantio e até a colheita e todo o gerenciamento das atividades.

As atividades da empresa iniciaram em 2004, com a representação exclusiva do software americano Farmworks. A partir de 2009 a empresa passou a representar a também americana Precision Planting, com a comercialização de equipamentos específicos para plantio. E em 2010 inicia uma grande parceria com a AG Leader, oriunda dos EUA, uma das principais empresas mundiais atuantes no setor de agricultura de precisão.

Além de comercializar os softwares agrícolas a Agrotecnologia fornece diversos equipamentos que incluem: GPS de coleta de dados, barra de luzes, equipamentos de aplicação de taxa variável, equipamentos para plantio, amostradores de solo e monitores de plantio, pulverização e colheita.

Mas muito além de simplesmente vender produtos, a Agrotecnologia busca implantar, testar e prestar o máximo de suporte aos seus clientes entendendo as necessidades do agricultor e prestando todo tipo de consultoria agronômica de produtos de precisão.

E é exatamente esta experiência de campo que torna a empresa capaz de atuar com coleta de solo e na geração de mapas de aplicação de taxa variável. Apenas alguns exemplos que evidenciam a busca pelos melhores métodos para que o agricultor consiga tirar o máximo proveito desta fantástica tecnologia que é a agricultura de precisão. Algo que se torna possível graças ao sólido relacionamento da empresa com os maiores fornecedores de agricultura de precisão do mundo.

Além de comercializar os softwares agrícolas a Agrotecnologia fornece diversos equipamentos

Entender e atender às demandas crescentes dos agricultores obtendo muito mais dos equipamentos e metodologias é a principal missão da Agrotecnologia.❏

Massey Ferguson comemora 50 anos em grande estilo

Cliente fiel da Massey Ferguson, Pelé foi uma das grandes atrações na festa de 50 anos da fabricação das máquinas da marca no Brasil. Para apresentar ao mercado e à sociedade as visões da marca para o futuro, o evento realizado na noite de 6 de outubro junto à linha de montagem de tratores em Canoas (RS), também contou com presenças ilustres como do trator francês MF 8600, maior máquina fabricada pela Massey Ferguson no mundo.

Martin Richenhagen, Presidente Mundial e CEO da AGCO.

Fábio Piltcher, Diretor de Marketing.

Jak Torretta, Diretor do Produto.

André Carioba, Vice-Presidente Sênior e Gerente Geral da AGCO na América do Sul.

Para ressaltar a importância da data e o posicionamento atual da líder no mercado de tratores, o CEO e presidente global do grupo AGCO, Martin Richenhagen marcou presença no evento. Além dele, Andre Carioba, vice-presidente do grupo para América do Sul esteve em terras gaúchas para a celebração dos 50 anos.

Para encerrar a noite em grande estilo, o cantor Daniel realizou um show para os mais de 600 convidados. Além de ser identificado com o campo, o artista é também cliente da Massey Ferguson, com tratores em sua propriedade rural no interior paulista.

Martin Richenhagen e Pelé, cliente fiel da Massey Ferguson.

Cinquentenário movimenta rede Massey Ferguson

O mês de outubro foi movimentado para a rede de concessionária da Massey Ferguson no Brasil. Para comemorar os 50 anos de fabricação das máquinas da marca no Brasil, os revendedores autorizados pelo País promoveram uma série de eventos que envolveram desfiles de máquinas, jantares comemorativos e outras festas alusivas à data. Na fábrica em Canoas (RS), a principal comemoração aconteceu no dia 6 de outubro, em uma festa na linha de montagem dos tratores mais vendidos do Brasil. O momento atual da marca no Brasil é reflexo de uma identificação com o agricultor brasileiro que resulta na liderança de mercado. Um caso recente, em 2010, o trator MF 4275 foi lançado. Em menos de 12 meses, o modelo tornou-se o trator fabricado no Brasil a atingir em menos tempo a marca das 5 mil unidades vendidas. A liderança não é novidade na história da marca em território nacional. Os registros da Anfavea, confirmam a liderança da Massey Ferguson no segmento desde o ano do início de suas operações no país.

Para o diretor comercial da marca, Carlito Eckert, a ampla oferta de produtos desenvolvidos ouvindo as necessidades do agricultor será uma linha mestra para os próximos 50 anos. "Em nosso cinquentenário estamos com uma linha completa de produtos que é reconhecida pelos produtores por sua

força, tecnologia, desempenho e conforto operacional", destaca o diretor. A cereja no bolo do portfólio da marca, o pulverizador MF 9030, está na rede de concessionárias desde maio deste ano.

Para os próximos 50 anos, a marca de maquinários agrícolas reconhecida por sua cor vermelha espera ampliar sua liderança no mercado de tratores e subir posições no ranking das colheitadeiras mais vendidas no país. O foco nas soluções do tamanho da necessidade do agricultor e na proximidade com o produtor rural não muda.

Para o diretor de marketing da AGCO, Fábio Piltcher, apesar dos 50 anos de liderança no Brasil, a Massey Ferguson concentra seus esforços no investimento em pessoas, processos e novos produtos, projetando um futuro de trabalho ao lado do produtor rural brasileiro que permite uma perspectiva promissora nesse período histórico. "E isso é só o começo," conclui.

A SITUAÇÃO ATUAL DO MERCADO DE TRATORES E MÁQUINAS AGRÍCOLAS

A situação do mercado de tratores no Mercosul está começando a endurecer, com quedas consideráveis que podem gerar preocupação com a proximidade da crise e a política de deslocalização causada pela Argentina. Estes fatores tem trazido, por um lado, a adequação das redes de ambos mercados, por outro lado uma flutuação no valor do produto vendido. Se compararmos as perspectivas do nosso mercado com a de outros mercados do Mercosul, há sinais claros de uma leve recuperação, por isso, consideramos oportuno uma mesa de debate com as diferentes marcas que operam no mercado brasileiro de tratores, englobando os seguintes aspectos:

1.- Como vocês estão enfrentando a atual situação do mercado?
2.- Que medidas têm sido tomadas para enfrentar a atual situação a um curto/médio prazo para impulsionar as vendas?
   a) Eliminar componentes
   b) Aumentar descontos
   b) Propor financiamento
   c) Reduzir estoque
   d) Preços
   e) Outros
3.- Tendo em conta que o ano agrícola começa agora, o que vocês esperam de evolução de mercado para os próximas 12 meses? Principalmente depois de resolvido o problema do fechamento das fronteiras?
4.- Qual está sendo a influência nas vendas do programa “Mais Alimentos”?
5.- Já que quase todos vocês também possuem colhedoras e equipamentos de colheita de cana-de-açucar e forragem, a atual situação do mercado tem influenciado este setor de igual maneira que ao mercado de tratores?
6.- Como vocês poderiam definir a influência neste momento dos seguintes fatores:
   a) Flutuação dos preços dos produtos agrários
   b) Carência de canais de financiamento
   c) Desconfiança da política adotada pelo governo e falta de propostas por parte da oposição
   c) Desmotivação pelas perspectivas de medio e curto prazo
   d) Tipo de trator, evolução da demanda
7.- Como está sendo acolhida pelas redes, as joint-ventures que estão sendo feitas entre empresas que já contam com sua rede e sua marca, como, por exemplo, a Semeato?
8.- Sobre o investimento em tecnologia e a produção de novos produtos, como vocês estão se preparando para o futuro neste sentido? E sobre a formação de mão de obra? Há um plano para formar pessoas para operar esta tecnología?
9.- Quais suas expectativas sobre o tema Integração da Lavoura e Pecuária no Brasil, levando em conta que esta prática irá aumentar consideravelmente a produção agrícola no país e,consequentemente, a procura por equipamentos? Os equipamentos que vocês produzem estão adequados para as regiões onde esta integração e este tipo de cultivo acontecerão?

AGCO

ANDRÉ CARIOBA

Vice-presidente Sênior e Gerente Geral da AGCO na América do Sul

1.- O ano de 2010 foi extremamente positivo para indústria brasileira. Muito desse resultado deve-se, sobretudo, a influência dos programas governamentais como o Mais Alimentos e o PSI. Em 2011, entretanto, houve um arrefecimento na demanda do Mais Alimentos, o que impactou na queda da indústria de tratores, embora os demais fundamentos para compra de máquinas permaneceram muito bons. Diante disso, 2011 já é considerado o segundo melhor ano da história, no que diz respeito a comercialização de tratores. Dessa forma a AGCO vem mantendo a liderança no mercado brasileiro de tratores e bons resultados em colheitadeiras, com expectativas de crescimento a partir da ampliação e renovação de seu portfólio de produtos como pulverizadores autopropelidos e plantadeiras.

2.- A AGCO se mantém atenta às necessidades específicas dos produtores, respondendo por meio do lançamento de produtos e novos serviços que ajudam o produtor a aumentar a sua produtividade. Estamos dando grande foco no pós-venda e atendimento ao cliente e implementando melhorias continuas em todos os processos, visando assim ganho de competitividade.

Também confiamos que, com as medidas encaminhadas junto ao Governo Argentino, a situação nesse importante mercado volte a um fluxo normal em 2012.

3.- Estamos otimistas. Trabalhamos com a perspectiva de um cenário estável, com a manutenção dos volumes e seguindo o ritmo de 2011. Além disso, prevemos ainda uma ampliação na nossa participação no mercado com tratores acima de 135cv. Em

colheitadeiras nossa expectativa é a de continuar crescendo, ultrapassando 20% de participação no mercado.

4.- O Programa foi extremamente importante para o desenvolvimento agrícola brasileiro, já que permitiu a melhoria da qualidade de vida do pequeno agricultor, além de estimular o crescimento de seu negócio e, consequentemente, de sua região. Desde o início do Programa Mais Alimentos, em 2008, foram comercializados pela indústria, de acordo com a ANFAVEA, 36.400 tratores, 20% do mercado geral no período. A AGCO comercializou 19.400 tratores por meio do MDA, representando 53 % nas vendas no programa. Já em colheitadeiras, nossa participação no MDA em 2011 chegou aos 16 % até o mês de setembro.

5.- O investimento do produtor brasileiro em maquinário e tecnologia é uma realidade, tanto que identificamos um constante crescimento na mecanização dos processos que vão do plantio à colheita. Consideramos a ampliação do portfólio algo estratégico para a AGCO na América do Sul, respaldados por uma expectativa de crescimento do setor nos próximos anos.

6.- Atualmente o que se percebe é que as oscilações de mercado, mesmo com alguns fatores negativos, passaram a ser menores, respaldadas por fundamentos de oferta e de demanda de grãos, que sustentam o patamar de preço das commodities agrícolas acima das médias históricas para os próximos anos. Em 2011 a população mundial ultrapassou o marco de 7 bilhões de habitantes e continua crescendo, o que claramente indica uma continuidade da alta demanda para alimentos ao redor do mundo. Por alteração no perfil da agricultura, que passa a ser cada vez mais de alta produção e sustentável ambientalmente, a demanda atual se dá por meio de máquinas de grande capacidade de trabalho, alta confiabilidade, uma maior presença da agricultura de precisão e dos controles eletrônicos de gestão.

7.- A acolhida tem sido positiva pela nossa rede. Na AGCO estamos concentrados em continuar fortalecendo a nossa linha de produtos através do incremento continuo de nosso portfólio. A exemplo, em 2007, adquirimos a Sfil, atual "AGCO Implementos".

8.- A AGCO está sempre investindo no desenvolvimento de novos produtos e tecnologias para acompanhar a evolução do mercado. Através da AGCO Academy propiciamos a qualificação da nossa rede de concessionárias, oferecendo, inclusive, algumas oportunidades para mão-de-obra do cliente final. Recentemente desenvolvemos em parceria com o SENAI o Programa Semear Conhecimento – Mecânica aplicada ao futuro do campo – para formação de mecânicos e operadores de máquinas agrícolas.

9.- Sim, nossos equipamentos são adequados a esta prática e hoje são os mais usados por esse segmento, pois aliam as características técnicas com a robustez exigida na atividade. A integração da Lavoura e Pecuária é um tema cada vez mais importante e essa integração aumentará, pois otimiza o uso de maquinário e diminui custos, o que possibilita mais investimentos e melhora a rentabilidade de ambas as atividades.

AGRALE

FLAVIO ALBERTO CROSA

Diretor de Vendas

1.- Estamos ajustando nossa capacidade de produção à atual demanda do mercado brasileiro e trabalhando forte na adequação dos produtos às necessidades do mercado.

2.- Temos um trabalho permanente na redução dos custos do produto e, em conjunto com nossa Rede de Tratores, procuramos atingir um nível de competitividade exigido nos negócios, com o apoio financeiro do nosso banco de fábrica (DLL) e do sistema financeiro oficial e particular em geral.

3.- Para 2012, estamos vislumbrando um cenário de redução de ≈ 5% no mercado interno de tratores agrícolas em relação a 2011.

4.- Foi bastante forte de 2008 até 2010, onde chegou a representar ≈ 50% das vendas de tratores até 75cv, mas em 2011 esta representatividade caiu para níveis de 30%. Ainda é importante, mas bastante menor que no período até 2010.

5.- Não para Agrale

6.- A situação atual é de estabilidade da demanda de comodities no mercado internacional e portanto com flutuação pouco acentuada.

No mercado brasileiro há disponibilidade de linhas de financiamento e recursos tanto ao produto quanto ao produtor.

Sentimos que a tendência atual é da renovação da frota de tratores de maior potencia (acima de 100cv) a qual ficou muito restrita nos últimos ¾ anos.

7.- São novos entrantes que irão participar do mercado e com os quais teremos que nos enfrentar. Todavia, há o aspecto da "novidade", mas apostamos também que os aspectos "confiança" e "experiência" no segmento específico dos tratores, irá decidir a maioria dos negócios.

8.- Estamos trabalhando e investindo na evolução tecnológica dos tratores Agrale de forma própria e junto a parceiros e fornecedores a fim de matermos estes produtos sempre atualizados.

Há investimento também em novos equipamentos e processos industriais, assim como na formação da mão-de-obra operativa através do Centro de Treinamento Agrale.

9.- Há esta movimentação em algumas regiões do país onde há a substituição da pecuária pelo cultivo de lavoura, em particular na cana-de-açucar, sendo que os equipamentos que produzimos atendem perfeitamente a ambas as situações.

CASE IH

ALFREDO JOBKE

Gerente de Marketing

1.- A mecanização agrícola é uma realidade presente nos campos de todo o mundo. A utilização de equipamentos com muita tecnologia embarcada reflete a busca dos produtores por recursos capazes de gerar um aumento na capacidade produtiva e de qualidade das lavouras. No Brasil, existe muito espaço para o crescimento da demanda por máquinas agrícolas, seja em função do empreendedorismo dos agricultores brasileiros, no incremento de áreas de produção ou por fatores como a renovação da frota existente, em especial na produção de grãos, que demanda por máquinas novas e com mais recursos tecnológicos para suprir a necessidade mundial por alimentos.

No setor de cana-de-açúcar, em função da legislação que proíbe a queima da palha na colheita, também existe um forte movimento de mecanização das lavouras, impulsionado também pelo crescimento da demanda mundial por energia renovável.

Outro fator importante é a preocupação dos produtores familiares na eficácia de suas operações, levando a uma busca por equipamentos que está respaldada pelos programas de financiamento dos governos estaduais e federais.

2.- A estratégia da Case IH é oferecer sistemas completos para cada segmento agrícola, de modo que o agricultor possa encontrar soluções para todas as etapas produtivas em nossa marca, equacionando as dificuldades de manutenção, treinamento de mão de obra e de relacionamento, oferecendo ao produtor o melhor produto e o melhor pós venda.

3.- Avaliamos como estável a questão da exportação de máquinas para o mercado argentino, mesmo reconhecendo alguns entraves em relação ao protecionismo existente. Por outro lado, estamos realizando investimentos no país e construindo uma nova fábrica, em Córdoba. Esta nova unidade visa atender aquele mercado de maneira mais próxima. No Brasil temos todos os pontos favoráveis: segurança de investimento, comércio e produtividade.

4.- Passado o primeiro momento do programa, quando existia uma carência por equipamentos nos setores da agricultura familiar, podemos agora analisar o quadro com maior propriedade. Existe ainda um número expressivo de produtores que têm condições de mecanizar sua atividade e ainda não o fizeram e isto garante um processo continuo de comercialização de máquinas para o segmento. A avaliação dos últimos dois anos é positiva e deve seguir assim.

5.- A cultura da cana de açúcar é muito exigente e os profissionais que atuam no setor são técnicos e especializados, fazendo com que os equipamentos para o setor evoluam constantemente e a Case IH vem caminhando ao lado das principais usinas e fornecedores de cana do Brasil para acompanhar

esta evolução e oferecer as melhores soluções para cada novo desafio do setor. Como a cana é uma cultura agressiva, o desempenho das máquinas depende muito de um pós venda eficiente e comprometido, o que só reforça a necessidade da marca em estar presente no campo, desenvolvendo programas como o Expresso Canavieiro que garante a entrega de peças de reposição com a maior agilidade do mercado.

6.- a) A flutuação já representou um problema para o agricultor, mas agora as commodities estão estáveis há bastante tempo. Além disso, existe um maior profissionalismo dos produtores em relação ao aperfeiçoamento técnico do processo produtivo e de comercialização do seu produto.

c) O produtor hoje conta com financiamento estável, pois o trabalho realizado entre os representantes financeiros junto ao governo não deixa que recursos faltem ou sejam interrompidos a ponto de prejudicar os investimentos.

d) Da forma como o mercado está se comportando, as perspectivas são boas para o nosso negócio. Como se trata se um mercado com muitas variáveis é necessário acompanhar o que está acontecendo e aproveitar as informações disponíveis para assegurar a viabilidade dos investimentos e das negociações.

e) Os produtores brasileiros possuem hoje uma oferta completa de máquinas, com tecnologia equivalente ao que é oferecido nos Estados Unidos e na Europa. A valorização desta tecnologia tende, cada vez mais, a gerar eficiência e produtividade, permitindo maior controle de perdas e até mesmo conforto das operações.

7.- A velocidade do desenvolvimento tecnológico e a abrangência das demandas do mercado são os fios condutores dos investimentos no sentido de aumentar o suporte ao cliente. A oportunidade de expandir os negócios dentro do setor pode se tornar uma solução, pois o momento é favorável e permite a troca de tecnologia e de conhecimento dos produtos existentes entre as marcas.

8.- A Case IH mantém no Brasil dois centros de treinamento localizados em Piracicaba (SP), voltado ao mercado de cana e em Cuiabá, voltado ao mercado de grãos. Além disso, estamos investindo na implantação de novas unidades em regiões chaves do país. A preocupação da marca com o desenvolvimento de mão de obra capacitada levou inclusive ao desenvolvimento do primeiro simulador de operação das colhedoras de cana da Série A8000, um equipamento de alta tecnologia que abrevia e reduz custos no treinamento de operadores.

9.- A Case IH já disponibilizada soluções para esses setores, em separado. A integração de pecuária, lavoura e floresta é uma tendência vista como fundamental por muitos profissionais, pois ela permite a melhor utilização das áreas já disponíveis, além de permitir a sustentabilidade do negócio.

JOHN DEERE

JOÃO R. PONTES – *Diretor de Marketing para a América Latina*

1.- A John Deere fez grandes investimentos nos últimos anos na modernização de nossas fábricas, no lançamento de novos produtos, num novo centro de distribuição de peças e na qualificação e crescimento da nossa rede de concessionários. Hoje, já sentimos os efeitos benéficos desses investimentos no crescimento da nossa participação de mercado, não somente no Brasil, mas também em toda a América Latina.

Além disso, acabamos de anunciar investimentos na Argentina que nos ajudarão a melhorar nossa posição neste importante mercado. Modernização e ampliação da nossa linha de motores, implantação de novas linhas de montagens para Colheitadeiras e Tratores, bem como um nosso centro de distribuição de peças são partes dos investimentos anunciados recentemente.

2.- Lançamento de novos produtos, crescimento da cobertura da rede de concessionários e financiamento através do Banco John Deere (John Deere Financial Services fora do Brasil) e bancos parceiros são nossas principais armas para impulsionar nosso crescimento.

3.- Acreditamos que o ano de 2012 deverá ser muito parecido com 2011. A demanda mundial ainda está aquecida e os estoques em geral estão baixos. Apesar de não esperar picos de preços, podemos esperar mais um bom ano para o produtor rural.

4.- Os volumes do programa estão gradativamente caindo por alguns motivos claros. Houve uma concentração muito grande do programa no Sul do país, por conta de uma extensão rural mais bem estruturada e de produtores familiares com capacidade de crédito e documentação em dia. O grande desafio do programa continua sendo levar seu financiamento para regiões do país onde o produtor ainda precisa de maior assistência técnica e também na questão da documentação das terras.

5.- A John Deere está crescendo igualmente nestes mercados, também por conta de uma rede de concessionários bem preparada para dar o atendimento que o produtor precisa durante a colheita. Crescemos em Colheita de Grãos, de Algodão, de Cana-de-Açúcar e de Forragem, bem como na venda de Plantadeiras John Deere, em modelos adequados a produtores de todas as regiões do país.

6.- Apesar da cautela que os problemas da economia Européia estão trazendo neste momento, continuamos vendo um ano de 2012 positivo. Não estamos vendo o produtor desmotivado, ao contrário, ele continua motivado e sendo o lutador de sempre.

7.- Prefiro não comentar.

8.- A John Deere atua em várias parceiras para formação de mão-de-obra especializada. Parcerias com a UNICA, com o SENAI e com

Universidades no Brasil e em outros países, tem nos colocado na vanguarda da formação de pessoal para atuar na mecanização rural. Além dessas parcerias, nossa rede de concessionários está capacidatada para formar os nossos próprios clientes, ou operadores e técnicos para eles, garantindo que os equipamentos agrícolas sejam utilizados de forma eficiente e ajudem a aumentar a renda do produtor.

9.- A John Deere já participa do programa de Integração Lavoura, Pecuária e Floresta (ILPF), apoiando a EMBRAPA nesta iniciativa que pode modificar o perfil do produtor de várias regiões do Brasil. Esta é uma excelente forma para aumentar a eficiência da propriedade rural, gerando produção e renda em curto, médio e longo prazos. Com as propriedades rurais produzindo mais, os produtores terão mais renda e isso poderá gerar um círculo virtuoso de progresso no campo. Acreditamos neste projeto e somos parceiros da EMBRAPA neste desenvolvimento, contando com equipamentos John Deere que trabalham em várias unidades experimentais em todo o país.

TRAMONTINI

DOCELINO SANTOS

Gerente de Vendas

1.- A Tramontini não exporta, por isso não tem posição.

2.- Fortalecer a atuação em segmentos de mercado com demanda estável.

3.- Em relação às dificuldades com o mercado externo, a queda na exportação aumenta a competição no mercado interno. Quanto à evolução no mercado interno para os próximos 12 meses acreditamos que esse mercado se manterá no nível atual .

