OLDMEN

AGRI WORLD

ANO 1 • Nº 1 • 2010

UMA REFERÊNCIA DO BRASIL

Página 2

FEIRAS
O Show Rural Coopavel e a Expodireto Cotrijal
62

HISTORIA
50 anos da indústria nacional de tratores
102

A TECNOLOGIA
O que convém saber sobre Agricultura de Precisão
134

GAMA COMPLETA COM MÁXIMA EFICÁCIA.

SAME DEUTZ-FAHR

Da tecnologia de ponta alemã, maquinaria que combina os mais elevados níveis de potência e agilidade, eficácia e desempenho, confiança e pura classe. Tractores, ceifeiras, equipamento forrageiro, carregadores frontais, braços telescópicos e máquinas de vindimar: uma completa gama de produtos dos mais recentes a nível de qualidade, um serviço pós-venda e soluções financeiras com as quais pode contar. Sempre. Para mais informações para América Latina, envie um e-mail para latin.america@sdfgroup.com.

www.deutz-fahr.com

DEUTZ FAHR

TECNOLOGIA ALEMÃ.

Julian Mendieta. Furio Oldani.

O SUL TAMBÉM EXISTE

Diz o famoso escritor Mario Benedetti, "O sul também existe", e essa expressão é cada vez mais evidente na evolução do mercado da América do Sul aonde o Brasil vem se destacando.

Este país / continente se tornou uma autêntica locomotiva do Mercosul em todos os aspectos e o que é mais importante se tornou referência mundial no que diz seu lema "Ordem e Progresso", o país está em fase de crescimento contínuo em todos os aspectos, industrial, social, etc. Sendo um exemplo claro do trabalho continuo de todos no país.

Agricultura, indústria, energia –onde é um porta-estandarte para a bioenergia– suas reservas de petróleo, e o mais importante, seu crescimento humano e social voltados às necessidades do país. Para muitos, Brasil é a eterna promessa, este horizonte inatingível que cada vez mais está se tornando realidade.

Não nascemos como uma editora européia, temos uma base humana e conceitual "brasileira", porque a nossa empresa brasileira, é composta de italianos, espanhóis e brasileiros, que é à base do crescimento deste país maravilhoso. Não somos apenas um nexo de culturas e conhecimentos. Este escritor recebeu o "batismo" do conhecimento em mais de 10 feiras e contato direto com a realidade do país, a ponto de que o apoio das empresas dizendo: "Você deve fazer isso" , foi o incentivo que lhe faltava.

Somos conscientes que o nosso conhecimento deve ter uma "chuva" de humildade por estarmos chegando agora, temos nas malas conhecimento, contatos mundiais e, sobretudo, know-how. AGRIWORLD é uma fusão de conhecimentos de ambas as partes do mundo –Europa, Brasil–, mas o que mais importa para nós é esta dualidade e postura global para fazer desta revista –nossa revista– algo mais do que um veículo de comunicação é conseguir abrir uma janela no Brasil de seu mundo empresarial a outros mercados, o brasileiro tem muito a ensinar e muito a mostrar, como bem disse Abimaq "Mais do que samba e jogadores de futebol", o Brasil é mais do que isso somos a realidade de um país que está avançando de forma constante e forte, nossas indústrias são base de negócios, exportação… "De Ordem e Progresso".

AGRIWORLD quer ser é o ponto de transição… Porque o Brasil é muito mais… O Brasil é sinônimo de progresso e de futuro.❑

Nº 1 • ANO 1 • 2010

AGRI

ENTREVISTA

Paulo Herrmann
Diretor Comercial da John Deere para a América Latina

"Nossa estratégia: mercado interno diversificado e mercado externo para compensar quando o mercado interno não vai bem"

108

PROVA CAMPO

NOVA LINHA MF4200

40

Fábio Piltcher
Diretor de Marketing do Grupo AGCO do Brasil

ENTREVISTA

34

"Nosso produto é robusto, de fácil manutenção, custo baixo e de altíssimo valor."

Francesco Pallaro
Vice-presidente da New Holland para a América Latina

ENTREVISTA

"Este ano, no Brasil, o mercado será até melhor que em 2008, ano recorde"

94

A TECNOLOGIA AGRÍCOLA

O QUE CONVÉM SABER SOBRE
AGRICULTURA DE PRECISÃO

134

| **Editor:** OldMen. Julián Mendieta, julian.mendieta@agriworld.com.br y Furio Oldani, furio.oldani@agriworld.com.br | **Diretor Técnico:** Dr. Ing. Prof. Fernando Schlosser | **Coordenação editorial:** Ángel Pérez, angel.perez@agriworld.com.br | **Redação:** Raquel López | **Asistente do Editor:** Silvia Fernández | **Publicidade e Redação:** revista.agriworld@agriworld.com.br | **Redação:** Dr. Mingo Alsina, 4-28250 Torrelodones, Madrid (Espanha) | **Administração:** Via Luigi Galvani, 36-20019 Settimo Milanese, Milano (Italia) | **Editoração e Arte:** Ana Egido y Miguel Igartua | **Conselho Editorial:** Prof. Luis Márquez, Prof. Ettore Gasparetto, Dr. Ing. Ricardo Martínez Peck y Dr. Ing. Prof. Pilar Linares

WORLD

COMPANHIA

Os 50 anos da Valtra no Brasil

48

André Carioba
Vice-Presidente Sênior da AGCO para a América Latina

ENTREVISTA

"O ano de 2010 para a AGCO poderia ser similar ao de 2