4.- Após a primeira fase de vendas nessa modalidade, o mercado deverá manter uma estabilidade em números inferiores aos últimos 3 anos. Após o período de carência nos financiamentos através dessa modalidade, o mercado apresenta dados de inadimplência, o que tem como consequência o aumento das exigências dos bancos para a aprovação de crédito nessa linha de financiamento. Também houve uma grande tomada de crédito dos agricultores na primeira fase do Mais Alimentos, tomando o limite total de crédito de grande parte dos agricultores, o que agora precisa ser liquidado ao menos em parte para poder abrir espaço para novo crédito.

5.- A Tramontini não atua nesse segmento.

6.- a) Grande influência - os agricultores visualizam o preço do momento para balizar seus investimentos, mesmo os prazos de financiamentos sendo longos. A situação de mercado do momento é a referência para todas as tomadas de decisão na agricultura.

b) Existem canais e linhas de financiamento suficientes

no momento. O que está menor é o volume de compras.

e) No momento existe uma tendência no aumento de mercado para tratores grande porte, superior a 100cv.

7.- É um momento de instabilidade na distribuição, principalmente de implementos, pois o mercado ainda está em período de transição.

8.- Para uma empresa jovem como a Tramontini o foco é o desenvolvimento de produtos para atingir novos segmentos de mercado.

9.- A Tramontini produz tratores para pequenas propriedades e dirigidos principalmente para fruticultura (agricultura permanente). Esse segmento é o mais estável no modelo de produção.

NEW HOLLAND

LUIZ FEIJÓ, *Diretor Comercial*

1.- Atualmente vemos um movimento rumo à mecanização das propriedades rurais que passa inclusive pela utilização de equipamentos de agricultura de precisão, que utilizam dados de GPS e outros recursos tecnológicos para gerar incremento na produção agrícola. No setor de cana-de-açúcar, em função de uma legislação que proíbe a queima da palha na colheita, também existe um forte movimento de mecanização das lavouras. O mercado de colheitadeiras de grãos no Brasil tem muito espaço para crescer nos próximos anos, especialmente em função da necessidade de renovação da frota de máquinas. Como se trata de um equipamento estratégico na lavoura, visto que dependendo do tempo de uso da máquina o produtor perde muitos grãos, esta é uma área que deve crescer muito.

De forma geral, esperamos um crescimento em todos os setores agrícolas. A cana-de-açúcar se consolida cada vez mais como uma importante área de investimento no Brasil, especialmente com o crescimento da demanda mundial por energia renovável. Da mesma forma, a demanda por alimentos mantém a tendência de crescimento da produção de grãos, que continuará batendo recordes com a introdução de mais tecnologia no campo. A agricultura familiar continuará produzindo alimentos, de maneira ainda mais eficaz, pois está se modernizando com a entrada de máquinas no campo.

2.- O grande ponto chave da indústria agrícola hoje é estar em todos os mercados, oferecendo a mais abrangente linha de produtos, mas sem perder o foco em cada uma das especialidades. Hoje, antes da compra, o cliente considera todos os aspectos que permeiam a máquina dele, pois se trata de um investimento de alto valor agregado. Por isso buscamos investir sempre em pós-venda e na ampla rede de concessionários, que garantirão a satisfação do cliente no pós-compra.

3.- Existe uma situação de estabilidade em relação à questão da exportação de máquinas para o mercado argentino. Apesar de existirem fatores de protecionismo, que inibem um pouco a entrada de máquinas, nós nos adequamos à situação com investimentos realizados no

próprio país: estamos construindo uma nova fábrica, em Córdoba. Esta nova unidade visa atender um mercado desenvolvido, que se comporta mais ou menos da mesma forma que o mercado brasileiro.

O Brasil tem todos os pontos favoráveis, com segurança de investimento, comércio e produtividade favoráveis. Hoje existe uma conscientização generalizada entre os produtores para se evitar ao máximo a inadimplência, o que nos permite analisar o mercado como estável.

4.- Com a boa esquematização técnica dos programas de incentivo à mecanização da Agricultura Familiar alcançamos números muito interessantes nos últimos anos. As vendas tiveram um boom no início do programa, quando a carência por novos equipamentos ainda era muito grande, e agora entram na normalidade, sem grandes picos de venda. Apesar disso, existe uma grande parcela de propriedades agrícolas que têm condições de adquirir um equipamento novo mais ainda não o fizeram. O que precisa, agora, é trabalhar com esse público, explicar as funcionalidades destes programas e as opções de compra. Esse aspecto da aderência dos programas podemos ver de forma geográfico, pois os produtores do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná, além de São Paulo, foram os que mais adquiriram equipamentos nessas condições. Isso acontece porque essas regiões têm hoje uma agricultura familiar mais desenvolvida. Os mercados do Sudeste, Centro-Oeste e Nordeste têm muito para crescer e, para isso, é necessário que ocorram mudanças no sistema de crédito e de apoio técnico.

5.- A importância econômica da cana-de-açúcar cresceu muito no Brasil nos últimos anos e este é um mercado em que todos querem participar. Energia e alimento são necessários, o que nos permite avaliar que se trata de um mercado com estabilidade, visto a viabilidade de expansão que existe hoje, com a grande demanda existente.

Da mesma forma, este é um mercado extremamente profissional e técnico, o que exige que os equipamentos e máquinas estejam em constante acompanhamento, quer dizer, com um serviço de qualidade. A importância do pós-venda para o setor se eleva ao quadrado e é necessário muito investimento para fidelizar o seu cliente.

Outra questão na qual a New Holland está investindo é em projeto de geração de energia limpa. Aliada às necessidades de redução de custos dos processos industriais, a New Holland desenvolveu um estudo junto ao

CTC – Centro de Tecnologia Canavieira para utilização da BB9000 no processo de enfardamento do resíduo da cana-de-açúcar. A sustentabilidade do projeto vai de encontro à legislação ambiental, que proibirá a utilização da queimada na colheita da cana-de-açúcar.

6.- a) Esta flutuação já representou um problema para o agricultor, mas agora as commodities estão estáveis há bastante tempo. Além disso, existe um maior profissionalismo dos produtores em relação ao aperfeiçoamento técnico do processo produtivo e de comercialização do seu produto.

c) O produtor hoje conta com financiamento estável, pois o trabalho realizado entre os representantes financeiros junto ao governo não deixa que recursos faltem ou sejam interrompidos a ponto de prejudicar os investimentos.

d) Da forma como o mercado está se comportando, as perspectivas são boas para o nosso negócio. Como se trata se um mercado de altos e baixos, com muitas variáveis, é necessário acompanhar o que está acontecendo, aproveitando todas as informações disponíveis para assegurar a viabilidade dos investimentos e das negociações.

e) Existe uma conscientização em relação à importância da tecnologia na agricultura, para expansão da produção. Os produtores brasileiros possuem hoje uma oferta completa de máquinas, com tecnologia equivalente ao que é oferecido nos Estados Unidos e na Europa. A valorização desta tecnologia tende, cada vez mais, a gerar eficiência e produtividade, permitindo maior controle de perdas e até mesmo conforto das operações.

7.- A velocidade com que a tecnologia se desenvolve exige rapidez e abrangência no que diz respeito a suprir a demanda do mercado e, por isso, todo o investimento no que diz respeito a aumentar o suporte ao cliente é bem visto. A oportunidade de expandir os negócios dentro do setor pode se tornar uma solução, pois o momento é favorável, permitindo a troca de tecnologia e de conhecimento do produto existente entre as marcas.

8.- A New Holland mantém no Brasil um grande centro de treinamento localizado em Curitiba (PR). Através de cursos de conhecimento de produto realizados periodicamente, o centro forma operadores de máquinas de todo o Brasil. Os treinamentos acontecem para a rede de distribuidores das marcas, que também estão aptos para realizar entregas técnicas de máquinas para o cliente final, ou diretamente para operadores. No último caso, parcerias firmadas entre instituições públicas e privadas permitem que pessoas se profissionalizem dentro dos centros de treinamento da New Holland, participando de um processo de atualização no que diz respeito à tecnologia aplicada aos equipamentos que chegam ao campo.

9.- A New Holland está no mercado brasileiro há 40 anos e já disponibilizada soluções para esses setores, em separado. A integração de pecuária, lavoura e floresta é uma tendência vista como fundamental por muitos profissionais, pois ela permite a melhor utilização das áreas já disponíveis, além de permitir a sustentabilidade do negócio. Estar nesse mercado é um compromisso da New Holland, que vai continuar oferecendo soluções através da pesquisa e do desenvolvimento de equipamentos que atendam este mercado.❏

Este mesmo questionário foi enviado para as empresas Stara, Yanmar Agritech e Montana, mas não obtivemos retorno antes do fechamento desta edição.

Guillermo D. Battilana
Gerente Sênior de Vendas e Marketing para a América Latina da Titan

"A Titan manterá a antiga rede da Goodyear, que é um diferencial no mercado"

AGRIWORLD foi a primeira revista brasileira que no mês de janeiro publicou a informação de que a Titan tinha comprado a Goodyear, influindo nos negocios de pneus agrícolas da America Latina.

O que foi preciso fazer em nível de organização e de distribuição para ser efetivada esta aquisição?

Na América Latina, além da transferência de funcionários e de ativos da Goodyear para a Titan, foi necessária a estruturação de algumas áreas, que eram compartilhadas na estrutura anterior.

Novos processos foram desenvolvidos e/ou mantidos, com o objetivo de fortalecer pontos fundamentais para o sucesso do negócio, como a qualidade do produto, o foco em serviços, o engajamento das pessoas, etc.

A comunicação interna e externa com todos os stakeholders, funcionários, clientes, fornecedores e comunidade foi um fator chave para que a transição ocorresse de forma positiva, com o menor impacto para as pessoas e para o negócio.

Essa aquisição fortaleceu a parceria Goodyear e Titan e permitiu que cada empresa mantivesse o foco no seu "core business", alavancando resultados e tornando-as mais competitivas.

Com a compra da Goodyear, a Titan conta agora com as instalações da fábrica situada em São Paulo. Que mudanças vocês pretendem fazer em relação à alteração da marca, para identificação do produto? E como pretendem fazer esta distribuição? Baseando-se na antiga rede da Goodyear, ou criando sobre esta base, outra nova rede?

A marca utilizada continuará sendo a marca Goodyear, que é reconhecida pelo seu alto nível de qualidade no mercado.

A associação da marca Goodyear à Titan será feita através de campanhas de mídias, além das comunicações com todos os parceiros por meio de um planejamento de comunicação e relações públicas.

Em relação à distribuição, a Titan manterá a antiga rede da Goodyear, que é um diferencial no mercado. Isso também fortalece a parceria entre ambas as empresas.

No momento em que vocês possuem uma fábrica no Brasil, pensam em incrementar a gama de modelos com outros que vocês já produzam nos EUA?

Sempre buscamos olhar o mercado como um todo e suas tendências. A inclusão de uma nova linha de produtos dependerá, dentre outros aspectos, principalmente da demanda de nossos clientes e da competitividade do negócio.

A America Latina, particularmente, ainda utiliza mais pneus diagonais que radiais, mas o setor está experimentando uma troca de tendência. Que importância vocês irão dar a esta tendência de mercado no que diz respeito ao seu novo marketing de produtos?

O foco no desenvolvimento e comercialização de novos pneus radiais também consta nos planos de negócio da empresa. Entendemos que esse é um mercado crescente com boas oportunidades de negócio na América Latina.

Da produção que vocês têm para a America Latina, que porcentagem destinam à primeira equipe, e que porcentagem ao mercado de reposição?

A produção é realizada sob demanda para atender a região.

No caso particular do nosso país, o mercado agrícola está passando por mo-

mentos de altas nas vendas, ao contrario da Europa, onde a situação se encontra estabilizada quando não baixando. Pensando que as exigências do mercado Europeu, são de pneus mais sofisticados em seu conjunto e de maior preço, podemos considerar que as vendas de uma parte e outra o atlântico equilibrem os resultados?

A participação dos países emergentes como China e Índia no mercado de pneus agrícolas está trazendo consigo, um aumento na oferta em distintos segmentos, de qualidade e preços. Como é encarado isso em suas estratégias de vendas no mercado latino americano?

A Titan é uma empresa que presa manter a qualidade de seus produtos. Com isso, a nossa estratégia é focar tanto na qualidade como na durabilidade, que são os nossos pontos fortes.

Além de mantermos a marca Goodyear em nossos pneus, mantivemos também a mesma qualidade de todos os serviços prestados anteriormente

A planta da Titan no Brasil atende o mercado local e países da América Latina. As operações da América Latina e Europa são independentes, ao menos até o momento.

Parece que existe um déficit na oferta de pneus agrícolas, devido ao incremento não previsto que está surgindo nos mercados. Vocês se encontram com capacidade produtiva para atender este aumento na demanda?

A Titan direciona sua capacidade produtiva de acordo com a demanda do mercado. Projetos de produtividade, bem como análise de investimentos, são feitos com freqüência para o melhor atendimento de nossos clientes.

É muito comum que as fábricas de pneus tenham segundas e terceiras marcas próprias. Que cartas vocês tem na manga para jogar esta partida?

Neste primeiro momento, estamos trabalhando somente com produtos de primeira linha. Mas se a empresa perceber um nicho de mercado abrangente nas segundas e terceiras linhas podemos fazer um estudo desta demanda para futuramente atender este mercado.

O setor de fabricantes de pneus agrícolas está experimentando atualmente, muitos câmbios, acordos, compras, vendas e fusões. A que vocês pensam que se deve isto?

Acreditamos que estas fusões, acordos, compras deve-se ao crescimento e a importância do setor agrícola no país e na América Latina frente ao cenário mundial.

Recentemente a Titan comunicou um aumento de preços dos produtos fabricados em 8%, este aumento será efetivo em nosso país também? Este seria um fator de desequilíbrio tendo em conta a inflação oculta que acontece em nosso país? Se olharmos para a exportação a supervalorização do real a respeito de outras moedas de nosso entorno não seria um fator negativo?

A planta brasileira atende o mercado local, portanto este aumento de 8% não está previsto para os produtos fabricados por nós.

É bastante cedo para se fazer esta pergunta, considerando que passaram apenas 6 meses da troca da marca, mas como está sendo aceita pelo mercado tradicional a troca da bandeira Goodyear pela Titan?

A aceitação do mercado vem ocorrendo de forma consistente, pois além de mantermos a marca Goodyear em nossos pneus, manteremos também a mesma qualidade de todos os serviços prestados anteriormente.❑

A utilização de rodados duplos em tratores

Introdução

Na busca da máxima eficiência do uso de máquinas agrícolas, uma das alternativas que tem o agricultor é a utilização de rodados duplos para a execução das operações agrícolas em situações de alta demanda de tração e necessidade de aumento da flutuação das máquinas sobre solos de baixa capacidade de suporte. A utilização de rodados duplos, objetiva o aumento da superficie de contato e a diminuição da pressão exercida pelo pneu sobre o solo, acarretando em menor compactação da superficie do solo e por vezes, inclusive, em menor patinamento e maior capacidade de tração.

Os rodados que equipam máquinas agrícolas são os componentes responsáveis pela sustentação da estrutura e o estabelecimento da relação solo/máquina para o deslocamento. Os tratores agrícolas, devem ser capazes de dar equilíbrio, converter o movimento rotativo dos eixos em movimento linear útil e conferir direcionamento e desenvolvimento do esforço tratório. Uma das grandes vantagens na utilização dos rodados duplos é que após concluídas as operações para a qual os mesmos foram utilizados, os rodados externos podem ser retirados, e assim, o trator retorna a sua configuração de rodado simples, podendo realizar outras operações para as quais o rodado duplo não é recomendado. A adição desses rodados pode ser realizada por meio de um kit para acoplamento, no processo denominado de duplagem ou filipagem.

É comum o uso de duas configurações de rodado duplo, aquela em que as dimensões dos pneus utilizados nos rodados duplos são idênticas em relação ao rodado interno e aquela em que o rodado suplementar é diferente do rodado convencional simples. No primeiro caso os dois pneus apóiam-se de maneira igual no solo e transmitem o movimento de forma homogênea. No segundo caso, utilizado em aplicações voltadas à cultura do arroz irrigado, o primeiro rodado apóia-se de maneira constante, ao passo que o rodado duplo (externo) somente entra em contato com o solo em situações de demandas superiores de tração, ou seja, em situações que efetivamente necessitem da atuação do rodado duplo, por haver incrementado o recalque do pneu no solo.

Formas de acoplamento

O procedimento de colocação de rodado duplo pode ser realizado utilizando um kit para acoplamento entre os rodados, quando o trator não vem preparado para esse tipo de rodado de fábrica. Normalmente, isso pode ser realizado através de um cubo de metal fundido (“carretel”) preso ao aro original

do trator por meio de porcas de acoplamento (figuras 1, 3 e 4). Também pode ser utilizada uma estrutura metálica para a junção entre as partes externas dos aros dos rodados que irão formar a configuração rodado duplo (figuras 4 e 5). Naqueles modelos de trator que já vêem de fábrica preparados para o uso de rodado duplo o acoplamento do rodado externo é feito diretamente a uma extensão do próprio eixo do trator.

Figura 1 – Passos para montagem do rodado duplo: a) substituição das porcas; b) colocação do cubo de roda; c) fixação dos parafusos aos tuchos; d) acoplamento dos rodados ao cubo de roda para formar a configuração rodado duplo.

Consequências da utilização de rodado duplo

Um dos maiores problemas do trator durante seu uso na atividade agrícola é a dificuldade de se trabalhar sob diferentes condições de umidade e tipos de solo, afetando a sua capacidade de tração, consumo de combustível e patinamento. Na prática observa-se que, com o aumento da superficie de contato entre o pneu do trator agrícola e o solo, há a possibilidade de reduções dos índices de patinamento, aumento na disponibilidade de força de tração e diminuição do consumo de combustível por área, uma vez que operações agrícolas são dependentes da disponibilidade de tempo para realização de determinada quantidade de trabalho. Mas é necessário entender que para que ocorra o ganho de eficiência, em operações com alta demanda de tração, isto só ocorrerá se o aumento da área de contato for acompanhado de um aumento do peso sobre o rodado, mantendo-se ou aumentando-se a pressão do rodado sobre o solo. Caso contrário, o aumento dessa pressão apenas favorecerá a flutuação, prejudicando a tração.

Avaliações de campo

Para a estimativa dos ganhos obtidos a partir da montagem de rodados duplo em

Patente INPI nº MU8301298-2

Figura 3 - Esquema do acoplamento tradicional com cubo

Patente INPI nº MU8602556-2

Figura 4 - Acoplamento por engate rápido

Patente INPI nº MU8602556-2

Figura 5 - Acoplamento por engate rápido

Fonte: www.marini.agr.br

tratores, foi desenvolvido um ensaio, utilizando-se duas configurações de rodado no eixo traseiro do trator (simples e duplo) e 3 pressões de inflação (124, 138 e 152 kPa - (18, 20 e 22 psi) nos pneus traseiros, excetuando-se o pneu externo da duplagem que permaneceu com pressão fixa de 138 kPa (20 psi).

Os experimentos foram conduzidos no Campus da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM) – RS, em área com relevo plano a suavemente ondulado em um Argissolo Vermelho-Amarelo distrófico arênico (EMBRAPA, 1999). A umidade do solo no local do experimento era de 21,2, e 23,2 % nas camadas de 0 a 10 e 10 a 20cm, respectivamente. Já o índice de cone da camada de 0 a 10cm era de 1087 kPa e de 0 a 20cm de 1224 kPa.

Como trator teste foi utilizado um modelo MF 4297 da marca Massey Ferguson, com tração dianteira auxiliar (TDA), equipado com um motor de 88,2 kW (120 cv) de potência. A transmissão era do tipo mecânica com 12 marchas à frente e 4 marchas a ré. Como trator freio foi utilizado um exemplar da marca CBT modelo 1105 de 77,2 kW (105 CV) de potência com peso total de 54,25 kN (5.530 kgf).

Em função da área do experimento ser característica de coxilha, o trator teste foi equipado com pneus R1 de construção diagonal, sendo que os pneus dianteiros eram de medida 14.9-26 R1 marca Goodyear dyna torque II de 12 lonas e os traseiros 23.1-30 R1 marca Goodyear dyna torque III de 12 lonas. A empresa Marini que detém a patente dos Rodado Duplos, também forneceu os pneus dos rodados externos, com dimensões 18.4-34 R1, marca Pirelli TM 95 de 12 lonas. Utilizando rodado simples o trator teste pesava 56,36 kN (5.746 kgf) sendo 59,03 % do peso no eixo traseiro e 40,97 % no eixo dianteiro e, quando da utilização de rodado duplo o peso total foi de 57,60 kN (5.872 kgf) sendo 59,91 % no eixo traseiro e 40,08 % no eixo dianteiro.

Para a obtenção dos resultados do experimento foi utilizada uma instrumentação em que todos os dados coletados (consumo de combustível, força de tração, velocidade de deslocamento e rotação das rodas) foram armazenados em uma central eletrônica de aquisição de dados.

O procedimento de colocação de rodado duplo pode ser realizado utilizando um kit para acoplamento entre os rodados, quando o trator não vem preparado para esse tipo de configuração

Resultados obtidos

Um dos estudos mais importantes quando se trata de rodados duplos é a área de contato dos pneus com o solo. Quando comparados, tratamento que obteve a maior superficie de contato na configuração rodado simples (124 kPa) e o que obteve a maior área de contato no rodado duplo (138 kPa), houve um aumento de 13,9% da área de contato no uso de rodado duplo. A área de conta-

to na pressão de 124 kPa para a configuração rodado duplo não é maior que a do rodado simples visto que nessa faixa de uso o rodado externo permaneceu com pressão de inflação fixa em 138 kPa, ou seja, superior a do rodado interno. Já o rodado duplo utilizando a pressão de 152 kPa incrementa em 16,3% a área de contato em relação ao rodado simples na mesma pressão.

Com respeito à pressão aplicada ao solo, o menor valor ocorreu com a utilização da configuração rodado duplo e pressão de inflação de 138 kPa. Nessa condição há uma redução da pressão exercida pelo rodado no solo de 19% na configuração rodado duplo em relação ao rodado simples.

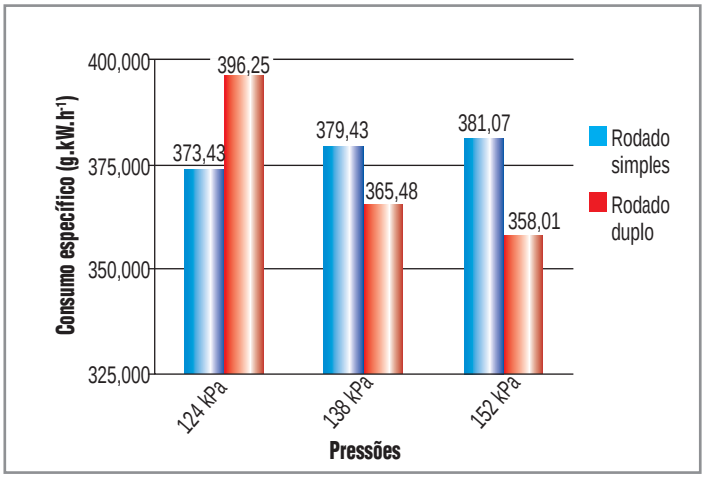
Analisando a força de tração, para as médias dos tratamentos pode-se verificar que para o rodado simples, a pressão que gerou as maiores forças de tração foi a de 124 kPa. Para rodado duplo, no entanto, a pressão dos pneus em que o trator exerceu maior força de tração foi a de 138 kPa. Ao se analisar todos os tratamentos para a variável força de tração, verificou-se que o rodado simples obteve uma força de tração de 36,92 kN e o rodado duplo 40,45 kN, ou seja, 8,7% de diferença, a favor da duplagem.

Esses resultados de demanda de tração podem contribuir na tomada de decisão sobre a pressão de inflação capaz de gerar maior força de tração e, consequentemente, auxiliarem na determinação da largura de trabalho possível. Silva et al. (2002) e Santos P. M. (2010) encontraram força média de tração por linha de semeadura de 1,22 e 2,57 kN/linha respectivamente, ambos utilizando semeadora com mecanismo sulcador do tipo haste sulcadora em sistema de plantio direto. Essa diferença obtida nos trabalhos, de 3,53 kN entre as duas configurações de rodados, pode proporcionar ao trator tracionar 1 ou 2 linhas a mais de semeadura com praticamente a mesma velocidade de deslocamento e patinamento.

A potência na barra de tração é o produto da velocidade de deslocamento e força de tração. Para esta variável, existe diferença significativa entre os diferentes tipos de rodado, sendo a potência para rodado duplo 3,8% superior na comparação com o rodado simples. Por existir interação entre os fatores tipo de rodado e pressão de inflação, concluiu-se que a utilização de diferentes pressões alterou significativamente a potência na barra de tração do trator.

Determinados tratores, em virtude de seu projeto construtivo, não aceitam a utilização de certos tipos de rodados duplos

A potência no melhor tratamento para rodado simples (124 kPa) foi de 41,2 kW, enquanto para rodado duplo (138 kPa) foi de 44,5 kW, de-



monstrando uma diferença de 3,3 kW, isto é, um aumento de 7,5% na potência disponível na barra de tração.

Para a variável consumo horário, não ocorreu interação entre os fatores rodado e pressão, assim como não houve significância do fator rodado isoladamente. As médias de consumo horário de combustível não diferiram significativamente sendo para rodado simples 17,4 $L.h^{-1}$ e para duplo 17,9 $L.h^{-1}$.

No entanto para o consumo específico, que é obtido pela razão entre o consumo horário e a potência desenvolvida (MIALHE, 1996), o experimento demonstrou existir interação entre os fatores rodado e pressão, o que quer dizer que a utilização de diferentes pressões alterou significativamente o consumo específico de combustível.

Para rodado simples, este comportamento é, estatisticamente, linear e constante, onde o consumo específico é de 378 $g.kW^{-1}.h^{-1}$. O menor consumo específico de combustível foi de 358 $g.kW^{-1}.h^{-1}$ obtido na configuração rodado duplo a uma pressão de 152 kPa confirmando resultados obtidos por Sümer e Sabanci (2005) que encontraram 356,9 $g.kW^{-1}.h^{-1}$. Em contrapartida, o maior consumo de combustível ocorreu na configuração rodado duplo a 124 kPa.

CONCLUSÕES

Ao final dos experimentos pôde-se verificar incrementos da ordem de 4,4% na força de tração na utilização de rodado duplo em relação ao rodado simples. Estatisticamente não houve diferença no patinamento para ambas as configurações de tipos de rodados. Sendo assim, o melhor tratamento quando se faz referência ao menor patinamento e maior força de tração é o rodado duplo na pressão de 138 kPa. O menor consumo específico de combustível foi de 358 $g.kW^{-1}.h^{-1}$ obtido na configuração rodado duplo a uma pressão de 152 kPa. Já o consumo específico para rodado simples decresce à medida que é diminuída a pressão de inflação.

Deve-se considerar a possibilidade de que determinados tratores, em virtude de seu projeto construtivo, não aceitam a utilização de certos tipos de rodados duplos. Da mesma forma, a distância entre os pneus da duplagem deve ser seguida conforme o fabricante, sendo que cada tipo de solo pode oferecer diferentes desempenhos quando se utiliza a opção de rodados duplos.

Ulisses Giacomini Frantz
José Fernando Schlosser
Marcelo Silveira de Farias
Gustavo Heller Nietiedt
NEMA - Núcleo de Ensaios de Máquinas Agrícolas - UFSM

Paulo C. Acosta

Gerente Nacional de Peças UN Valtra

“Procuramos trabalhar e manter um plantel de fornecedores de qualidade assegurada”

Como foi o início da empresa, e como tem sido seu desenvolvimento até hoje?

Há 50 anos, enquanto as primeiras grandes montadoras se instalavam no Brasil, uma pequena fábrica de implementos agrícolas localizada na cidade de Palotina (PR), já desempenhava papel fundamental no desenvolvimento da mecanização agrícola local. Em pouco tempo, tornou-se uma das maiores e mais importantes concessionárias da então, Valmet do Brasil.

Com forte vocação agrícola e uma visão aguçada do mercado, a Shark rapidamente multiplicou o número de lojas, ampliando sua atuação para todas as fronteiras agrícolas do país.

Primando pela constante evolução, a empresa passou a explorar outros segmentos, como os de distribuição de autopeças e locação de máquinas especiais para construção civil. Atualmente, representa e distribui algumas das mais importantes marcas do mercado nos Estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Minas Gerais e Mato Grosso do Sul.

Hoje, com mais de 3.000 colaboradores diretos e 87 filiais no território nacional, o Grupo Shark orgulha-se de ser um empreendimento brasileiro, que oferece ao mercado produtos e serviços com a qualidade e garantia de importantes marcas mundiais.

LINHA DO TEMPO:

1960 - Início das Atividades em Palotina / PR.
1965 - Distribuição de Tratores Agrícolas Agrale.
1969 - Distribuição de Tratores Agrícolas Valmet (atual Valtra).
1976 - Início das atividades da Equagril – Distribuição de Máquinas Agrícolas New Holland.
1999 - Início das atividades da Shark Máquinas – Distribuição de Máquinas para Construção New Holland.
2002 - Início das atividades da Agricase – Distribuição de Máquinas Agrícolas Case IH.
2004 - Início das atividades da Multirental – Locação de Máquinas Especiais p/ Construção, Agricultura, Silvicultura, etc.
2005 - Início das atividades da Shark Distribuidora – Distribuição de Tratores Agrícolas Valtra (estado do Paraná e Santa Catarina).
2009 - Início das atividades da Nova Holanda - Distribuição de Máquinas Agrícolas New Holland.

a mais de 51 anos, hoje somos uma das maiores concessionárias altorizas AGCO do Brasil, tendo uma atuação muito forte na comercialização de máquinas agrícolas, implementos e peças de reposição. Temos 22 lojas estrategicamente distribuídas nos Estados do Mato Grosso do Sul, Paraná, Santa Catarina e São Paulo, oferecer aos nossos clientes o mais completo e confiável suporte na venda de equipamentos, peças de reposição, assistência técnica e prestação de serviços.

O Grupo Shark possui empresas detentoras de outras bandeiras, porém com administração e gestão distintas entre si, adotando políticas de comercialização, abordagem de mercado e área de atuação estabelecida pelo fabricante, onde nosso foco principal é estar próximo ao agricultor em busca da satisfação de suas reais necessidades.

Vocês são um dos maiores concessionários da Valtra, mas também tem parceria com diferentes empresas, distribuindo outras marcas. Como se bebe este coquetel, dando um bom gosto a todos?

A Shark Tratores e Peças, atua na agricultura brasileira

Dentro das cifras de negócios, que porcentagem representa a venda de tratores e implementos novos, peças de reposição e pós – vendas?

A venda de máquinas e implementos representam em torno de 65 % dos nossos negócios, peças de reposição 30 % e serviços pós-venda 5%.

O mercado, hoje em dia, de peças de reposição, está com muita concorrência com produtos de diferentes origens. Para que vocês não percam clientes como alternam a oferta de seus produtos, tendo em conta que a qualidade deve vir em consonância com o preço final?

O fator câmbio tem contribuído sensivelmente para este processo, prejudicando consideravelmente a competitividade da indústria brasileira no que diz respeito a preços de produtos estrangeiros (normalmente de baixa qualidade) comercializados em nosso mercado interno.

Contudo estamos sentindo que há uma conscientização cada vez maior de

nossos agricultores na busca de profissionalizar gradativamente este segmento, no que tange ao custo/benefício e à qualidade dos produtos aplicados. Neste sentido, e para manter a excelência operacional, o desempenho e a produtividade de nossas máquinas no campo, trabalhamos forte, junto ao mercado, nossos estoques de reposição de produtos genuínos Agco Parts.

Como você definiria peças genuínas, peças originais, peças alternativas e peças "piratas"?

Peças genuínas são as fornecidas em embalagens da montadora; peças originais são as fornecidas diretamente na embalagem do fabricante homologado pela montadora, peças alternativas são as peças comumente chamadas de paralelas em nosso mercado (fabricantes não originais). Já as peças "piratas", são peças falsificadas/copiadas que buscam imitar a logomarca do fabricante original, porém de baixa qualidade, muitas estão sendo introduzidas em nosso mercado, produtos como rolamentos, bomba alimentadoras, bombas de água entre outras já identificadas.

Os fabricantes chineses tem desembarcado em todo o mundo, sem respeitar, em muitos casos, as regras de comércio. Como vocês se defendem diante desta concorrência desleal?

"Trabalhamos forte, junto ao mercado, nossos estoques de reposição de produtos genuínos Agco Parts"

Procuramos trabalhar e manter um plantel de fornecedores de qualidade assegurada, tanto no mercado interno como no externo, o que nos garante credibilidade junto ao mercado de reposição.

Porém o mercado, bem como o consumidor tem que ficar bastante atento quanto a questão de peças de reposição importadas de baixa custo, pois comprometem a qualidade do produto diminuindo sensivelmente a sua vida útil, comprometendo a operação e consequentemente a rentabilidade final do produtor.

Vocês distribuem marcas distintas de tratores e cada uma delas tem um marketing diferente. Como vocês harmonizam cada uma delas, tendo em conta que muitas vezes elas competem entre si, nas vendas em um mesmo mercado, ou em uma mesma zona no país?

Como mencionado anteriormente, nossa administração é descentralizada, onde cada bandeira possui sua equipe de gestão com metas e objetivos distintos a serem alcanças. Em algumas regiões estamos presentes em uma mesma área geográfica, o que nos torna concorrentes no que diz respeito a produto. Porém nosso publico alvo tem características distintas de acordo com os cultivares de cada região, o que acaba regulando o share de participação de mercado de cada marca, e são nestes nichos que concentramos nossos esforços de vendas.

Até agora os grandes grupos costumam fazer uma distribuição diferenciada. Vocês não crêem que em muitos casos seriam necessárias as concessionárias multimarcas, naqueles mercados em que as circunstâncias lhes solicitem?

Acredito que este conceito que já é realidade em alguns países da Europa, demore um pouco para chegar e ser implantado em nosso país, pois a vida útil de nosso parque de máquinas é bastante elevada e temos uma demanda muito grande por equipamentos agrícolas. Temos também, ainda, grandes áreas geográficas cultiváveis a serem exploradas, este cenário ainda possibilita a distribuição diferenciada e a rentabilidade dos "dealers".

A médio prazo os grandes grupos econômicos que detém mais de uma marca sobre sua propriedade, deverão começar a pensar neste conceito também no Brasil, para que os "dealers" possam manter sua saúde econômica e ampliar seu portfólio de ofertas ao consumidor final em um mesmo ambiente de negócios.

Nos últimos anos a venda de produtos novos tem crescido notavelmente. No futuro isto irá gerar uma grande demanda de compra de peças de reposição, vocês estão preparados para atender esta demanda?

Este aquecimento de mercado nos últimos anos se deu principalmente pela implantação e continuidade dos programas governamentais como o "Mais Alimentos", destinado a agricultura familiar, com taxas de juros a 2% ao ano com até 10 anos para pagamento, o "Trator Solidário" dentre outros, devido ao maior acesso as linhas de crédito, como o Finame PSI, que era de 4,5% a.a e passou agora para 5,5 %a.a.

Estamos preparados para este novo cenário, e já prevendo este movimento de mercado, trabalhamos com renovação continua de nossos estoques de acordo com sua demanda, introduzindo diariamente novos produtos de acordo com os lançamentos da fábrica e as necessidades de nossos clientes.

O mercado brasileiro se sustenta em muitas unidades antigas, com muitos horas de trabalho. O que aconteceria se fosse aplicada uma normativa que obrigasse o produtor a aposentar estes equipamentos, mediante uma política de substituição / renovação de frota, para fomentar a industria nacional e atender as novas legislações de emissões? Como ficaria o seu negócio, considerando que tratores antigos demandam também um grande volume de peças de reposição, o que para sua empresa constitui grande importância na entrada de receitas.

O cenário de máquinas agrícolas no Brasil já vem mudando seu perfil gradati-

"A médio prazo os grandes grupos econômicos que detém mais de uma marca sobre sua propriedade, deverão começar a pensar neste conceito de concessionárias multimarcas também no Brasil"

vamente desde 2009, através de ações governamentais que proporcionaram maior acesso ao crédito e ampliação nos prazos de pagamento. Estas mudanças são regionais e começam, normalmente, nos grandes centros, o que acaba deslocando estes equipamentos, com maior numero de horas trabalhadas, para os demais estados com menor acesso a estas linhas. Trabalhamos hoje com estoque em torno de 80.000 itens, com linhas de produtos que atendem os tratores desde a década de 60 até os modelos atuais.

"Trabalhamos hoje com estoque em torno de 80.000 itens, com linhas de produtos que atendem os tratores desde a década de 60 até os modelos atuais"

Portanto, esta mudança já esta ocorrendo em nosso segmento, porém de forma gradativa e menos traumática para o mercado de reposição e para a indústria, onde o ciclo acaba se auto regulando, não impactando de imediato nas receitas.

Desde o lançamento da AGRIWORLD, estamos insistindo na necessidade de se colocar, nas máquinas agrícolas, uma placa de controle, para clarear, desta maneira, o senso real de mercado e por sua parte as vendas que são feitas ao cliente final. Insistimos também na idéia de revisões técnicas dos elementos de segurança. O que voces pensam sobre este assunto.

Sabemos que este assunto já vem sendo discutido e já é realidade em vários países da Europa, onde se começou a aplicar estas diretivas de regulamentação em 2009 com previsão de fechamento e adequação das máquinas envolvidas até dezembro 2016, que prevê a inspeção de todos os equipamentos e implementos agrícolas, bem como de tratores e colheitadeiras quando será verificado se o equipamento atende às legislações vigente e de emissões, estando apto ou não para o trabalho.

No Brasil tivemos um projeto de lei (Resolução Contran 281 / 2008) que estabelecia, que todo os tratores, colheitadeiras e outros equipamentos só poderiam trafegar em rodovias se estivessem registrados, emplacados e o condutor devidamente habilitado, estabelecendo também limites de largura e altura para este trafego. Porém foi vetado pela bancada parlamentar, com a alegação que seria inviável levar a quantidade de máquinas agrícolas existentes hoje em circulação do campo para a cidade para esta homologação e também o fato desta implantação onerar ainda mais o produtor rural. Infelizmente este projeto ficou estagnado, o mesmo seria o início para as adequações subseqüentes.

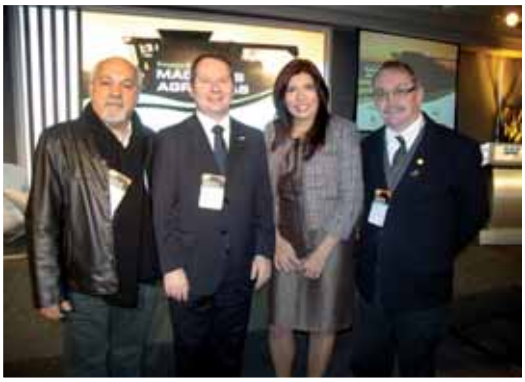
Creio ser importante este assunto começar a ser discutido novamente entre as entidades de classes, implantado-se esta regulamentação a partir dos tratores novos e, gradativamente, ir contemplando os usados em atividade no país.

Pois, esta questão abrange bem mais do que o simples emplacamento e controle, com o aumento da tecnologia embarcada nas máquinas, das adequações dos pneus agrícolas para suportar o aumento de sua velocidade final do equipamento, em várias culturas o próprio equipamento se transforma em cavalo mecânico para reboque de carretas, seja em vias públicas ou rurais, o que necessita regulamentação e controle de outros itens de segurança, tais como suspensões pneumáticas / integradas ou independentes em eixos dianteiros e traseiros (já em circulação na Europa), o que confere maior estabilidade dinâmica nas máquinas, melhorando o sistema de frenagem e diminuindo os riscos de capotamento.❑

SIMPÓSIO SAE BRASIL

MÁQUINAS AGRÍCOLAS 2011

Grande sucesso de público e alta qualidade das palestras e debates foram as tônicas do Simpósio SAE BRASIL de Máquinas Agrícolas, realizado em Porto Alegre no dia 1º. de setembro passado. Organizado pela sede Porto Alegre, da Sociedade de Engenheiros Agrícolas (Society of Agricultural Engineers) do Brasil, que é dirigida pela Enga. Roseane Campos. O "chair man" do evento foi o engo. Daniel Zacher da John Deere. Como convidado especial e participação internacional, o Dr. Ing. Luis Márquez, professor aposentado da Universidade Politécnica de Madri e diretor da Revista Agrotécnica, da Espanha, fez a abertura do evento falando muito bem dos rumos da Mecanização Agrícola no mundo. Esta edição apresenta a palestra completa do professor Luiz Márquez.



Prof. Dr. Kléber Pereira Lanças da FCA/UNESP de Botucatu, diretor da revista Agriworld junto com o chairman do evento Engo. Daniel Zacher, da John Deere, a diretora do SAE Porto Alegre/RS, Enga. Roseane Campos e o prof. Dr. Carlos Ricardo Trein, da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Ambos os professores foram palestrantes do Evento.

As palestras e debates versaram sobre inovações e desenvolvimentos do setor de mobilidade agrícola, seguindo o cronograma apresentado no quadro anexo.

Prof. Dr. Kleber P. Lanças

Foto da Abertura do Evento com a Dra. Roseane Campos, Diretora da SAE, sede Porto Alegre/RS.

Prof. Dr. Luiz Márquez da Universidade Politécnica de Madrid, Espanha e diretor da revista Agrotécnica, apresentador da palestra inicial do evento.

Prof. Dr. Kléber Pereira Lanças durante apresentação de Palestra sobre "Inovações em Pneus para tratores agrícolas".

Avanços da mecanização e automação agrícola

O desenvolvimento de equipamentos para a mecanização da agricultura é um assunto muito complexo, em função da variedade das culturas, das condições agroclimáticas nas quais esses cultivos se desenvolvem e das diferenças sócio econômicas das regiões agrícolas.

As séries de fabricação são muito curtas e a utilização do maquinário é estacional, fato que atrasa o lançamento no mercado dos novos produtos e aumenta os custos financeiros do usuário.

Apesar disso, pode-se dizer que já está estabelecida a mecanização das principais culturas para as regiões mais desenvolvidas, mas ainda não é o que se pode afirmar para muitos outros cultivos, que são a base da alimentação, em regiões com menor nível de desenvolvimento.

Em menos de 100 anos já se melhorou o conhecimento agronômico para reduzir o preparo do solo, passando ao preparo reduzido e à semeadura direta, e isso permitiu modificar a fronteira agrícola em zonas tropicais e subtropicais com Agricultura Sustentável. O desenvolvimento de herbicidas de baixo impacto ambiental, junto com variedades geneticamente modificadas (OGM), mudou o panorama agrícola de muitas regiões.

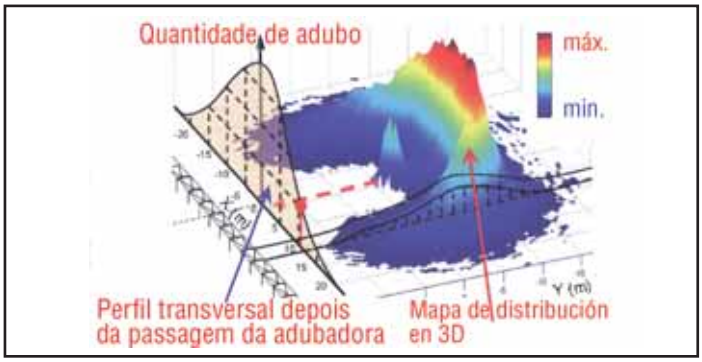
As técnicas para a aplicação de produtos fitossanitários foram melhoradas em cultivos com plantas baixas, mas falta solucionar problemas de penetração das gotas nos cultivos mais desenvolvidos, especialmente os arbóreos. A aplicação de fertilizantes sólidos, em doses variáveis, segue condicionada pela baixa precisão na distribuição a lanço.

Já foi resolvida a colheita de grãos e sementes, com grandes colhedoras autopropelidas. O mesmo se pode dizer na colheita de forragem, tanto por via seca como por via úmida.

Existem no mercado equipamentos de colheita para cultivos como: batata, beterraba, algodão, linho, fumo, cana de açúcar, uva, café, azeitona, hortaliças, entre outras.

Nos tratores produziu-se uma contínua evolução, no que diz respeito ao aumento de potência, eficiência no aproveitamento do combustível, velocidade de deslocamento no campo e estrada e ergonomia do posto de condução. Motorizou-se a agri-

Dosificador centralizado para grão grosso.



cultura empresarial para os cultivos mais difundidos, a partir do trator agrícola com motor diesel.

Resumindo, a tecnologia mecânica aplicada está madura; os avanços mais significativos estão relacionados com a incorporação da hidráulica e da eletrônica. Em algumas ocasiões aparecem soluções mecânicas inovadoras. As limitações para sua utilização estão condicionadas pela dimensão econômica das propriedades e pela disponibilidade de mão de obra.

Os avanços tecnológicos são produzidos em função das prioridades da sociedade. Assim, se deu maior importância a:

- Segurança para as pessoas no trabalho e na circulação nas estradas e carreadores.
- Proteção do meio 'natural', pressionados por uma sociedade majoritariamente urbana.
- Limitações para a utilização das tecnologias inovadoras porque se consideram 'perigosas', como os OGM.
- Controle exaustivo nas aplicações de fitossanitários e limitação nas quantidades de fertilizantes minerais e orgânicos.
- Projeto de novos alimentos e a segurança alimentícia, tanto em relação a quantidade como qualidade.

Avanços mais significativos

No preparo do solo e na implantação dos cultivos

No trabalho do solo se produziu uma redução em tudo que foi possível, ao mesmo tempo em que se generalizou a oferta de implementos combinados, para aproveitar eficientemente a potência dos grandes tratores.

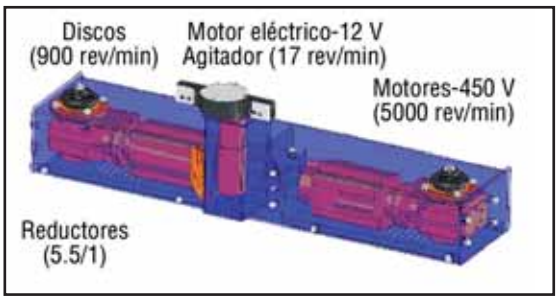
Pesquisas foram realizadas com novos materiais que permitissem o trabalho do solo em difíceis condições (solos pegajosos), ao mesmo tempo em que se projetaram descompactadores para corrigir algumas modificações do solo que se produzem com o plantio direto continuado.

Nas semeadoras para o plantio direto se está produzindo uma melhoria contínua dos corpos de semeadura para que possam trabalhar em solos com abundantes resíduos superficiais, inclusive os argilosos.

Os dosificadores das semeadoras são projetados para ficarem em posição centralizada para facilitar o acondicionamento da máquina, necessário para o transporte. Há soluções tecnicamente avançadas, como os tambores alveolados para grãos finos, com capacidade para colocar até 110 sementes por segundo, que não tiveram êxito comercial.

O sistema de acondicionamento para o transporte condiciona o projeto das semeadoras para grandes larguras de trabalho, tanto quando se utiliza depósito central, como com corpos independentes.

Existe uma tímida oferta de dosificadores em semea-



Acionamento mediante motores elétricos dos discos da adubadora (Rauch-Kuhn).

Sensor de vegetação sobre o teto do trator.

doras com capacidade de doses variáveis (acionados elétrica ou hidraulicamente), e integração com o monitor do trator (ISO-BUS e outros). Foram feitos avanços significativos para automatizar os equipamentos para plantio e transplante, mas ainda há muito a ser feito, especialmente para os cultivos hortícolas em regiões nas quais a mão de obra é escassa e custosa.

Como solução recentemente apresentada ao mercado está a plantadora de cana-de-açúcar, desenvolvida de forma conjunta pela Syngenta e a John Deere, que permite uma dosificação de 6 a 22 gemas por metro, com um consumo de 1,5 t/ha, diante das mais de 7 a 10 t/ha mínimas necessárias em um plantio tradicional.

Distribuição de fertilizantes

O equipamento mecânico para a aplicação de fertilizantes minerais sólidos melhorou de forma significativa, mas ainda há problemas que devem ser resolvidos se o desejo é fechar o ciclo do que se conhece como Agricultura de Precisão.

As exigências do meio ambiente incidem de maneira direta sobre a maquinaria para a distribuição de fertilizantes, mas é necessário melhorar a uniformidade de distribuição, especialmente quando se necessita aplicar adubos sólidos, com doses variáveis.

O trabalho nas bordaduras do terreno, principalmente quando esses são pequenos e de forma irregular, dificulta a fertilização diferencial, já condicionada pela uniformidade na granulometria do fertilizante.

Entre as diferentes soluções oferecidas pela indústria está o acionamento à velocidade variável dos discos encarregados da projeção do adubo, acionados por motores hidráulicos (Amazone) ou o acionamento elétrico (Rauch-Kuhn).

O acionamento elétrico oferece maiores possibilidades, mas está condicionado pela oferta reduzida de tratores com disponibilidade de potência elétrica, enquanto que a energia hidráulica se encontrar disponível em todos os tratores.

Além de conseguir uma distribuição transversal uniforme, se está buscando soluções para fornecer informações ao operador, em tempo real, do perfil de fertilizante projetado pela adubadora. Os métodos baseados em ultrasons, conhecidos já há muitos anos, tiveram uma difusão comercial muito pequena. Os baseados em imagem, são caros, por isso, no momento, ficam limitados à experimentação científica.

Os novos sensores de vegetação (nível de clorofila), que melhoraram sua eficiência até o ponto de poder trabalhar em diferentes condições de iluminação (até a noite), permitem elaborar mapas de vegetação, tornando possível a fertilização diferencial, em tempo real de fertilizantes nitrogenados, que está limitada pela falta de uniformidade que oferecem as adubadoras de projeção, quando se pretende trabalhar com doses variáveis.

A crescente necessidade de eliminar os resíduos provenientes das criações de gado e dos núcleos populacionais demanda maquinaria para a distribuição, em doses variáveis, de estercos e lodos com diferentes porcentagens de água. Isso permitiria reduzir as necessidades de fertilizantes minerais, mas existem problemas que ainda não foram resolvidos, como a presença de metais pesados no resíduo, mas também a falta de precisão na distribuição dos equipamentos me-

Controle eletrônico de abertura e fechamento dos bicos.

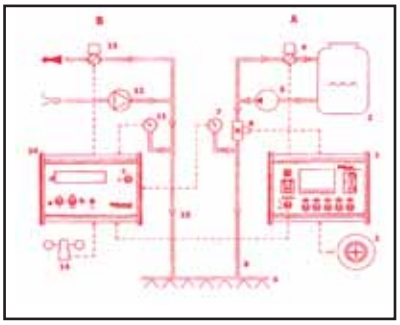
cânicos disponíveis, condicionada pela concentração variável das matérias ativas presentes no fertilizante orgânico. A utilização dos sistemas de posicionamento nos equipamentos que realizam a distribuição garante o traçado e que sejam respeitadas as doses aplicadas nos diferentes terrenos agrícolas.

Tanto para os adubos minerais como para os orgânicos cresce a oferta de equipamentos autopropelidos, com estruturas diferentes, em função das doses e as características físicas do produto que é distribuído.

Aplicação de fitossanitários

As exigências meio ambientais incidem de maneira direta sobre a maquinaria para a aplicação de fitossanitários, ainda mais do que no caso dos fertilizantes.

As normas, muito estritas, estabelecidas nos países com maior nível de desenvolvimento, levam inclusive à obrigatoriedade da inspeção periódica dos equipamentos para a aplicação de fitossanitários. Junto à limitação de grande número de matérias ativas, foram estabelecidas normas técnicas que condicionam os projetos dos equipamentos, o que dificulta os desenvolvimentos inovadores.



Sistema AirJet com pressão de ar.

As limitações estabelecidas como medidas de segurança pretendem impedir que a deriva das gotas pulverizadas tenha efeitos negativos sobre as populações próximas, ou sobre determinadas zonas do campo, especialmente sensíveis desde o ponto de vista ambiental, como são os cursos de água, acabam por reduzir o interesse das empresas para colocar no mercado algumas soluções inovadoras.

Com a generalização da eletrônica, os sistemas de controle e regulação melhoraram consideravelmente, ao ponto de que em equipamentos de gama média se oferece a dosagem proporcional ao avanço, sem que isso signifique um encarecimento significativo. Esses sistemas permitem o controle automático de seção de bicos, ou de bicos individuais, unidos por conexões CAN-BUS.

Para a distribuição de fertilizantes densos, com equipamentos de aplicação são oferecidos pulverizadores com sistemas de circulação contínua do líquido sobre a barra, o que facilita o controle independente de cada bico.

O que mais preocupa os fabricantes de grandes equipamentos é a necessidade de reduzir o volume residual do depósito e das mangueiras de condução, já que as normas obrigam a limpar o equipamento antes de sair do terreno onde se realiza a aplicação.

Foram produzidos notáveis avanços nos bicos para pulverização hidráulica, com o objetivo de melhorar a eficiência das aplicações, sem que se produza perda das gotas fora das zonas de tratamento. Com os bicos de injeção de ar se abre o mercado aos sistemas de cortina de ar, que têm seu campo de aplicação quando se necessita penetração na massa vegetal (abrir o cultivo) ou em condições climáticas de fortes ventos nos períodos em que se realizam as aplicações.

A oferta de sistemas de dosagem com concentração variável tem aumentado mas não a sua demanda, como consequência da dificuldade em misturar eficazmente as matérias ativas nos limites que admite o diluente.

Os sistemas de pulverização nos equipamentos que se utilizam dispositivos para carregar eletricamente as go-

Projeto do depósito para minimizar o volume residual.

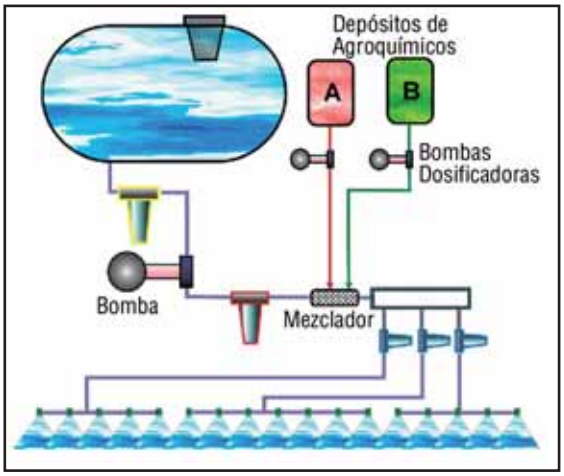
tas aparecem e desaparecem periodicamente do mercado, em grande parte como consequência da complexidade técnica que necessitam para a sua introdução, sem que se produzam melhoria na pulverização, na maioria dos casos.

As notáveis melhorias no projeto das turbinas e das saídas nos equipamentos de ar para as plantações arbóreas e arbustivas são os avanços mais significativos. Neste aspecto é muito forte a pulverização pneumática, ao mesmo tempo em que a pulverização centrífuga se limita aos equipamentos para tratamentos aéreos e aos equipamentos de mão.

Em outro campo, está sendo produzido um aumento da oferta de sistemas para pré poda e a poda em espécies lenhosas (especialmente em parreiras).

Equipamentos para a colheita de forragem e biomassa vegetal

Está sendo observado um grande interesse em melhorar o aproveitamento da forragem, reduzindo a demanda de concentrados na alimentação do gado, e ao mesmo tempo estão sendo lançadas ao mercado, máquinas para o recolhimento, enfardamento e transporte da biomassa com fins energéticos.



Dosificação mediante concentração variável.

O projeto das plataformas de colheita permite que se adapte aos diferentes cultivos ao mesmo tempo em que se facilita seu encaixe para o transporte.

Estão sendo melhorados os sistemas de picado para reduzir o consumo de energia com picado fino, e se introduzem sistemas para a variação da finura do picado, condicionada pela umidade da forragem. A utilização de análise de imagem no tubo de descarga das colhedoras autopropelidas permite otimizar o carregamento do reboque, ao mesmo tempo em que se reduz a queda ao solo de parte da forragem picada.

Análise de imagem que controla a descarga.

À medida que se torna importante a demanda de equipamentos para o recolhimento da biomassa vegetal aumenta a oferta de macro enfardadoras com câmaras de enfardamento de 1,20 x 1,20 metros e comprimentos de fardos de 4 metros, assim como os sistemas para manejo mecanizado dos grandes fardos.

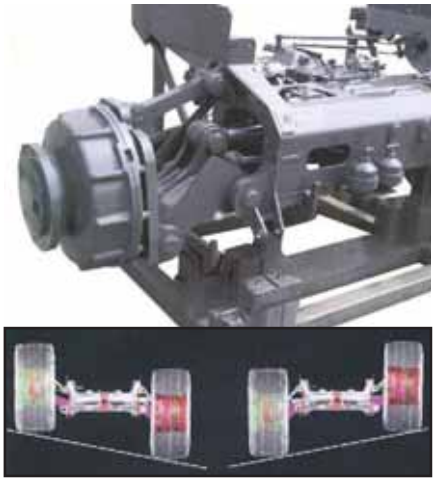
Plataforma para corte de biomassa lenhosa.

O controle automático do processo com roto-enfardadoras e com reboques auto-carregadores se faz possível com a utilização da conexão ISO-BUS.

De outro lado, aumenta a demanda de equipamentos para a mistura e distribuição

de alimentos para o gado, com a finalidade de aperfeiçoar o consumo de forragens nos confinamentos pecuários.

O recolhimento da biomassa, tanto a que é produzida em cultivos com potencial energético de consistência herbácea como lenhosa, assim como resíduos e restos de poda, incrementa a oferta de plataformas de corte e sistemas de recolhimento e picado.



Autonivelante Laverda-AGCO.

Equipamentos para a colheita de grãos e sementes

Está sendo produzida uma otimização das plataformas de colheita para adaptar-se aos diferentes tipos de colheita, minimizando as perdas, junto com a co-existência de diferentes sistemas de trilha-separação com saca-palhas, trilha-separação axial e sistemas híbridos.

A oferta de plataformas de colheita aumenta, tanto as procedentes dos grandes grupos industriais como de empresas especializadas, utilizando melhorias nos projetos e novos materiais, como os plásticos e o alumínio, para aumentar consideravelmente a largura de trabalho. As plataformas de colheita conhecidos como 'stripper' mantém um nicho de mercado em cultivos como o do arroz.

Os sistemas de trilha-separação clássicos, com cilindro transversal e saca-palhas mantêm-se majoritariamente nas colhedoras de cereal de menor tamanho, ao mesmo tempo em que aumenta a participação das máquinas com sistemas de trilha axial nas grandes, já que nessas o aumento da capacidade de trabalho pode-se conseguir mediante aumento da potência dos motores.

Alguns fabricantes preferem manter a oferta de máquinas híbridas, utilizando separadores rotativos no lugar dos saca-palhas, para assegurar que a máquina fique cheia quando se recolhem grãos finos e as produções são baixas ou irregulares, mas melhoram os sistemas de entrega dos grãos ao cilindro e incorporam peneiras rotativas na frente dos saca-palhas para reduzir seu tamanho.

Para a colheita em solos com declives, além dos dispositivos amplamente utilizados para o nivelamento da máquina completa ou da caixa de peneiras, foi introduzida uma alternativa mecânica otimizada, que pode servir também para reduzir a largura de transporte da máquina.

Continuamente se tem aumentada a oferta de sensores para melhorar a informação nos mapas de colheita e eletrônica que ajude na regulação da máquina, que também permitem auxiliar o operador na calibragem deixando a máquina em seu ponto certo.

Recentemente foi introduzido no mercado o sistema de direção autônoma do trator no período de tempo que recebe a descarga do grão procedente da colhedora, sincronizado com o avanço da máquina.

Novos materiais para as plataformas de colheita e maior largura de trabalho.

Fardo do algodão colhido.

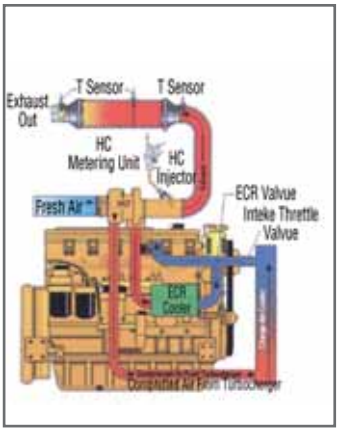
Detectores de cor para a seleção de tomate.

Equipamentos para a colheita em outros cultivos

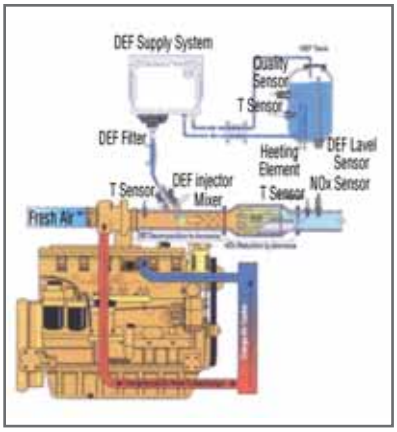
Como avanços significativos pode-se destacar a incorporação do sistema de fardo redondo para as colhedoras de algodão, ao mesmo tempo em que a melhoria da qualidade do trabalho nas recolhedoras de cápsulas e a redução do espaçamento entre linhas nas colhedoras de fibra.

A utilização dos sistemas de análise de imagem, tanto de forma como de cor, para a classificação de hortaliças nas máquinas, com uma especial adaptação às colhedoras de tomate.

Há muitos anos já se vêm desenvolvendo experimentos com a robótica para a colheita de frutas, sem que os resultados permitam ser otimistas a curto e médio prazo. As dificuldades que impõem as diferenças de luminosidade nas diferentes zonas da árvore na qual se situam os frutos e a reduzida velocidade dos braços recolhedores, em comparação com o que se realiza manualmente, unida à disponibilidade de mão de obra, reduz as possibilidades desses sistemas, diante da colheita manual auxiliada por plataformas.

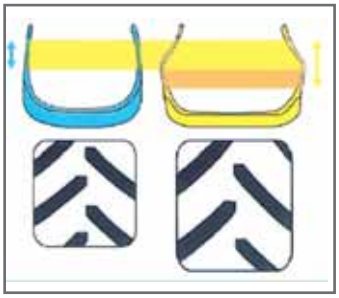


Sistema EGR.



Sistema SRC.

Generalizam-se os sistemas de derrubada da fruta por vibração sobre redes, ou direto ao solo para seu posterior recolhimento com máquinas varredoras, especialmente para os frutos dirigidos à transformação industrial.



Banda de rodagem plana e flancos flexíveis nos novos projetos de pneus radiais.

Nos tratores agrícolas

Durante os últimos anos se dedicou uma grande parte dos recursos de pesquisa e desenvolvimento das empresas à redução das emissões dos motores, imposta pela legislação, com um aumento dos custos para os agricultores. Foram encontradas soluções que resolvem o problema, mas que são dificilmente aplicáveis a tratores peque-

Suspensão primária no eixo dianteiro

nos, que constituem uma parte muito importante do mercado.

Desenvolveram-se transmissões compactas em tratores de baixa potência e transmissões sem degraus (CVT-IVT) para as áreas geográficas com mais tecnologia, especialmente quando os tratores trabalham com baixos níveis de carga, para minimizar o consumo de combustível. A automatização das transmissões convencionais se apresenta como uma alternativa para as transmissões CVT-IVT. Em ambos os casos, a gestão combinada de motor-transmissão permite reduzir o consumo de combustível, ao mesmo tempo em que facilita o manejo de tratores, especialmente nas altas potências.

Está se dando uma especial atenção aos dispositivos de propulsão e direção (rodas e cintas de borracha). Impõe-se a utilização dos pneus radiais, embora surjam problemas para sua introdução em alguns mercados importantes, em função da flexibilidade dos flancos, para reduzir a resistência ao rolamento, o que pode dar lugar a danos provocados pelos restos de alguns cultivos.

A utilização de sistema de ajuste da pressão do pneu com o veículo em movimento tem conhecidas as suas vantagens já há muitos anos e começa a se converter em uma opção demandada por alguns modelos de tratores de alta potência.

Buscam-se alternativas aos tratores do tipo 4x4 com rodados duplos em potências muito altas, para que possam deslocar-se por estradas (larguras reduzidas), substituindo as rodas por cintas (esteiras) de borracha ou mudando a estrutura para aumentar o número de eixos.

Generaliza-se a oferta de sistemas de suspensão primária no eixo dianteiro, em tratores de média e alta potência, para melhorar o que é oferecido pelo trator, ao ser reduzido o patinamento por melhoria da aderência e a compatibilidade dinâmica entre as rodas de ambos os eixos.

Isso se complementa com a suspensão da cabina, junto com a melhoria da suspensão nos assentos para reduzir as vibrações as quais se encontra submetido o operador, limitadas, igualmente ao ruído interior, pela legislação de alguns países.

A oferta dos sistemas de auxílio à direção tem aumentado com a finalidade de melhorar as condições de manobras; exemplos disso são os sistemas Duo-speed da Kubota e SuperSteer da New Holland. Também foram introduzidos sistemas ABS especialmente projetados para os freios dos tratores agrícolas para melhorar a segurança quando se circula em alta velocidade.

Além do que se observa um cuidado especial em tudo o que se relaciona com a segurança e ergonomia para melhorar o desempenho real dos tratores, inclusive naqueles compactos com menor tecnologia.

Chegam ao mercado os primeiros tratores que podem apresentar potência elétrica (até 20 kW). Além de que, utilizam essa energia elétrica para acionar elementos do trator, como o ventilador de refrigeração do motor, o equipamento de ar comprimido e o de ar condicionado.

Necessidades em diferentes operações agrícolas.

Robô para capina mecânica (Garford).

Eletrônica e automatização

A progressiva incorporação da eletrônica nos tratores e máquinas agrícolas abre a porta no setor de empresas especializadas, assim como a realização de projetos específicos mediante a colaboração de empresas cujos produtos básicos concorrem no mesmo mercado.

Os grandes grupos industriais pressionam para que se generalize a utilização do sistema de comunicação entre tratores e máquinas agrícolas, conhecido como ISO-BUS, cujos protocolos estão definidos pela norma ISO 11783, já que permite que circule grande quantidade de informação pelo mesmo cabo, ao mesmo tempo em que é possível detectar falhas identificando o estado dos diferentes sensores utilizados no sistema. Inclui poucas conexões, embora necessite dispor de conversores analógico-digitais em cada sistema associado.

A vantagem de utilizar somente um monitor (o do trator) para controlar diversos tipos de máquinas fica muito interessante para os usuários que mudam de implemento várias vezes por dia, mas não tanto para os usuários que associam somente uma máquina a cada trator, ou dispõe de um parque de máquinas operativo que se encontra dentro do que se considera sua vida útil. Por outro lado, no horizonte se apresentam sistemas de comunicação sem fio, que seria uma alternativa à comunicação por cabo.

Nesse aspecto, todos os grandes grupos industriais oferecem a possibilidade de realizar um controle e manutenção preventiva dos equipamentos, permanentemente comunicados à base de operações.

Continuamente aumenta a oferta de sensores para melhorar a informação nos mapas de colheita e eletrônica que ajude na regulação da máquina

Os sistemas de posicionamento global

A presença de duas redes de satélites (GPS e GLONASS) e a futura Galileu da União Européia, junto com as redes públicas e privadas de bases terrestres, está permitindo melhorar os sistemas de posicionamento global das máquinas no campo, reduzindo ao mesmo tempo o custo das diferentes opções de auxilio à direção, tanto sub-métrico como milimétrico.

É preciso advertir sobre as diferenças entre o que se define como resolução e precisão de um sistema de posicionamento, distinguindo o que oferecem com intervalos de 15 minutos (ida e volta no percurso sobre um terreno) ou durante as 24 horas.

Análise de imagem

Em determinadas ocasiões a automatização das operações de campo não pode ser feita exclusivamente com sistemas GNSS, já que depende da variação do comportamento da cultura ou de elementos derivados do mesmo.

Os avanços nos sistemas de detecção mediante câmaras estereoscópicas oferecem novas possibilidades em aspectos relacionados com o controle de plantas invasoras, embora sejam limitados pelo efeito da luminosidade atmosférica que está sempre mudando. A direção de máquinas de colheita sobre cultivos permanentes alinhados encontra na análise de imagem uma boa alternativa, ou complemento, dos sistemas GNSS.

Gestão de sistemas agrícolas

Para rentabilizar o conjunto de tecnologias que

Robô Amazone-Bosch.

constituem a denominada 'agricultura de precisão' necessita-se fechar o ciclo agrícola, ao mesmo tempo em que toda a informação obtida se utiliza para uma gestão integral do sistema, que inclui o traçado das colheitas e a logística das máquinas no campo, de grande interesse em uma agricultura empresarial, mas pouco útil para os pequenos empresários que constituem uma elevada porcentagem dos agricultores, inclusive com bom nível de mecanização.

A robótica: Futuro próximo... Futuro longínquo?

Em muitos congressos relacionados com a engenharia mecânica aplicada à agricultura se apresentam numerosos trabalhos com experiências relacionadas com a robótica em trabalhos de campo.

Em geral, são robôs de pequena dimensão, e que por isso teriam grandes dificuldades para movimentar-se pelo solo agrícola. Em geral, pretendem desenvolver um software a partir de sensores de diferente natureza, que poderiam ser utilizados na automatização de robôs de maior tamanho.

Nessa linha, alguns fabricantes estão desenvolvendo robôs de maior tamanho, como a Amazone apresentou na última Agritechnica, em Hannover, mas que ainda está em uma fase experimental e que tardará em chegar ao mercado. Os tratores sem operadores são uma realidade desde o ponto de vista tecnológico, mas a retirada do operador está limitada por razões de segurança.

Além de que é preciso salientar a rentabilidade dessa opção, e as situações de mercado nas que poderiam ser rentáveis, quando a mão de obra agrícola é abundante em muitas regiões.

Concluindo

A agricultura novamente exerce um papel muito importante no setor econômico, o que beneficia aos agricultores e aos fabricantes de máquinas. Há países cujos recursos naturais lhes permitem fazer da agricultura um motor para seu desenvolvimento econômico e industrial. Em outros países se busca ao menos o auto abastecimento, como forma de garantir a segurança alimentar (quantidade e qualidade).

Existe uma preocupação pelo desenvolvimento de uma agricultura sustentável compatível com o ambiente e se detecta as possibilidades de dedicação energética de uma parte da atividade agrária, como em combustíveis de segunda geração e sem dispor de ajudas oficiais.

Nessa situação para os diferentes mercados são previsíveis nas:

Áreas geográficas com maior nível de desenvolvimento (EUA, UE):

- Fabricação de tratores e máquinas de altas e muito altas potências, com elevado nível de tecnologia.
- Centralização da fabricação a partir de componentes procedentes de qualquer região para baixar custos.
- Especial atenção a motores com baixas emissões, transmissões automatizadas, eletro-hidráulica e ergonomia e segurança.
- Exportação e intercâmbio da produção.

Áreas geográficas com demanda própria muito elevada (China, Índia):

- Fabricação de tratores e máquinas de baixas potências, robustos e confiáveis, com tecnologia básica (agricultura e transporte)

- Fabricação de componentes para outros fabricantes de projeção internacional.
- Exportação de tratores e máquinas simples, para países desenvolvidos, competindo em preço e especialmente para as zonas de menor nível de desenvolvimento (África).
- Presença das grandes multinacionais do setor, com fábricas próprias ou associadas a empresas locais.

Áreas geográficas com demanda própria e fábricas antiquadas (Federação Russa):

- Mudança das estruturas de fabricação mediante desenvolvimentos próprios e acordos com as grandes multinacionais do setor.
- Fabricação de tratores e máquinas agrícolas com elevada capacidade de trabalho e uma tecnologia intermediária.
- Exportação de tratores e máquinas a países desenvolvidos e em desenvolvimento.
- Necessidade de potencializar suas redes comerciais, e os serviços de assistência técnica e garantias de produto.

Áreas geográficas com demanda própria e agricultura competitiva (Brasil, Argentina):

- Fabricação de tratores e máquinas de alto desempenho, robustos e muito confiáveis, com tecnologia intermediária.
- Fabricação de produtos para e desde as multinacionais implantadas na região.
- Exportação de tratores e máquinas a países desenvolvidos e em desenvolvimento, competindo em preço.
- Fabricação de máquinas especializadas em tecnologia de plantio direto, com grandes desempenhos (semeadoras e pulverizadores).

Resumindo:

- A mecanização da agricultura está resolvida em nível dos grandes cultivos (tecnologia madura).
- Novos desenvolvimentos para a colheita de biomassa com fins energéticos e hortaliças para a indústria.
- Funcionamento da 'Agricultura de Precisão', e dos sistemas de comunicação entre tratores e máquinas acionadas (ISO-BUS).
- A mecatrônica e a robótica são experimentadas para situações especiais, como as estufas, mas com um objetivo de utilização em longo prazo.❑

Luis Márquez
Dr. Eng. Agrónomo
Pte. AENOR/CTN 68 'Tratores y maquinaria agrícola'

34ª EXPOINTER (Rio Grande do Sul)

NOVIDADES E CONSOLIDAÇÃO DAS GRANDES EMPRESAS

Entrada da Expointer (Fonte: site oficial do Evento).

O Parque de Exposições Assis Brasil, uma área de 141 hectares localizada no município de Esteio, ao lado da BR 116, foi sede de uma das maiores e mais importantes exposições-feira. Nove dias, entre 27 de agosto e 4 de setembro, em que o Rio Grande do Sul mostrou ao mundo as suas principais riquezas. A 34ª Expointer leva a marca da inovação e da qualidade como fatores que impulsionam a economia gaúcha, fortalecendo o projeto de desenvolvimento sustentado.

Mais uma vez a Expointer foi realizada com grande sucesso de público e vendas. Crise? Não, lá não chegou. Alguns setores foram ligeiramente afetados, mas as grandes safras de milho e soja e o preço da carne alavancaram os negócios. Esta foi uma feira de grandes novidades e consolidação das grandes empresas do setor através da multiplicidade de equipamentos oferecidos ao consumidor. Poucos anos atrás a oferta de pulverizadores auto-propelidos era privilégio de poucos. Hoje todas as grandes marcas estão oferecendo diversas versões e modelos. Também com relação aos tratores, o mercado vem se abrindo para as diversas marcas e modelos com potências variando desde 10 cv até 300 cv ou mais. A agricultura de precisão, os softwares aplicativos e a automação entraram firme nos produtos agrícolas em geral, propiciando uma variedade enorme de opções e aplicações. Portanto, o que resta ao agricultor é por as mãos à obra e, como sempre, trabalhar duro e fazer desse Brasil o celeiro do mundo.

Tramontini.

Estande da John Deere, mostrando o trator da série 6000 J.

John Deere

Vencendo a crise e se firmando no Brasil com produtos nacionais

De acordo com os diretores da JD na coletiva da Expointer, a empresa tem uma visão realista da crise européia e dos EUA, e é uma das empresas mais bem preparadas para enfrentar a crise Européia, já que tem seus investimentos baseados em longos prazos e não em momentos. A empresa vai fazer 175 anos o ano que vem e encara a CRISE como uma oportunidade – nestes momentos acontecem movimentos em diversos setores. A maior novidade da JD, além dos novos tratores (dobraram para 16 os modelos disponíveis ao agricultor nos 3 últimos anos) e atualizações em sistemas de agricultura de precisão e máquinas especiais (carregadoras frontais, enfardadoras cilíndricas e linha completa de colhedoras), foi a mudança de seu escritório de Porto Alegre, que engloba departamentos como Marketing e Diretoria, para a região de Indaiatuba (Campinas/SP) perto do aeroporto de Viracopos e numa região central do Brasil.

Colheitadeira 9770 STS: Nesse sistema, o recolhimento dos grãos é feito por esteiras que os conduzem ao canal de alimentação da colheitadeira, com melhor aproveitamento.

A John Deere se preocupa com os dois setores do mercado, o familiar, que opera os seus próprios produtos agrícolas, mas também o lado do produtor profissional ou empresarial, que necessitam de grandes máquinas, produtivas e econômicas.

As máquinas estão cada vez mais eficientes e preparadas para serem operadas com maior facilidade e com menor numero de equipamentos para realizar todas as operações necessárias ao longo da cultura.

Coletiva da John Deere na Expointer (Paulo Herrmann, João Pontes e Alfredo Miguel Neto.)

Massey Ferguson

Compactação do solo minimizada e telemetria são as novidades

Um conceito inédito de tráfego controlado para grãos e um sistema pioneiro de monitoramento da frota de máquinas à distância, complementando um portfólio que já conta com os sistemas de piloto automático e outras inovações, foram as novidades da MF para a feira

Trator Massey Ferguson série 4200 exposto na feira.

O sistema promove a diminuição da compactação pela utilização das máquinas nos mesmos rastros e, claro, a padronização das larguras de trabalho de tratores, implementos, pulverizadores e colheitadeiras. A marca coloca o sistema chamado de Tráfego Controlado Massey Ferguson à disposição em toda a sua rede de concessionárias.

Outro lançamento trazido pela Massey Ferguson é o sistema de telemetria AGCOMMAND. A novidade

A tradicional colhedora de grãos da MF com plataforma de grande largura.

oferece a possibilidade de monitorar a partir do escritório todo o trabalho realizado pelo equipamento no campo.

A marca Massey Ferguson é líder no mercado brasileiro de tratores há quase 50 anos ininterruptos. É fabricada pela AGCO, maior fabricante de tratores da América Latina e a maior exportadora do produto do Brasil. Os tratores, colheitadeiras e implementos Massey Ferguson são exportados para mais de 80 países, com atuação destacada nos Estados Unidos, Argentina, Venezuela, Chile e África do Sul. As fábricas no Brasil ficam no Rio Grande do Sul: Canoas (tratores), Santa Rosa (colheitadeiras) e Ibirubá (implementos).

Como novidades a Massey Ferguson apresentou na Expointer 2011, as suas enfardadoras e os seus pulverizadores, disponíveis atualmente em toda a sua extensa rede de revendedores no Brasil.

Valtra

Avança no mercado de colheitadeiras e lança na Expointer a BC4500R para arroz irrigado

Valtra apresenta portfólio completo na Expointer 2011 e aposta no segmento de colheitadeiras e tratores entre 100cv e 125cv

A Valtra, marca do grupo AGCO, chega a Expointer 2011 com um crescimento de 37% no segmento de colheitadeiras no Rio Grande do Sul no acumulado de janeiro a julho e expectativas de ampliar a atual participação no estado de 7% para 10% neste nicho até o final do ano e lança na feira sua primeira colheitadora para o setor orizicola (arroz), a BC 4500R.

Além do segmento de colheitadoras a empresa fortalece sua tradição em tratores entre 100cv e 125cv e lidera o ranking com o modelo BM 125i.

A linha de produtos Valtra inclui tratores de 50 a 215 cavalos, colheitadeiras, implementos e pulverizadores. A empresa é líder no segmento canavieiro, está no Brasil

Colheitadora arrozeira da Valtra lançada na feira.

Trator Valtra A550 exposto na Expointer 2011.

desde 1960, sendo a primeira empresa do segmento a se instalar no país. Conta hoje com uma rede de 160 pontos de venda e assistência técnica no país, além de 13 distribuidores nos demais países da América Latina e exporta para mais de 60 países.

CASE IH

Apresenta nova colhedora de cana-de-açúcar e tratores de grande porte

Colhedora de cana-de-açúcar A4000 apresentada na feira está disponível para o Programa Mais Alimentos.

Tratores Case IH de grande porte da série 95 apresentados na Expointer.

NEW HOLLAND

Apresenta projeto inédito de bioenergia, lança maior trator produzido no Brasil e entra no mercado de pulverizadores

A marca New Holland se especializou no sucesso de seus clientes, agricultores, pecuaristas, locadores e profissionais da agricultura, ou qualquer que seja o segmento em que eles atuem. Seus clientes podem contar com a mais ampla oferta de produtos e serviços inovadores: uma linha completa de equipamentos, de tratores a colheitadeiras, complementados por serviços financeiros feitos sob medida e planejados por especialistas em agricultura.

A grande novidade da New Holland na Expointer 2011 foram os equipamentos específicos para a produção de biomassa, tanto do palhiço de cana-de-açúcar como de eucalipto adensado colhido precocemente de forma contínua.

Linha Completa para recolhimento do palhiço de cana-de-açúcar incluindo, ancinho enleirador, enfardadora e carreta transportadora com guincho de suspensão do fardo.

Lançamento da NH na feira, a primeira colhedora contínua de eucalipto precoce adensado do Brasil.

MONTANA

Além dos tradicionais pulverizadores, diversas outras máquinas foram apresentadas

A Montana apresentou sua linha completa de Pulverizadores.

AGRALE

A Agrale amplia seu porfólio de tratores com unidades mais potentes

Tratores Agrale expostos na feira.

STARA

Surpreende com a apresentação de tratores na sua linha de produtos, originário de parceria com fabricante argentino

Novos tratores apresentados pela Stara.

SEMEATO

Também apresentou novidades na sua linha de produtos

Colhedora de grãos da Semeato apresentada em diversificado estande

AGRIMEC

YANMAR

OPERAÇÕES MECANIZADAS NA SILVICULTURA E NA COLHEITA

As empresas florestais no Brasil têm adotado o sistema de melhoria contínua em seus sistemas mecanizados nas operações silviculturais e de colheita de madeira, reduzindo drasticamente os índices de acidentes nestas atividades, aumentando o nível de especialização dos colaboradores e reduzindo os custos operacionais a patamares dificilmente encontrados em outros países no mundo.

Prof. Saulo Guerra e
Éder Garcia

A mecanização da silvicultura e da colheita florestal no Brasil iniciou-se nos anos 60 com a introdução de tratores agrícolas de pneus para operações silviculturais e, na década 70, das motosserras profissionais e dos tratores agrícolas equipados com garras hidráulicas adaptadas no sistema de três pontos para a colheita e baldeio de madeira, além de gruas hidráulicas para carregamento de caminhões ou movimentação das pilhas de madeira no campo ou na indústria.

Nas décadas seguintes até a presente data, diversos modelos e conceitos foram apresentados, ensaiados e comercialmente validados, gerando um universo muito amplo de inovações. A seguir serão apresentados alguns conceitos de equipamentos para preparo de solo e plantio, bem como, colheita e transporte de toras.

Preparo do solo e plantio

O manejo do solo prima pela conservação dos recursos químicos (nutrientes no solo), biológicos (macro e micro-organismos benéficos para desenvolvimento das raízes e para a disponibilização de nutrientes) e físicos (boa aeração e ausência de impedimento para crescimento radicular) a fim de se ter a melhor produtividade da cultura florestal. Neste contexto, o preparo do solo contribui para o desenvolvimento

Rebaixador de tocos.

das espécies de rápido crescimento, como o eucalipto.

As atividades de roçada e de destoca podem ser consideradas como de preparo da área antes das operações de preparo do solo. No caso da roçada, tem-se aplicado herbicidas para o controle das ervas daninhas; no caso da destoca, algumas alternativas não-mecânicas tem sido investigadas, sendo uma delas a inoculação de fungos não-patogênicos para a aceleração da degradação dos tocos.

Coveador com preparo simultâneo de duas linhas de plantio (Lanças, K. P.).

No início das atividades silviculturais no Brasil o preparo era convencional, ou seja, revolvimento do solo em camadas de 15 a 20 cm de profundidade, em toda a área de plantio, via aração e gradagem, o que causava intensa mineralização da matéria orgânica e perda de insumos via erosão ou via lixiviação. Com o desenvolvimento das empresas e dos institutos de pesquisa, outras técnicas foram sendo desenvolvidas, dentre elas a de plantio direto ou coveamento e cultivo mínimo ou subsolagem. O plantio direto persistiu em pequenas propriedades e, ainda é praticado em silviculturas de regiões montanhosas, sendo que a diferença para as últimas décadas está na utilização de coveamento mecanizado, o que era feito de forma manual.

Em regiões nas quais a paisagem geomorfológica permite a mecanização, o preparo tem sido feito via subsolagem e, em alguns casos, via escarificação; a diferença está na profundidade de trabalho. Quando os solos possuem algum impedimento físico adota-se uma subsolagem em profundidade de cerca de 50 cm. A função principal do subsolador é romper a camada endurecida, naturalmente ou por intenso tráfego de máquinas durante longo período, abaixo da camada arável.

Coveador-adubador (Lanças, K. P).

A decisão pelo método de preparo do solo depende de alguns fatores: a caracterização da área de plantio por meio de dados de resistência à penetração, declividade do terreno, área nova ou área de reforma do povoamento florestal, espaçamento, método de aplicação do adubo.

Algumas operações de preparo do solo podem ser feitas em conjunto com operações de correção da acidez (calagem) e fertilização (aplicação de adubos). Há subsoladores no mercado que possuem acoplados depósitos e aplicadores de adubos, há também aplicadores de calcário em área total que podem ser utilizados em plantios florestais.

O plantio, segundo Sturion e Bellote (2000), pode ser feito de três formas: manual, semi-mecanizado e mecanizado. O grande desafio do plantio mecanizado está no fato de que, nas operações florestais, é feito o transplantio das mudas que estavam no viveiro para o seu local definitivo, o campo, sendo uma atividade não muito simples, quando comparada as operações agrícolas de semeadura. O plantio manual, por covas, fica destinado a áreas íngremes ou com intensa presença de tocos ou, ainda, regiões

Subsolador adubador florestal, os discos são utilizados para quebras os resíduos compostos, principalmente, por galhos. (Lanças, K. P.).

com solos pedregosos, sendo o procedimento inicial do plantio manual a demarcação das covas.

O plantio semi-mecanizado resume-se no preparo do solo mecanizado (convencional ou cultivo mínimo) com o plantio manual, baseando-se em sulcos no solo com profundidade em torno de 25 cm (escarificação) seguindo-se a curva de nível. Neste processo, o adubo deve ser depositado no fundo do sulco, em filete contínuo.

No plantio mecanizado, a sulcação com aplicação de adubo e o plantio são realizados com uma plantadora, sendo as mudas distribuídas por um operário sentado na parte traseira do equipamento. Ocorreram, no Brasil, tentativas com plantadoras de mandioca adaptadas para mudas de espécies florestais de rápido crescimento.

Algumas considerações acerca do preparo do solo podem ser enumeradas: o preparo do solo no sentido do declive acarreta perdas de solo e de nutrientes; as técnicas que contemplam maior revolvimento do solo promovem maior arranque inicial das mudas; porém, provocam perda nutricional do sistema; o revolvimento na entrelinha de plantio, no caso de áreas de condução de rebrota, pode resultar em ganhos de produtividade porque incorpora os resíduos do ciclo anterior, mas ocasiona perda de solo; o sistema de cultivo mínimo é o mais adotado pelas empresas do setor florestal e apresenta bons resultados do ponto de vista da sustentabilidade da produção.

Mecanização na colheita

Durante a década de 70 os equipamentos foram aperfeiçoados e levados ao limite de suas capacidades operacionais, sendo que, na década de 80, começaram a operar no país máquinas e equipamentos do tipo *feller-buncher* montados em triciclos, ainda de capacidade restrita no campo.

Na década de 90, com a abertura do país para produtos importados, as máquinas e equipamentos de ponta, para a época, de origem americana e européia começaram a operar nas florestas plantadas nacionais e causaram a grande revolução em termos de terminologias, de silvicultura e de sistemas de corte e baldeio. Foi nesta época que equipamentos, ainda hoje conhecidos, como *harvester*, *feller-buncher*, *slingshot*/processador, *forwarder* e *skidder*, oriundos de países Escandinavos (Finlândia e Suécia, prioritariamente) que representam cerca de 70% do sistema de corte conhecido como CTL (Cut To Lenght – corte das árvores em toras curtas de mesmo comprimento) consolidaram os conceitos e equipamentos em território nacional.

Harvester.

Independente do sistema de colheita (toras curtas, toras longas ou árvore inteira), o *harvester* é o equipamento de corte e processamento mais utilizado na derrubada e processamento, dada a sua alta produtividade. Frequentemente, é empregado no descascamento das árvores, no desgalhamento e no corte em toras de comprimento predeterminado (traçamento), deixando-se as toras agrupadas e prontas para serem retiradas da área de colheita – baldeio.

Feller buncher.

O *harvester* é uma máquina autopropelida, constituída por um braço hidráulico e um cabeçote processador, sendo que pode executar, simultaneamente, as operações de derrubada, desgalhamento, descascamento, traçamento e empilhamento da madeira (MACHADO, 2002).

O *Feller Buncher* é o equipamento que pode ser utilizado no sistema de toras curtas ou toras longas, sendo muito empregado na derrubada e agrupamento de árvores em feixes, não realizando o descascamento, nem o desgalhamento ou o corte das toras em diferentes comprimentos. É o principal equipamento para colheita de plantios onde exista rebrota sendo que sua principal característica é o corte e acumulo de árvores em seu cabeçote antes da deposição do feixe de toras no solo.

Os cabeçotes processadores são equipamentos utilizados na remoção dos galhos e casca, mesmo que parcialmente, além de processar o feixe de árvores inteiras reduzindo ao comprimento (CTL) adotado pelo usuário. Apresentam um alto desempenho operacional, entretanto a disponibilidade mecânica deste equipamento deve ser alvo de estudo e aprimoramento, pois, talvez, seja o equipamento de colheita com a menor disponibilidade.

Processador.

Finalmente, dentre os equipamentos de baldeio das toras colhidas e processadas no campo tem-se o *forwarder* como um equipamento simples, mas não menos importante equipamento no processo de colheita e transporte de madeira. Ele pode ser uma carreta tracionada por um trator agrícola, sendo carregado manualmente, ou até um veículo autopropelido com tração em todos os eixos e de auto-carregamento, sendo utilizado para transporte de toras curtas ou longas

Já o *skidder* é um trator florestal ou agrícola de grande porte com um sistema de pinça traseira para agarramento e arraste das árvores inteiras para a borda do talhão, sem carregamento das mesmas.

Forwarder.

Conclusões

A partir de poucos anos atrás até os dias de hoje, as máquinas de alta tecnologia, com comandos eletrônicos, computadores de bordo e toda sorte de aparatos tecnológicos, foram disponibilizadas para o mercado brasileiro. Com isso, uma fase de vertiginosas transformações no processo de mecanização da colheita florestal no Brasil, fizeram dos operadores dos equipamentos de baixa tecnologia em leigos para operar os de alta tecnologia, gerando uma carência tecnológica no processo de mecanização florestal no Brasil.

As máquinas de alta tecnologia e de alta produtividade geram um aumento de competitividade e, em decorrência justamente da mudança, impõem uma nova realidade na estruturação do processo, não apenas novas características para a atividade, mas, sobretudo em relação às competências que os operadores de máquinas para a colheita florestal devem possuir.

A evolução dos sistemas mecanizados proporcionou melhores condições de trabalho, redução dos custos devido o incremento de produtividade e diminuição de mão-de-obra. O Brasil, que por muitos anos, adaptou a tecnologia européia e americana, começa a desenvolver novos equipamentos e de aplicação específica

Os desafios impostos pela mecanização da colheita florestal são muitos; porém, a carência de profissionais qualificados na área de operação de equipamentos de colheita florestal no Brasil apresenta-se como um dos maiores dentre os demais.

As empresas do setor florestal enfrentam elevado grau de dificuldades na identificação de pessoas dotadas de potencial para serem capacitadas na ocupação e muitas vezes despendem tempo e recursos financeiros na preparação de pretensos bons operadores que, na realidade, são desprovidos de tal potencial, o que resulta em baixa produtividade dos equipamentos, indisponibilidade mecânica e operacional, altos custos operacionais e de manutenção, que trazem como conseqüências graves impactos ambientais, grandes riscos de acidentes de trabalho, utilização não racional dos equipamentos, além de outros danos.

Desta maneira, como requisito indispensável, se faz necessário o treinamento da mão-de-obra para operação destes modernos, eficientes e seguros equipamentos, sendo que os futuros operadores de máquinas e equipamentos florestais devem encontrar no país, equipamentos simuladores e instrutores habilitados para tal atividade.❏

REFERÊNCIAS

MACHADO, C. C. (ed.) Colheita florestal. Viçosa-MG: Editora UFV, 2002. 468p.

STURION, J. A. e BELLOTE, A. F. J. Implantação de povoamentos florestais com espécies de rápido crescimento. In: GALVÃO, A. P. M. (org.) Reflorestamento de propriedades rurais para fins produtivos e ambientais: um guia para ações municipais e regionais. Colombo-PR: EMBRAPA Florestas, 2000. p. 209-218.

Agritechnica 2011: Hannover (Alemanha), 14-19 de novembro

MAGNÍFICA

A Agritechnica se consolida como a maior feira de máquinas agrícolas da Europa. Mais de 2.700 expositores e 415.000 visitantes participaram da 14ª edição, que voltou a se destacar por seu amplo programa de atividades e uma exposição com equipamentos de trabalho "maiores, mais rápidos e mais largos".

A Agritechnica não pára de crescer. A 14ª edição, que ocorreu no ambiente de feiras de Hannover, dos dias 14 a 19 de novembro, com duas jornadas prévias para profissionais, pulverizou todos os registros anteriores e confirmou o evento alemão como o maior de todos os que se organizam na Europa.

Esta afirmação é atestada pelas mais de 2.700 empresas que participaram de forma direta, como expositores e os 415.000 visitantes que, segundo informações da organização, visitaram a exposição. Além disto, 18.000 pessoas participaram com intenção decidida de efetuar algum investimento nos equipamentos e/ou soluções apresentadas.

O crescimento da feira vai paralelamente à sua expansão internacional. Dela participaram expositores procedentes de 48 países, o que representa um incremento de três dígitos percentuais em relação à edição de 2009.

O mesmo ocorre com a cifra de visitantes, que se duplicou na última década e representou aumento de 18% com relação à edição passada, visto que 100.000 profissionais (+25%) vieram de fora da Alemanha.

Os Países Baixos (mais de 10.000 visitantes) lideraram esta classificação, seguidos da Suíça (9.000), Áustria (8.400), Irlanda (6.100), Dinamarca (6.000), França (5.400), Reino Unido (5.200), Finlândia (3.300), Itália (3.200), Polônia (3.200), República Checa (3.000), Rússia (2.300) e Ucrânia (1.600). O marcante perfil internacional da Agritechnica se refletiu no forte aumento dos visitantes procedentes da América (6.100) e de países emergentes como Índia, China e Paquistão (2.000).

Mas o cenário da Agritechnica é a Alemanha, um mercado muito potente, com particularidades que o fazem nitidamente diferente dos outros, entre eles o espanhol e outros da região mediterrânea. Na exposição de Hannover se aposta em equipamentos de trabalho "maiores, mais rápidos e mais largos", dirigidos às empresas e profissionais com grandes áreas agrícolas e que, além disto, exigem as soluções tecnológicas mais avançadas aplicadas ao setor agrícola.

A eficiência e o respeito ao meio ambiente são, possivelmente, os dois conceitos que estão mais na moda, atualmente. Prova disto foi o êxito obtido pelo espaço especial (Smart Farming) dedicado à "agricultura inteligente" e à produção integrada e sustentável, onde se ofereceram os últimos avanços em tecnologia de sensores, navegação e gestão de dados.

Mas nem todos os assistentes vêm à feira na busca de uma determinada máquina. A Agritechnica é muito mais que uma simples exposição estática de equipamentos e soluções agrícolas. É ponto de encontro de agricultores, redes de vendas e, em geral, os profissionais relacionados de uma forma ou outra com o setor. Este é o caso dos mecânicos, uma profissão que em muitos países europeus necessita de pessoas interessadas e que em Hannover gozam de uma zona especial, chamada Workshop Live, onde aprendizes e especialistas demonstram e compartilham suas habilidades no serviço de manutenção das máquinas agrícolas. O programa da Agritechnica é tão amplo como variado. São muitos os fóruns e eventos internacionais organizados para abordar os temas de maior interesse para os agricultores profissionais e os especialistas. Entre eles, se destaca uma Mesa Redonda com a participação de 400 jovens empresários de vários países europeus que discutiram sobre a gestão das fazendas.

	Alemanha		Outros países		Total	
	Expositores	Visitantes	Expositores	Visitantes	Expositores	Visitantes
1995	718	152 476	336	25 878	1 054	178 354
1997	793	188 119	383	28 789	1 176	216 908
1999	900	196 821	444	29 670	1 344	226 491
2001	905	215 322	426	32 175	1 331	247 497
2003	940	190 431	452	36 543	1 392	226 974
2005	1 019	215 387	494	44 336	1 513	259 723
2007	1 290	260 000	957	80 000	2 247	340 000
2009	1 210	275 000	1 087	80 000	2 307	355 000
2011	1 361	315 000	1 337	100 000	2 698	415 000

Demonstrações florestais

Em um dos amplos espaços exteriores do enorme recinto de feiras de Hannover se desenvolveu um programa de demonstrações de máquinas florestais no qual tomaram parte algumas das empresas expositoras interessadas em um segmento do mercado em claro crescimento, tanto na Alemanha como em outros países do mundo.

A AGCO adquire 10% do fabricante de colhedoras Sampo

Uma das grandes notícias da feira surgiu na segunda-feira dia 14 de novembro, com o anúncio do Grupo AGCO, que adquirira participação de 10% da Sampo Rosenlew, fabricante finlandês de colhedoras e máquinas florestais. A joint venture, ratificada no stand da Valtra pelos principais diretores de ambas as companhias, inclui também os aspectos da distribuição de produtos e o fornecimento de componentes.

A AGCO distribuirá, sob suas marcas, as colhedoras Sampo Rosenlew nos mercados chave da Europa, África, Oriente Médio (EAME), Rússia e os países CIS ("Commonwealth of Independent States": CEI – Comunidade dos Estados Independentes), como a Armênia, Azerbaijão, Cazaquistão, Quirguistão, Moldávia, Tajiquistão, Turquemenistão e Uzbequistão. As máquinas serão entregues pelo fabricante nórdico, integralmente, ou em partes para sua montagem posterior. A AGCO, das suas instalações em Breganze (Itália), especializada em equipamentos para recolhimento, fornecerá peças ao fabricante finlandês.

"Esta operação apresenta importantes oportunidades para ambas as companhias", disse o Diretor General de AGCO para a região EAME, Gary Collar. "Isto nos permite oferecer uma linha de produtos, ampliada na categoria de pequenas colhedoras, melhorando ainda mais nossa capacidade para o desenvolvimento do negócio florestal na região da Europa, África, oeste da Ásia e norte da África". O Presidente do Grupo, Martin Richenhagen, descartou que esta operação represente a aparição de colhedoras marca Valtra na Europa.

Diretores da AGCO e Sampo explicaram o acordo no estande da Valtra.

Na conferência de imprensa, o Presidente e Conselheiro Executivo da Sampo Rosenlew, Jali Prihti se mostrou "encantado" com a joint venture. "Já temos laços históricos com a AGCO e suas marcas e este novo acordo permite nos beneficiarmos com a distribuição de nossos produtos, particularmente nos mercados em desenvolvimento, onde a AGCO tem uma forte presença. Além disto, nos permitirá manter relações estratégicas em projetos conjuntos".

A Massey Ferguson relança sua imagem

Sob o lema “Fast Forward” (para frente com rapidez) utilizou a feira para fortalecer sua imagem de marca. Os principais produtos apresentados foram, em tratores, as séries MF 7600, com motores de 6 cilindros de 185 a 260 CV e transmissão semi-automática Dyna-6 Eco ou contínua Dyna-VT, e a ampliação da série de “especiais” MF 3600, com três modelos VSF com motor de 3 cilindros e 3,3 litros de cilindrada, de 84, 94 e 102 cv, com uma nova geração de transmissões com inversor “Powershuttle” e posto de operação atualizado. No restante destacou a nova enfardadora gigante 2170 XD Extra Density, que monta fardos de 1,2 x 0,88 metros com uma densidade em torno de 15-20% superior e “pick up” (abertura de entrada) com largura de trabalho efetiva de 2,26 metros.

Bellota

Foram lançadas duas novas patentes mundiais. Aumentar a vida dos componentes e facilitar a troca rápida dos discos e lâminas são os dois grandes desafios nos quais trabalha a equipe de pesquisa e desenvolvimento da Bellota Agrisolutions.

Um deles é a patente denominada Intop, que representa a introdução na peça, de pequenas placas de carboneto de tungstênio para melhorar a dureza e prolongar a vida útil do produto. Também representa uma importante novidade o novo sistema de troca rápida de discos de grades, que segundo a companhia reduz em, pelo menos, 50% o tempo de troca das mesmas e melhora as condições de trabalho do agricultor. Mais enfocado ao mercado brasileiro é o sistema de troca rápida de lâminas que se utilizam na colheita da cana de açúcar.

Oficinas ao vivo

Durante a programação especial “Workshop Live” (ao vivo na oficina) os especialistas, de aprendizes até mestres mecânicos, demonstraram seu saber fazer, realizando os habituais trabalhos de manutenção e serviços que exigem as máquinas de alta tecnologia. Além disto, os fabricantes deram informação sobre as atrativas áreas profissionais que existem para engenheiros mecânicos, especialistas em eletrônica e em informática.

Fóruns profissionais

Os numerosos eventos técnicos e fóruns internacionais com questões atrativas e interessantes para os agricultores profissionais são uma característica da Agritechnica. Foram abordados temas que chamaram a atenção de muitos especialistas e profissionais do mundo todo, que encheram as salas oferecidas pela feira para conhecer as últimas tendências em primeira mão.

A Valtra apresenta vários modelos com motores SCR

Em setembro haviam sido apresentados os modelos menores da Série T, atualizados em cumprimento das novas normas de emissões. Antes chegaram os T183 e T213 e mais tarde os T133 e T153 de 6,6 litros, além dos T163, T173 e T193 com motor de 7,4 litros. Na Agritechnica estrearam os novos tratores da Serie N com motor SCR. Os modelos superiores da série, N163 Versu e Direct, são o trator de 4 cilindros mais potente do mundo, com 163 cv de potência nominal e 171 cv com potência extra. Também buscaram ser destaque no stand a terceira geração da serie S, que foi a primeira do mundo em incluir a tecnologia AGCO e 3 SCR.

Uma marca como a Valtra, com uma marcante tradição florestal, mostrou um novo conceito apresentado junto com a companhia Otzberger: um trator T162 Direct equipado com um carregador florestal reforçado Epsilon, um cabrestante S+R e um sistema de controle remoto HBC.

Outra novidade muito relevante foi um trator T133 HiTech movido à biogás que está equipado com um motor de 6 cilindros, com tecnologia SCR. O trator Valtra T133 Dual Fuel, primeiro trator capaz de combinar o uso de biogás com a tecnologia SCR é a continuação do projeto de biogás de Valtra; o primeiro modelo de prova (um N111 HiTech de 4 cilindros) foi apresentado no verão europeu de 2010. O N111 a biogás demonstrou tanto potencial no processo de provas que a Valtra deseja seguir desenvolvendo sua tecnologia e adaptá-la para seu uso em outros modelos.

Os responsáveis pela marca recordaram que a Valtra é o único fabricante que produz tratores baseados em pedidos individuais dos clientes, com uma experiência de mais de 20 anos fabricando tratores sob medida, e o sistema de pedidos de clientes se encontra em contínuo desenvolvimento. Além disto, nos últimos cinco anos investiram mais de

50 milhões de euros em projetos de desenvolvimento de produto.

Personalização benéfica

Uma das iniciativas que teve mais êxito na Agritechnica foi a exposição do novo trator N113 HiTech, onde os visitantes puderam deixar sua impressão digital, assinatura ou inclusive algum desenho, como exemplo de personalização de produto, uma característica diferenciadora da marca. Finalizada a feira, este modelo será leiloado e a arrecadação se destinará à Escola de Agricultura de Weiveld (África do Sul), que oferece estudos a 600 alunos da área agrícola, tecnologia, gestão hoteleira e processamento de dados. Além disto, a Valtra doará um trator A93 HiTech para o uso da escola junto com os implementos e ferramentas necessárias para ministrar a formação técnica correspondente.

O Presidente da AGCO, Martin Richenhagen, deixou sua marca no trator que será doado.

Brasil e Argentina buscaram destaque

Os dois principais mercados sul-americanos não faltaram ao encontro alemão com a finalidade de expandir seus produtos no 'velho continente'. Várias empresas brasileiras dispuseram do seu stand, algumas delas, como o da Stara, de um tamanho importante.

A Argentina também teve um espaço próprio, com a participação de 29 empresas, dez delas com exposição de máquinas. A expedição contou também com técnicos do Instituto Nacional de Tecnologia Agropecuária (INTA) e outras instituições e organismos do setor.

A família Deutz-Fahr TTV cumpre 10 anos

A Deutz-Fahr aproveitou a oportunidade que oferece a Agritechnica para comemorar o décimo aniversário dos tratores com variação contínua (TTV). Foi em novembro de 2001 quando a Deutz-Fahr apresentou pela primeira vez um trator com transmissão infinitamente variável. Convertia-se, por isto, em um dos pioneiros das transmissões de alta tecnologia, com três modelos de 130, 140 e 160 cv que, já nesta época, contavam com um sistema de gerenciamento junto ao motor/transmissão de

concepção avançada e projetado para oferecer a máxima comodidade de operação. Dez anos depois, a transmissão contínua já está disponível em todo seu catálogo de produtos, com uma oferta que inclui o modelo de média potência Agrofarm de 100-110 cv e todos os segmentos da família Agrotron: os três modelos de 4 cilindros, de 115 a 135 cv, e os mais potentes com 6 cilindros de 150 a 260 cv.

A John Deere abre seu leque de novidades

A John Deere expôs a importante renovação feita na sua gama de tratores. A série 6R, que abrange três modelos com potências de 170 a 210 cv (200 a 240 cv com gerenciamento inteligente da potência) e diferentes transmissões (Autoquad Plus, PowerQuadPlus e Autopower). A série 7R abrange cinco novos modelos com motores PowerTech Plus com injeção por Common Rail de Alta Pressão que oferecem potencias de 200 a 280 cv (230 a 310 cv com Gestão Inteligente de Potência) e até quatro possibilidades de transmissões.

Em outro tipo de máquina, destacou a série S de colhedoras de cereal e arroz, que mostrou os modelos recentemente incorporados, incluíndo o mais potente que alcança 625 cv, todos eles com novo sistema de trilha e separação por um novo rotor. Duas possibilidades de transmissões: ProDrive, que oferece seleção de marchas para condições de colheita normais e para trabalhos especiais e alta velocidade ou transporte, e que permite o ajuste individual de cada marcha por meio da alavanca de controle hidrostático e a nova transmissão de três marchas PBS de troca por botão, disponível para os modelos de menor tamanho.

As novas cabinas Premium e Deluxe das novas colhedoras séries W e T oferecem, segundo o fabricante, uma maior comodidade, qualidade e controle, com um projeto lógico e ergonômico dos principais comandos. Ganham 30% de espaço em relação à versão antiga e incluem um assento cômodo com suspensão pneumática ajustável em 4 direções, com ajuste lombar e maior apoio para as costas do operador.

Em enfardadoras de rolos cilíndricos foram apresentados os modelos 960 e 990, com diâmetros de fardo entre 80-160 cm e 80-185 cm respectivamente, com o exclusivo sistema "fullframe" (estrutura plena), que libera a câmara de enfardamento de toda tensão externa, e o Sistema de Descarga Rápida em menos de cinco segundos.

Dois produtos da John Deere foram premiados como "inovações". Primeiramente, o carregador frontal automatizado com guia paralela eletro-hidráulica, que permite programar posições finais do braço e das ferramentas do carregador, assim como posições intermediárias para toda a faixa de elevação das ferramentas do carregador (guia paralela eletro-hidráulica). Outro premiado, o assento com suspensão ativa Active Seat II, que utiliza módulos elétricos e eletrônicos. A utilização deste sistema de gerenciamento eletrônico permite uma resposta muito mais rápida e se consegue uma redução adicional das vibrações, com uma diminuição simultânea da potência necessária que demandam os sistemas hidráulicos (54 W frente a 500 W).

Um espaço importante do stand se dedicou também às novas tecnologias a serviço da agricultura, como o John Deere "Farmsight" (visão da fazenda), um sistema que oferecerá soluções integradas relacionadas à otimização do Maquinário, da logística e apoio à tomada de Decisão. Este sistema incluirá interfaces de operação intuitivos, sensores e redes sem fio para as máquinas agrícolas, além de dados agronômicos para facilitar o processo de tomada de decisão.

Primeiro aniversário da tecnologia EfficientPower da Case IH

Faz já um ano que foi lançada no mercado e, hoje em dia, a utilizam mais de 75 modelos de trator, pertencentes a quatro séries e a gama completa de colhedoras Axial-Flow. A "Efficient Power" – EP (PE - Potência Eficiente); se trata de uma tecnologia que busca maximizar a produtividade e a eficiência mediante a coordenação da operação do operador do trator e os sistemas técnicos da máquina.

"As novas tecnologias que foram introduzidas com a EfficientPower pretendem otimizar as características técnicas da máquina e melhorar a interface com o operador, com o objetivo de ambos melhorarem em rentabilidade e comodidade", assinalou na conferência de imprensa o Diretor de Marketing da Case IH na Europa, Silvain Blaise. Três novas séries de tratores que utilizam a tecnologia EP são a Farmall U, Maxxum, e a Magnum CVX.

Andreas Klauser: "A agricultura apresenta grandes desafios"

A agricultura terá um papel fundamental no século XXI, devido à maior demanda de produtos agrícolas provocada pelo crescimento incessante da população mundial. É a mensagem transmitida por Andreas Klauser, Presidente e Conselheiro Executivo da Case IH, durante a Conferência de imprensa organizada pela marca na Agritechnica. O diretor sugeriu que as novas estratégias devem dirigir-se para o aproveitamento do potencial dos equipamentos. "A agricultura se apresenta com grandes desafios nas próximas décadas. Isto significa que os agricultores necessitarão produtos inovadores e sustentáveis para serem eficientes nos processos produtivos".

A Case IH espera fechar o ano superando seus melhores registros históricos de vendas. Andreas Klauser explicou que as principais áreas de crescimento são os mercados europeu e norte-americano. Na Europa, a Case IH fechará o ano com aproximadamente 16.000 tratores vendidos, enquanto que na América do Norte aumentou a demanda no segmento de mais de 200 cv. As fábricas estão em plena capacidade operacional e na de Racine (EUA) foi ampliado um turno de trabalho para a produção de tratores da série Magnum.

Um segmento que está mostrando uma importante evolução é o relacionado com a agricultura de precisão (AFS). "Estamos trabalhando intensamente neste setor através de uma aliança estratégica com a Trimble e formando uma nova unidade de negócio dedicada às aplicações avançadas da agricultura de precisão e serviços, com o apoio de especialistas na matéria", recordou Steve Timmons, Diretor Senior de Marketing Global. "Esta nova unidade de negócio é dedicada ao fortalecimento do nosso departamento de I+D e estamos planejando o lançamento de novos produtos e soluções", agregou. Uma destas é o serviço de atenção telefônica permanente Case IH Max Service, que logo incluirá um pacote telemático AFS "Connect" (conexão AFS) para facilitar o acesso remoto às máquinas em tempo real.

As colhedoras CR da New Holland: “Máquina do Ano 2012”

A gama de colhedoras CR da New Holland foi premiada com o prêmio “Máquina do ano 2012” por um júri formado por jornalistas das principais publicações européias sobre máquinas agrícolas, que se mostrou especialmente impressionado pelos eficientes motores FPT ™, “Industrial Cursor” (Tier 4ª) e tecnologia SCR ECOBlue™, a tecnologia de plataformas de corte super leves e o avançado sistema SmartTrax™ de esteiras de borracha.

A nova gama CR desenvolve a máxima capacidade de colheita entre 442 e 567 cv, de modo que os operadores disporão da potência necessária para enfrentar às mais exigentes condições e variedades de cultivos. Os modelos de gama alta CR9080 e CR9090 estão equipados com motores Cursor 13, enquanto que os CR8080 e CR9070 incorporam o motor Cursor 10 de 9,8 litros e o CR8070 tem o motor Cursor 9 com Common Rail de 8,7 litros.

Com o sistema SmartTrax™ a pressão no solo é reduzida em até 57%, em comparação com máquinas de rodas e transfere ao solo a máxima força de tração. Além disto, a partir de 2013 estará disponível uma plataforma de colheita Varifeed™ de alumínio de 12 e 14 metros.

No Concurso oficial da feira, a New Holland recebeu cinco prêmios. Em equipamentos para colheita conseguiu três: um pelo acionamento centralizado da lâmina da barra de corte, outro pela colhedora de uva V 6060, no qual se destaca a melhoria da eficácia e a segurança no trabalho, mediante a determinação da carga sobre a roda, e um terceiro para sua máquina para o recolhimento de azeitonas, projetada para plantações intensivas, que permite adaptar a seção de passagem da máquina ao espaço entre as árvores e na qual foram modificados os agitadores para adaptá-los às características da vegetação das oliveiras. No setor de carga e transporte de produtos agrícolas, pela apresentação do sistema de frenagem inteligente de reboques arrastados por tratores com transmissão CVT. Em eletrônica e gerenciamento, pela chave eletrônica inteligente Smart Key, que tem um chip RFID (identificação por rádio frequência) que permite, exclusivamente, ao operador empregar certas máquinas, previamente ativadas.

Outro desenvolvimento que continua seu curso é o trator propelido por hidrogênio, cuja atualização foi exposta no estande da marca. Se baseia no modelo T6.140 e será capaz de trabalhar com a maioria dos implementos. As “células de combustível” desta “segunda geração” de NH2 oferecem o dobro de energia, aumentando de 50 para 100 kW. Conta com um motor elétrico para a tração e outro para trabalhos com a TDP e serviços auxiliares. Os motores têm uma potência de 100 kW, com um torque constante de 950 Nm e um torque máximo de 1.200 Nm. O depósito pode conter 8,2 kg de hidrogênio submetido à pressão, o suficiente para mantê-lo em funcionamento durante até três horas.

Claas, Recorde aos 75 anos

O grupo Claas comemorou na Agritechnica os 75 anos de introdução da primeira colhedora na Europa. O fez, oferecendo uma edição especial do modelo Lexion 750, assinado por Helmut Claas e com um desenho original do sistema híbrido APS que ele desenvolveu.

Além disto, durante a conferência de imprensa organizada no evento se apresentou a equipe de 13 pessoas que foi capaz de estabelecer um novo recorde mundial trabalhando com uma Lexion 770 Terra Trac, com plataforma de corte Vario de 12 m de largura, que colheu 675 toneladas de trigo em oito horas (capacidade operacional de 85,5 t/h). A marca foi conseguida entre os dias 1 e 2 de setembro no condado inglês de Lincolnshire e, segundo a companhia, com quase 11% menos de combustível consumido em relação ao recorde anterior.

Novidades da Claas Agrosystems

Em colaboração com a Lacos Computerservice, apresentou o sistema Fieldnav Flottenmanagement, que combina a segurança da navegação com funções de gerenciamento, tais como o planejamento, programação e emissão de faturas.

Em cooperação com a Zunhammer chega o software PF-Gulle, que integra de forma inteligente os fertilizantes orgânicos na agricultura de precisão. O uso combinado de um sensor de cultivo, o mapa de aplicação e o sensor NIR tornam possível a aplicação de fertilizante em local específico. O PF-Gulle analisa de forma automática o percurso e os mapas das quantidades solicitadas.

E em colaboração com as empresas Amazonen-Werke, Horsch Maschinen, Kamps de Wild, Lemken, SGT Schönebeck e Zunhammer, mostrou o sistema TONI (Telemática em implementos), que permite recolher no computador de bordo, de forma direta, os dados de toda a unidade de trabalho (trator e implemento), que se registram e se transmitem através do ISOBUS, e independentemente do fabricante da máquina.

O TRH 9800 da Antonio Carraro ganha na categoria de "especiais" e o Massey Ferguson 7624 obtém prêmio pelo melhor "projeto".

John Deere 7280

A Agritechnica voltou a ser o cenário onde se tornou público o resultado do Trator do ano (Tractor of the Year 2012), prestigioso prêmio cujo júri é formado por importantes publicações técnicas de mais de duas dezenas de países europeus, e cujo representante espanhol é a revista Agrotécnica, da mesma editora da Agriworld.

As marcas John Deere, Antonio Carraro e Massey Ferguson foram as vencedoras da décima quinta edição.

A 15ª edição do "Tractor of the Year" (TOY) teve ganhadores: o John Deere 7280 na categoria absoluta, o TFH 9800 da Antonio Carraro na de "especiais" e o Massey Ferguson 7624 teve reconhecido seu projeto (*Golden Design Design – projeto de ouro).* Diretores das empresas premiadas receberam seus respectivos prêmios em uma cerimônia celebrada em Hannover, durante a primeira das duas "jornadas prévias" do evento alemão.

Ocorre que a John Deere e a Antonio Carraro apostaram em seus motores pela tecnologia EGR de fluído único, que evita incorporar um segundo depósito de uréia, como se faz nos tratores que utilizam a tecnologia SCR, como é o caso da Massey Ferguson, a outra marca premiada. Entretanto, Antonio Carraro tem EGR, mas no de nível IIIB, que somente se aplica atualmente aos tratores de alta potência.

Mas o motor e seu desempenho é somente um elemento a mais na valoração de cada modelo apresentado. Cada membro do júri emite seus pontos de acordo com uma série de parâmetros técnicos e por outro lado do preço por cavalo de potência.

Ángel Pérez

Antonio Carraro TRH 9800.

Massey Ferguson 7624.

Honda Civic

A NONA GERAÇÃO DO SEDÃ

Sergio Mendieta

Quando foi totalmente revisto em 2006, o Honda Civic tornou-se a referência em design de seu segmento, e andou colado no Toyota Corolla até o lançamento do City, que fatalmente roubou metade de suas vendas. Agora a Honda apresenta no Brasil a nona geração do sedã, que mudou muito mais do que aparenta, mas só começará a ser vendida em meados de janeiro de 2012.

Até lá a Honda deverá deixar unidades para testes nas concessionárias. Culpa de catástrofes climáticas ocorridas no Japão e na Tailândia, que terminaram comprometendo o fornecimento de peças. Ainda que 16 mm mais longo, o Civic viu seu entreeixos encolher em 30 mm- sem reduzir o espaço interno -ao passo que o porta malas passou de 340 litros para 449 li-

o motor está mais elástico. A transmissão automática de cinco velocidades está disponível para todas as versões.

Em matéria de equipamentos, as versões LXL e EXS, contam com borboletas no volante, ao passo que todas as versões contam com freios ABS, duplo airbag e câmera de ré exibidas no i-MID (uma tela de 5" que também faz as vezes de computador de bordo). No entanto a versão EXS passa a contar também com airbags laterais, além de controle de estabilidade, nela a imagem da câmera de ré é exibida em uma central multimídia com tela de 6,5".

A Honda do Brasil divulgou os preços do modelo, mesmo que só comece a ser vendido em janeiro. Partem dos R$ 69.700 na versão LXS manual. No entanto, a versão mais cara, EXS automática, está 0,98% mais cara, saíndo por R$ 85.900.❑

tros de capacidade. O volume do tanque de combustível foi aumentado de 50 para 57 litros.Sem informar o consumo, a Honda diz que agora o modelo está 2,2% mais econômico do que antes.

O motor 1.8 i-VTEC SOHC Flex mantém o torque e a potência (com álcool 140cv a 6.500 rpm e 174 Nm a 4.500 rpm, e 139cv a 6.500 rpm e 172 Nm a 4.500 rpm com gasolina. No entanto, segundo a fabricante,

A Fiat
O Freemont chega por R$ 81.900

A Fiat apresentou o Freemont, primeiro utilitário esportivo (SUV) da marca italiana fruto da parceria com a Chrysler e baseado no já conhecido Dodge Journey. Para ingressar neste segmento, a Fiat oferece duas versões do carro. A mais barata Emotion custa R$ 81.900, enquanto o modelo top de linha é oferecido por R$ 86.000. Ambas versões contam com motor 2.4 de 172 cv. Enquanto isso, o Dodge Journey continua no mercado, com preço inicial de R$ 99.900 e motor 2.7 de 185 cv.

O Journey Emotion já vem equipado com ABS, air bags frontais, sistema de interatividade com tela de 4,3" touchscreen, ar-condicionado, comandos no volante revestido de couro, computador de bordo e sistema Keyless. Contudo, somente esta versão do Freemont vem com espaço para cinco passageiros. Já o modelo top de linha oferece espaço para sete pessoas, ar-condicionado digital, air bags laterais e tipo cortina, sensor traseiro de estacionamento, regulagem elétrica no banco do motorista e rodas de 17", além dos itens de série da versão mais barata. Os opcionais são: teto solar e bancos de couro.

O motor 2.4 utilizado no Freemont é feito de alumínio e conta com comando de válvulas variável. Ele trabalha em conjunto com uma transmissão automática de 4 marchas, que impulsiona os 1.809 kg do SUV italiano. Na versão de sete lugares, com os bancos rebatidos, o Freemont transporta um volume total de 2.301 litros. Sem esse artifício, é possível levar 145 litros.

A novidade da Fiat chega para disputar espaço com modelos já reconhecidos no mercado, como Chevrolet Captiva, Honda CR-V e Hyundai IX 35.

A Renault
Planeja novo veículo popular

A Renault estaria planejando lançar um novo veículo popular no Brasil. Segundo informações do jornal francês *La Tribune*, a empresa trabalha em um projeto de baixo custo, que seria três vezes mais barato que o Logan, hoje vendido no mercado europeu por 7.700 euros. O novo modelo custaria 2.500 euros na Europa, o que equivale a aproximadamente seis mil reais. O projeto teria dimensões bastante compactas (há quem diga que ele será menor que o Renault Twingo atual, que mede 3,60 metros) e usaria uma plataforma exclusiva, ao invés de aproveitar a base do Logan ou do Sandero. Ainda segundo a página da montadora, o "pai" do novo subcompacto seria Gerard Detourbet, executivo que assumirá o comando da marca a partir de janeiro de 2012 após ter participado do projeto de criação de vários modelos de entrada da Renault.

O novo popular daria origem a uma nova família de compactos, que também teria versões da Nissan. Ainda não se sabe onde o futuro modelo será produzido, mas o investimento de 500 milhões de reais anunciado pela Renault-Nissan em outubro pode dar a pista. Na ocasião, a empresa anunciou que o montante será aplicado na ampliação da fábrica de São José dos Pinhais (PR) e na construção de uma nova unidade em Rezende (RJ), esta segunda voltada para a fabricação de novos modelos.

A Ford

Vai investir R$ 800 mi para fabricar novo modelo global

A Ford do Brasil afirmou que pretende lançar três produtos globais no mercado nacional, possivelmente a nova Ranger, o novo EcoSport e um modelo que a Ford não quis revelar qual é. Este terceiro modelo, aliás, pode ser feito em São Bernardo do Campo (SP), que receberá um investimento de 800 milhões de reais para equipar sua linha de montagem. O modelo em questão pode ser um novo popular da marca, que seria baseado no conceito Start, mostrado em vários eventos pelo mundo, mas o novo Focus também é uma possibilidade. Quanto ao restante do portfólio de automóveis, a Ford assegurou que 100% dos carros vendidos no Brasil serão modelos globais. O evento realizado pela marca neste mês também serviu para mostrar as novidades da linha Edge 2012. O crossover feito no Canadá não mudou por fora, mas ganhou melhorias por dentro.

Demanda mundial por carros exigirá 180 novas montadoras

Engana-se quem imagina que o setor automotivo já está saturado de fabricantes. Pesquisa aponta que a demanda mundial exigirá a abertura de 180 novas montadoras.

Estudo elaborado por Garel Rhys, professor emérito da Universidade de Cardiff, prevê que nos próximos 20 anos serão fabricados mais veículos do que nos 110 anos de história da indústria automotiva.

Segundo a pesquisa, anunciada durante o Fórum Global Automotivo 2011, com o aumento da demanda mundial serão necessárias 180 novas montadoras, que produzirão 300 mil veículos por ano.

"A China é praticamente o único país a oferecer marcas novas", apontou Rhys. Para tal, é estimado um investimento de US$ 200 bilhões pela indústria automotiva.

Novo regime tributário entra em vigor no fim do próximo ano

Após a decisão do STF em adiar para dezembro o aumento do IPI para veículos importados, o ministro da Fazenda, Guido Mantega, anunciou que o governo brasileiro irá, a partir de 2013, aumentar a exigência de índice de nacionalização para a indústria automobilística.

Mantega afirmou que a medida faz parte do novo regime tributário para o setor, que vai entrar em vigor no final de 2012. Além disso, as novas fábricas que estão chegando ao país vão ter mais tempo para se adaptar às exigências. "Podemos flexibilizar, desde que as montadoras que planejam entrar no país se comprometam a aumentar o índice de nacionalização", afirmou em entrevista coletiva realizada em Brasília.

O ministro reiterou ainda que 2011 foi um ano de ajuste e que, apesar de a crise internacional não estar completamente resolvida, a economia do Brasil tem condições de apresentar crescimento no setor, o que viabiliza investimentos na indústria.

Mantega foi questionado sobre o plano de demissão voluntária na GM, já que as montadoras deveriam cumprir o prometido de manter empregos e reduzir preços. "Se ele (o empregado) não quiser, não sai da empresa", salientou.

Em relação a alguns países terem questionado a mudança na alíquota na Organização Mundial de Comércio (OMC), o ministro minimizou o fato. "Foi uma solicitação de informações, não uma ação aberta contra o Brasil. Não houve representação formal na OMC", concluiu.

A BMW

Acelera planos e anuncia fábrica completa no país

Os planos da BMW mudaram. A montadora alemã de carros do segmento premium já planeja construir uma fábrica, com direito a linha de montagem e pintura no Brasil.

O projeto original era para uma unidade em sistema CKD, em que é necessário somente apertar os parafusos dos automóveis no local, pois todas as peças são importadas da Alemanha.

O presidente da empresa no Brasil, Jörg Henning Dornbusch, diz que a montadora já estuda essa modalidade, pois as regras do jogo no Brasil mudaram.

"Para uma empresa que quer crescer na América Latina, principalmente no Brasil, com essa regra do conteúdo local de 65%, não adianta somente montagem. Temos de ter uma unidade fabril", diz o executivo.

Ele adiantou que a empresa está correndo pelos estados brasileiros e seis estão no páreo para levar a fábrica de carros de luxo. "Não temos nenhuma unidade abaixo do México e o Brasil tem um mercado com o maior potencial de crescimento. Sendo assim, é natural que olhemos com mais atenção para o país e esperamos que o governo seja sensível a isso", afirma Dornbusch.

A futura unidade da BMW no Brasil deverá produzir, inicialmente um modelo. Especula-se que seja um carro compacto o que dará condições a marca a ganhar mais mercado no país e na América Latina. Este ano, na região, a BMW deverá comercializar entre 20 mil a 22 mil unidades.

Acordo com a Toyota

O Grupo BMW fornecerá motores a diesel para a Toyota na Europa. No Brasil, os executivos da montadora japonesa intensificaram os apelos para a abertura de uma fábrica de motores e de transmissão.

O Grupo BMW e a Toyota Motor Corporation assinaram protocolo de acordo sobre uma colaboração de pesquisas de médio a longo prazo para tecnologias ecológicas de nova geração.

Com o acordo, o Grupo BMW fornecerá motores a diesel de 1,6 litros e 2,0 litros de combustível eficiente para a Toyota na Europa a partir de 2014.

Os motores serão instalados em determinados veículos produzidos pela Toyota planejados para venda no mercado europeu. Através desse contrato, a Toyota planeja expandir sua linha e suas vendas na Europa de veículos a diesel com economia de combustível e emissão reduzida de CO_2.

Ainda no protocolo, as empresas concordaram em realizar uma pesquisa colaborativa no campo de tecnologias de bateria de íon-lítio de nova geração. Além disso, também identificarão e discutirão sobre outros possíveis projetos colaborativos.

"É um grande prazer celebrar essa relação de colaboração com a BMW, uma companhia com sua própria cultura e um histórico de muitos anos de produção de carros na Europa", afirmou Akio Toyoda, presidente da Toyota.

Já Norbert Reithofer, presidente do Conselho de Administração da BMW, elogiou a tecnologia sustentável desenvolvida pelos japoneses. "A Toyota é a fornecedora líder na tecnologia ecológica no segmento e pretendemos expandir nossa liderança em inovação", disse.

Já no Brasil os executivos brasileiros da Toyota intensificaram os apelos à matriz japonesa para a abertura de uma fábrica de motores e de transmissão no Brasil.

AVALIAÇÃO DE TRATORES USADOS

O MERCADO NECESSITA UM ESCLARECIMENTO SOBRE AS AVALIAÇÕES DE MÁQUINAS E TRATORES USADOS E UM FATOR PRIMORDIAL PARA ISSO É SABER O PREÇO DE VENDA MÉDIO NACIONAL DO MODELO NOVO. PARA UMA MELHOR AVALIAÇÃO É PRECISO, QUE ESTEJA COM REVISÕES EM DIA, CARIMBADA PELO CONCESSIONÁRIO. A SUA MECÂNICA DEVE ESTAR EM PERFEITO ESTADO DE USO, SEUS PNEUS A 50%, SEU ASSENTO EM PERFEITAS CONDIÇÕES, E OS FARÓIS E A SINALIZAÇÃO LUMINOSA EM ORDEM. VALORIZAR-SE-Á A COLOCAÇÃO DE CABINA E SEU ASPECTO EXTERIOR. ESTES PREÇOS SÃO ORIENTATIVOS, PODENDO SER MENORES, POR SUA DETERIORAÇÃO OU SUPERIORES PELA INCORPORAÇÃO DE ELEMENTOS, COMO O AR CONDICIONADO E OUTROS OPCIONAIS.

Agrale

Modelo	Potência	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
4100 4x2	15 CV	28898	26009	23408	21067	20014	19013	18347	17705	17351	17004	16664
4100.4 4x4	15 CV	32916	29625	26663	23996	22797	21657	20899	20167			
4100 GLP 4x2	16 CV	29398	26459	23813								
4118.4 4x4	18 CV	35501	31951	28756	25881	24587						
4230 4x2	30 CV	41250	37125	33412	30071	28567	27139	26189	25273	24767	24272	23786
4230.4 4x4	30 CV	43167	38850	34965	31469	29895						
4230.4 Cargo 4x4	30 CV	39192	35273	31746	28571	27142						
5075 4x2	75 CV	69271	62344	56110	50499	47974	45575	43980				
5075.4 4x4	75 CV	76824	69142	62227	56005	53204	50544	48775				
5075.4 4x4 Compact	75 CV	74774										
5085 4x2	85 CV	75365	67828	61045	54941	52194	49584	47849				
5085.4 4x4	85 CV	82054	73848	66463	59817	56826	53985	52095				
BX 6110 4x4	105 CV	100658	90592	81533	73379	69710						
BX 6150 4x4	140 CV	130972	117875	106087	95479	90705	86169	83153	80243	78638	77065	75524
BX 6180 4x4	168 CV	143813	129432									

Case IH

Modelo	Potência	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
Farmall 80 pla	80 CV	74400										
Farmall 80 cab	80 CV	84000										
Farmall 95 pla	95 CV	89489										
Farmall 95 cab	95 CV	97538										
Maxxum 110 pla	110 CV	97366										
Maxxum 110 cab	110 CV	115247										
Maxxum 125 pla	125 CV	103678										
Maxxum 125 cab	125 CV	122083										
Maxxum 135 pla	135 CV	119164										
Maxxum 150 cab	150 CV	145047										
Maxxum 165 pla	165 CV	139057										
Maxxum 165 cab	165 CV	154994										
Maxxum 180 pla	180 CV	149029										
Maxxum 180 cab	180 CV	164966										
MXM Maxxum 135 4x4 cab	137 CV		133200	119880	107892	102497	97372	93964	90675	88862	87084	85343
MXM Maxxum 150 4x4 cab	149 CV		148500	133650	120285	114270						

MXM Maxxum 165 4x4 cab	170 CV		162900	146610	131949							
MXM Maxxum 180 4x4 cab	177 CV		178200	160380	144342							
Magnum 220 4x4 cab	220 CV	233030	209727	188755	169879	161385	153315	147950				
Magnum 240 4x4 cab	240 CV	263012	236711	213040	191736	182149	173042	166985				
Magnum 270 4x4 cab	270 CV	280000	252000	226800	204120	193914	184218	177771				
Magnum 305 4x4 cab	305 CV	312000										

John Deere

Modelo	Potência	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
5303 4x2	57 CV	40400	36360	32724								
5303 4x4	57 CV	44240	39816	35834								
5403 4x4	65 CV	42720	38448	34603								
5403 4x2	65 CV	50560	45504	40954								
5403 4x4	75 CV			40824	36741	34904	33159					
5403 4x2	75 CV			48600	43740	41553	39475					
5600 4x2	75 CV							35652	34405	33716	33042	32381
5600 4x4	75 CV							42443	40958	40138	39336	38549
5603 4x2	75 CV	48960	44064									
5603 4x4	75 CV	58240	52416									
5605 4x2	75 CV	55920	50328	45295	40766	38727	36791	35503				
5605 4x4	75 CV	60560	54504	49054	44148	41941	39844	38449				
5700 4x2	85 CV							46534	44905	44007	43127	42264
5700 4x4	86 CV							49938	48190	47227	46282	45356
5705 4x2	85 CV	65600	59040	53136	47822	45431	43160	41649	40191	39388	38600	37828
5705 4x4	85 CV	70400	63360	57024	51322	48756	46318	44697	43132	42270	41424	40596
6300 4x4 Syncroplus	100 CV							57346	55338	54232	53147	52084
6300 4x4 Syncroplus/Cabinado	100 CV							67407	65047	63746	62472	61222
6300 4x4 PowerQuad	100 CV							63885	61649	60416	59208	
6300 4x4 PowerQuad/Cabinado	100 CV							64850	62581	61329	60102	
6405 4x4 Syncroplus	106 CV					70568	67040	64693				
6405 4x4 Syncroplus/Cabinado	106 CV					82949	78801	76043				
6405 4x4 PowerQuad	106 CV					78616	74685	72071				
6405 4x4 PowerQuad/Cabinado	106 CV					88274	83861	80926				
6415 4x4 Syncroplus	106 CV	91200	82080	73872	66485	63161	60003					
6415 4x4 Syncroplus/Cabinado	106 CV	107200	96480	86832	78149	74241	70529					
6415 4x4 PowerQuad	106 CV	101600	91440	82296	74066	70363	66845					
6415 4x4 PowerQuad/Cabinado	106 CV	114400	102960	92664	83398							
6600 4x4 Syncroplus	121 CV							73574	70999	69579	68187	66824
6600 4x4 Syncroplus/Cabinado	121 CV							84722	81756	80121	78519	76948
6600 4x4 PowerQuad	121 CV							79706	76916	75378	73870	
6600 4x4 PowerQuad/Cabinado	121 CV							90853	87673	85920	84202	
6605 4x4 Syncroplus	121 CV					76957	73109	70550				
6605 4x4 Syncroplus/Cabinado	121 CV					88617	84187	81240				
6605 4x4 PowerQuad	121 CV					83371	79202	76430				
6605 4x4 PowerQuad/Cabinado	121 CV					95031	90279	87119				
6615 4x4 Syncroplus	121 CV	105600	95040	85536	76982	73133	69477					
6615 4x4 Syncroplus/Cabinado	121 CV	121600	109440	98496	88646	84214	80003					
6615 4x4 PowerQuad	121 CV	114400	102960	92664	83398	79228	75266					
6615 4x4 PowerQuad/Cabinado	121 CV	130400	117360	105624	95062	90309						
7500 4x4 PowerQuad	140 CV								86258	84533	82842	81185
7500 4x4 PowerQuad/Cabinado	140 CV								97041	95100	93189	91334
7505 4x4 PowerQuad	140 CV					99044	94091	90798				
7505 4x4 PowerQuad/Cabinado	140 CV					111856	106263	102544				
7515 4x4 PowerQuad	140 CV	128000	115200	103680	93312	88646	84214					
7515 4x4 PowerQuad/Cabinado	140 CV	144000	129600	116640	104976	99727	94741					
7715 4x4	140 CV	176000	158400									
7810 4x4 Importado	200 CV								120576			
7815 4x4 Importado	200 CV				149940							

7815 4x4	202 CV	196000	176400									
8300 4x4 Importado	240 CV											140971
8400 4x4 Importado	260 CV									164421	161133	157910
8410 4x4 Importado	270 CV							188837	182228	178854		
8420 4x4 Importado	280 CV				205416	195145	185387					
8430 4x4 Importado	310 CV	253600	228240									

Land Track

Modelo	Potência	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
LT 2804 YTO (s/cab.)	28 CV	29440										
LT 8360 YTO (s/cab.)	28 CV	31920										
X404 YTO (s/cab.)	28 CV	36640										
X904 YTO Turbinado (c/cab.)	28 CV	80560										
X1304 YTO (c/cab.)	28 CV	100000										
X754 YTO (s/cab.)	28 CV	54640										
X804 YTO (c/cab.)	28 CV	64000										
X1004 YTO (c/cab.)	28 CV	78400										
LT 5504 YTO (c/cab.)	55 CV	50320										
LT 754 YTO	75 CV	54640										
LT 904 YTO	90 CV	72000										
LT 1024 YTO	120 CV	92800										
LT 1304 YTO	130 CV	100000										

Landini

Modelo	Potência	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
Mistral DT 50 4x4	47 CV	53334	48000									
Technofarm R60 4x2	58 CV	50240	45216									
Technofarm DT 60 4x4	58 CV	55120	49608									
Technofarm DT 75 4x4	68 CV	61600	55440									
Rex DT 75 4x4	75 CV	75555	68000									
Globalfarm 100 4x4	97 CV	78800	70920									
Land Power 140 4x4 plant.	140 CV	121840	109656	98690								
Land Power 140 4x4 cab.	140 CV	134400	120960	108864								
Land Power 165 4x4 plant.	165 CV	125360	112824	101542								
Land Power 165 4x4 cab.	165 CV	137760	123984	111586								
Land Power DT 180 plant.	180 CV	134639										
Land Power DT 180 cab.	180 CV	146640										

Massey Ferguson

Modelo	Potência	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
MF 235 4x2	50 CV								26881	26243	25816	25300
MF 250 4x2	50 CV								26881	26243	25816	25300
MF 250 4x4	50 CV								29032	28451	27882	27324
MF 250 XE 4x2 Advanced	50 CV	40000	36000	32400	29160	27702	26317	25396	24507	24017	23536	23066
MF 250 XE 4x4 Advanced	50 CV	43200	38880	34992	31493	29918	28422	27427	26468	25938	25419	24911
MF 255 4x2 Advanced	50 CV	43200	38880	34992	31493	29918	28422	27427	26468	25938	25419	24911
MF 255 4x4 Advanced	50 CV	46400	41760	37584	33826	32134	30528	29459	28428	27860	27302	26756
MF 265 4x2	65 CV								37198	36454	35725	35011
MF 265 4x4	65 CV								39156	38373	37606	36854
MF 265 4x2 Advanced	65 CV		47196	42476	38228	36317	34501	33293				
MF 265 4x4 Advanced	65 CV	55200	49680	44712	40241	38229	36317	35046				
MF 272 4x2	73 CV								42472	41623	40790	39974
MF 272 4x4	73 CV								45697	44783	43887	43010
MF 275 4x2	75 CV								42472	41623	40790	39974
MF 275 4x4	75 CV								45697	44783	43887	43010
MF 275 4x2 Advanced	75 CV	63200	56880	51192	46073	43769	41581	40125				
MF 275 4x4 Advanced	75 CV	68000	61200	55080	49572	47093	44739	43173				
MF 5275 4x2	75 CV	63200	56880	51192	46073	43769	41581	40125	38721	37947		
MF 5275 4x4	75 CV		58140	52326	47093	44738	42501	41014	39578	38787		
MF 283 4x2	83 CV								47848	46891	45953	45034

MF 283 Advanced 4x2	83 CV	71200	64080	57672	51905	49310	46844	45205				
MF 5285 4x2	85 CV	66400	59760	53784	48406	45985	43686	42157	40682	39868		
MF 5285 4x4	85 CV	76800	69120	62208	55987	53188	50528	48760	47053	46112		
MF 290 4x2	85 CV	73600							45093	44191	43307	42441
MF 290 4x4	85 CV								49461	48471	47502	46552
MF 290 Advanced 4x2	85 CV	73600	66240	59616	53654	50972	48423	46728				
MF 290 Advanced 4x4	85 CV	78400	70560	63504	57154	54296	51581	49776				
MF 5290 Export 4x2	88 CV	76800	69120	62208	55987	53188	50528	48760	47053	46112		
MF 5290 Export 4x4	88 CV	80000	72000	64800	58320	55404	52634	50792	49014	48034		
MF 292 4x2	102 CV								47285	46339	45412	44504
MF 292 4x4	102 CV								58063	56901	55763	54648
MF 291 Advanced 4x4	105 CV	83200	74880									
MF 292 Advanced 4x2	105 CV		73872	66484	59836	56844	54002	52112				
MF 292 Advanced 4x4	105 CV	86400	77760	69984	62986	59836	56845	54855				
MF 5310 4x4	105 CV	89600	80640	72576	65318	62052	58950	56887	54896	53798		
MF 297 4x4	110 CV								61289	60063	58862	57684
MF 297 Advanced 4x4	120 CV	93600	84240	75816	68234	64823	61582	59426				
MF 298 4x4	120 CV	104000										
MF 5320 4x4	120 CV	100800	90720	81648	73483	69809	66319	63997	61758	60522		
MF 610 4x4	110 CV										56173	55050
MF 620 4x4	120 CV										56782	55646
MF 630 4x4	130 CV										68984	67604
MF 299 4x4	130 CV								75267	73761	72286	70840
MF 299 Advanced 4x4	130 CV	112000	100800	90720	81648	77566	73687	71108				
MF 650 HD 4x4	138 CV	112000	100800	90720	81648	77566	73687	71108	68619	67247	65902	64584
MF 660 HD 4x4	150 CV	128000	115200	103680	93312	88646	84214	81267	78422	76854		
MF 680 HD 4x4	173 CV	152000	136800	123120	110808	105268	100004	96504	93126	91264		
MF 6350 HD 4x4	190 CV	160000	144000	129600	116640							
MF 6360 HD 4x4	220 CV	184000	165600	149040	134136							
MF 7140 Cabinado	140 CV	168000										
MF 7150 Cabinado	150 CV	196800										
MF 7170 Cabinado	170 CV	202400										
MF 7180 Cabinado	180 CV	205600										

New Holland

Modelo	Potência	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
4630 4x2	63 CV											27440
4630 4x4	63 CV											36260
5030 4x2	75 CV											28420
5030 4x4	75 CV											37240
5630 4x2	80 CV											30380
5630 4x4	80 CV											39200
7630 4x2	105 CV											34300
7630 4x4	106 CV	86400	77760	69984	62986	59836	56845	54855	52935	51876	50839	49822
7830 4x4	112 CV										44100	43218
8030 4x4	122 CV	93600	84240	75816	68234	64823	61582	59426	57346	56199	55075	53974
TT 3840 Std	55 CV	52800	47520	42768	38491							
TT 3840 F	55 CV	54400	48960	44064	39658							
TT 3880 F	75 CV	60000	54000									
TT 4030 Std	75 CV	60000										
TL 60 4x2 E	62 CV	54400	48960	44064	39658							
TL 60 4x4 E	62 CV	60000	54000	48600	43740							
TL 65 4x2 E	61 CV					34200	32490	31352	30255			
TL 65 4x4 E	61 CV					42750	40612	39191	37819			
TL 70 4x2	71 CV									29400	28812	28235
TL 70 4x4	71 CV									32340	31693	31059
TL 75 4x2 E	75 CV	62400	56160	50544	45490	43215	41054	39617	38231			
TL 75 4x4 E	75 CV	67200	60480	54432	48989	46539	44212	42665	41172			

TL 80 4x2	81 CV									28420	27851	27294
TL 80 4x4	81 CV								41495	40665	39851	39054
TL 85 4x2 E	90 CV	67396	60656	54591	49132	46675	44341	42789	41292			
TL 85 4x4 E	90 CV	71200	64080	57672	51905	49310	46844	45205	43622			
TL 90 4x2	90 CV									36260	35534	34824
TL 90 4x4	90 CV									42140	41279	40471
TL 95 4x2 E	98 CV			44100	39690	37705	35820	34566	33356			
TL 95 4x4 E	98 CV	80000	72000	64800	58320	55404	52634	50792	49014	48034	47073	46132
TL 100 4x2	101 CV									35280	34574	33882
TL 100 4x4	101 CV									42140	41279	40471
TS 90 4x4 Canavieiro	91 CV			67500	60750	57712	54826	52907	51056	50035		
TS 100 4x4	105 CV				48600	46170	43861	42326	40844	40028		
TS 110 4x4	109 CV			58500	52650	50017	47516	45583	44248	43363		
TS 120 4x4	120 CV			58500	52650	50017	47516	45583	44248	43363		
TS 6000 Canavieiro	91 CV	84000	75600									
TS 6020 4x4	111 CV	96000	86400									
TS 6040 4x4	132 CV	107200	96480									
TM 110 4x4	110 CV										41160	40336
TM 120 4x4	120 CV										40180	39376
TM 130 4x4	130 CV										40180	39376
TM 135 4x4	137 CV			76500	68850	65407	62137	59962	57863	56706		
TM 135 4x4 E	137 CV			74700	67230	63868	60675	58551	56502	55372		
TM 140 4x4	140 CV										47040	46099
TM 150 4x4	149 CV			81000	72900	69255	65792	63489	61276	60042		
TM 150 4x4 E	149 CV			81000	72900	69255	65792	63489	61276	60042		
TM 165 4x4	165 CV			84600	76140	72333	68716	66311	63990	62710		
TM 180 4x4	177 CV		114300	102870	92583	87953						
TM 7010 4x4 SPS	141 CV	151909	136718									
TM 7010 4x4 Plant	141 CV	116923	105231									
TM 7010 4x4 Exitus	141 CV	130746	117671									
TM 7020 4x4 SPS	149 CV	166584	149926									
TM 7020 4x4 Plant	149 CV	133325	119992	107993								
TM 7020 4x4 Exitus	149 CV	146715	132044									
TM 7030 4x4 SPS	168 CV	182166	163949									
TM 7030 4x4 Plant	168 CV	150715	135644									
TM 7030 4x4 Exitus	168 CV	163672	147305									
TM 7040 4x4 SPS	180 CV	194427	174984									
TM 7040 4x4 Plant	180 CV	164443	147999	133199								
TM 7040 4x4 Exitus	180 CV	177015	159314									
T 7040 4x4 Importado	200 CV	216000	194400									
T 7060 4x4 Importado	223 CV	240840	216756									

Tramontini

Modelo	Potência	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
T3230-4	32 CV	36343	32709									
T3230-4 Série Brasil	32 CV	41792	37613									
T3230-4 Fruteiro 4x4	32 CV	34981	31483									
T5045-4 Fruteiro 4x4	50 CV	41920	37728	33955	30560							
T5045-4 Séria Brasil	50 CV	52184	46966									
T5045-4 4x4	50 CV	40000	36000	32400	29160							
TTA 18 4x4	18 CV	30302	27271	24544	22090	20985	19936					

Valtra

Modelo	Potência	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
585 4x4	47 CV	46386										
685 4x2	61 CV	50859	45773	41196	37076	35223	33461	32290	31160	30537	29926	29328
685 C	61 CV	62892	56603	50943	45848	43556	41378	39930	38532	37762	37006	36266
700 4x4	73 CV	77480	69732	62759	56483	53659	50976	49192	47470	46521	45590	44678
785 4x2	75 CV	62835	56552	50897	45807	43517	41341	39894	38497	37728	36973	36234

785	75 CV	66181	59563	53606	48246	45834	43542	42018	40547	39736	38942	38163
800 4x4	80 CV	80080	72072	64865	58378	55459	52686	50842	49063	48082	47120	46178
885 4x2	84 CV									36408	35680	34967
885	84 CV									52064	51023	50002
900 4x4	86 CV	82720	74448	67003	60303	57288	54423	52519	50680	49667	48673	47700
985 4x2	103 CV									54497	53407	52339
985	103 CV									57703	56549	55418
1180	118 CV									63460	62191	60945
1280 R	126 CV	127520	114768	103291	92962	88314	83898	80962	78128	76566	75034	73534
1380	135 CV									64653	63360	62093
1580	145 CV									77283	75738	74223
1680	150 CV									81577	79945	78346
1780	160 CV	149800	134820	121338	109204	103744	98557	95107	91779	89943	88144	86381
1880	180 CV									85245	83540	81869
BF 65 4x2	65 CV	50977	45879	41291								
BF 65	65 CV	52800	47520	42768								
BF 75 4x2	75 CV	54400	48960	44064								
BF 75	75 CV	57640	51876	46688								
BH 145	145 CV	119200	107280	96552	86897	82552	78424	75680	73031			
BH 165	165 CV	124560	112104	100894	90804	86264	81951	79083	76315			
BH 180	180 CV	151960	136764	123088	110779	105240	99978	96479	93102			
BH 185 i	185 CV	164760	148284									
BH 205 i	210 CV	191200										
BL 77 4x2	77 CV	64000	57600	51840								
BL 77	77 CV	68000	61200	55080								
BL 88 4x2	88 CV	67200	60480	54432								
BL 88	88 CV	72800	65520	58968								
BM 100 4x4	100 CV	89000	80100	72090	64881	61637	58555	56506	54528			
BM 110	110 CV	95360	85824	77242	69517	66042	62739	60544	58425			
BM 120	120 CV	97880	88092	79283	71355	67787	64397	62144	59969			
BM 125 i	125 CV	100520	90468	81421	73279	69615	66134	63820	61586			
A 550 4x2	50 CV	46386										
A 550 4x4	50 CV	51191										
A 650 4x2	66 CV	50859										
A 650 4x4	66 CV	62892										
A 750 4x2	78 CV	62835										
A 750 4x4	78 CV	66181										
A 850 4x2	85 CV	64000										
A 850 4x4	85 CV	68000										
A 950 4x2	95 CV	67200										
A 950 4x4	95 CV	72800										
BT 150	150 CV	172964										
BT 170	170 CV	179853										
BT 190	190 CV	194384										
BT 210	215 CV	209545										

Yanmar

Modelo	Potência	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
1030 Standard 4x2	26 CV	40213	36192	32572	29315	27849	26457	25531	24637	24145	23662	23188
1030 Standard 4x4	26 CV	44654	40188	36169	32552	30925	29379	28350	27358	26811	26275	25749
1045 Standard 4x4	39 CV	52737	47463	42717	38445	36523	34697	33482	32310			
1045 Standard 4x4 TDFI	39 CV	54212	48791	43912	39521	37545	35667	34419	33214			
1050 Turbo Completo 4x4	50 CV	53540	48186	43367	39031	37079	35225	33992	32803	32147	31504	30874
1155 Standard Completo 4x4	55 CV	62802	56522	50870	45783	43494	41319	39873				
1155 Standard Completo SR 4x4	55 CV	66710	60039	54035	48631	46200	43890	42354				
1175 Completo 4x4	75 CV	66457	59811	53830	48447							
1055 STD 4x4	55 CV	58328	52495	47246	42521	40395	38375	37032	35736	35021	34321	33634

Tecnología agrícola

LA UTILIZACIÓN DE RUEDAS GEMELAS EN MÁQUINAS AGRÍCOLAS

A la búsqueda de la máxima eficiencia en el uso de máquinas agrícolas, una de las alternativas que tiene el agricultor es la utilización de ruedas gemelas para la ejecución de operaciones agrícolas en situaciones de alta de demanda de tracción y necesidad de aumento de flotación de las máquinas sobre suelos blandos.

OPERACIONES MECANIZADAS EN SILVICULTURA Y EN LA COSECHA

Las empresas forestales en Brasil tienen adaptado un sistema de mejora continua en sus equipos mecanizados para las operaciones en el bosque y en la recolección de la madera, reduciendo drásticamente los índices de accidentes en dichas actividades.

JOHN DEERE, UNA COMPAÑÍA 'GLOBAL'

Síntesis (realizada por el Prof. Luis Márquez) de la intervención de Markwart von Pentz, Presidente de la División de Agricultura y Espacios Verdes de Deere & Company, como cierre de la Conferencia Internacional organizada en Agritechnica por la Asociación de Ingenieros de Alemania.

ENTREVISTA

Guillermo D. Battilana

Gerente Senio de Ventas y Marketing de Titan para América Latina

"Titan mantendrá la antigua red de Goodyear, que es un diferencial en el mercado"

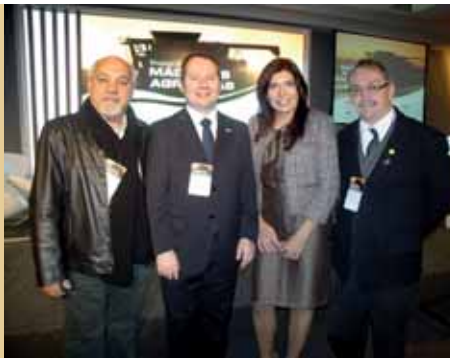
Paulo C. Acosta

Gerente Nacional de Recambios UN Valtra

"Intentamos trabajar y mantener un plantel de proveedores de calidad asegurada"

SIMPOSIO SAE BRASIL DE MÁQUINAS AGRÍCOLAS

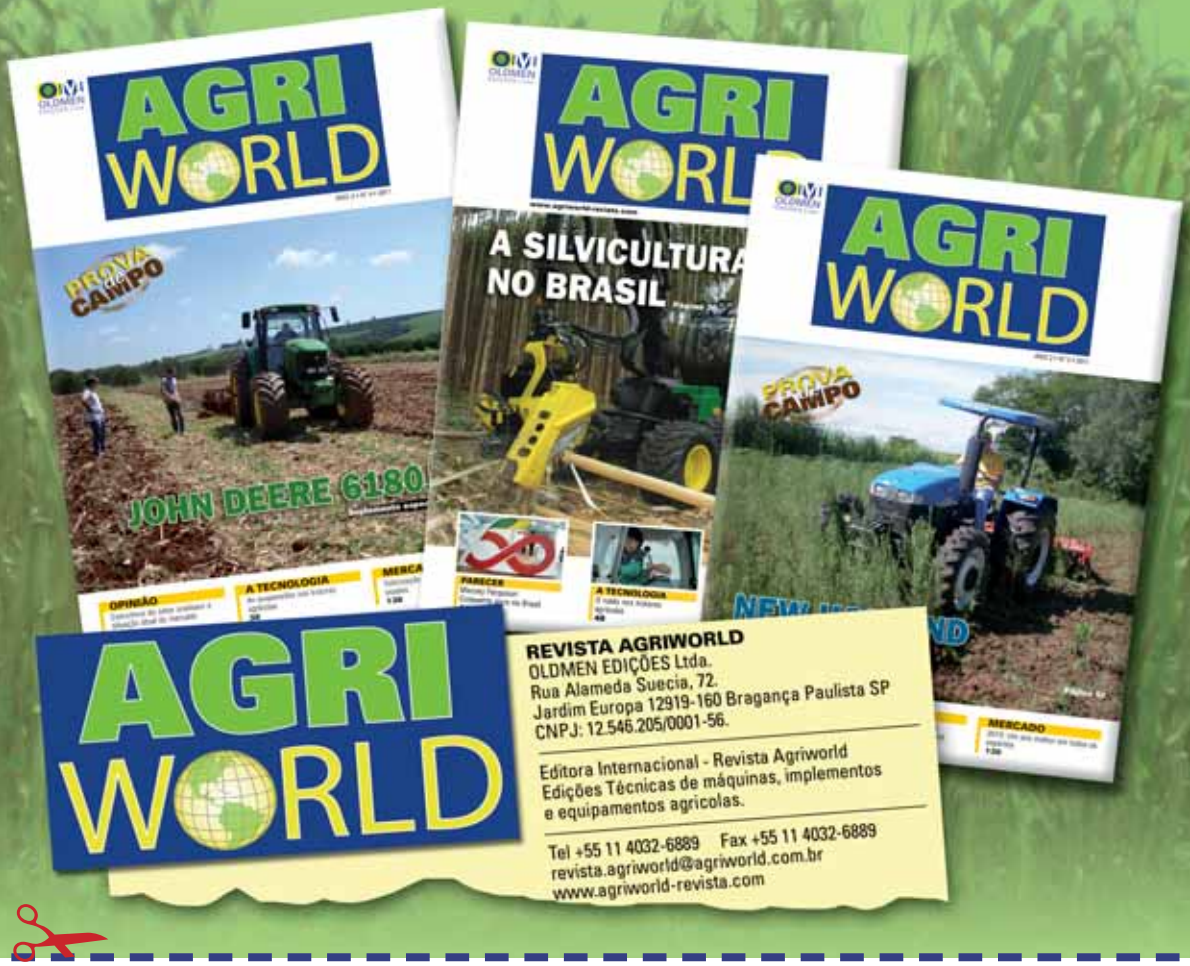
Gran éxito de público y alta calidad de las conferencias y debates fueron las tónicas del Simposio SAE Brasil de Máquinas Agrícolas, realizado en Porto Alegre.



Mercado

VALORACIÓN DE TRACTORES USADOS

Ofrecemos una tabla con el valor aproximado de los modelos de tractores comercializados en Brasil durante los últimos años.



ASSINATURAS

4 edições por R$ 50

Preencha seus dados:

CPF:

Nome:

E-mail:

Data de nascimento: / /

CEP:

Endereço: Número:

Complemento:

Bairro:

Cidade:

Estado:

Ponto de referência:

Tel. residencial:

Tel. comercial: Ramal:

Formas de Pagamento: Nº Valida a fin de:

☐ VISA ☐ MASTER CARD ☐ AMEX ☐ 4B

revista.agriworld@agriworld.com.br

OLDMEN. Ediçoes LTDA, Rua Alameda Suecia, 72. Jardim Europa 12919-160 Bragança Paulista SP CNPJ: 12.546.205/0001-56.

AGCO Your Agriculture Company MASSEY FERGUSON é uma marca mundial da AGCO

GARANTA O RESULTADO ANTES DA COLHEITA COMEÇAR.

COLHEITADEIRAS MASSEY FERGUSON. DESEMPENHO GARANTIDO COM TECNOLOGIA.

FACILIDADE DE OPERAÇÃO • MAIOR REDE DE CONCESSIONÁRIAS

MF32 200CV | & | MF5650 175CV
MF5650 SR 175CV

CONHEÇA A NOVA VERSÃO MF5650 HYDRO

- MONITOR DE PERDA DE PENEIRA E SACA-PALHA.
- MONITORAMENTO TOTAL DOS EIXOS ATRAVÉS DO INFOVISION II.

2 ANOS* DE GARANTIA

MF9690 305CV | & | MF9790 355CV

- SISTEMA DE LIMPEZA MAX-FLOW, MAIOR EFICIÊNCIA NA LIMPEZA DE GRÃOS.
- EXCLUSIVO ACIONAMENTO HIDROSTÁTICO DO ROTOR, MAIOR EFICIÊNCIA NA TRILHA E SEPARAÇÃO, MENOR NÚMERO DE CORREIAS E POLIAS.

SAIBA MAIS EM:
WWW.MASSEY.COM.BR

PREÇOS E CONDIÇÕES DE PAGAMENTO:
CONSULTE A CONCESSIONÁRIA MAIS PRÓXIMA

* Garantia de 24 (vinte e quatro) meses, sem limite de horas. A cobertura de 24 meses somente se aplica ao motor, transmissão, reduções finais e sistema elétrico e hidráulico. As demais partes da colheitadeira fabricadas pela AGCO do Brasil com as quais o produto esteja equipado no ato da Entrega Técnica são cobertas pelo período de 12 (doze) meses. A Garantia não cobre itens de desgaste ou manutenção normal, tais como correias, lâmpadas, correntes, filtros, óleos, graxas, fluidos, elementos de fricção, escapamento, bico injetor e disco de embreagem.

MASSEY FERGUSON

TRELLEBORG

TRELLEBORG E NEW HOLLAND.
A POTÊNCIA NECESSITA POTÊNCIA.

Ogilvy & Mather

| www.trelleborg.com/wheelsystems |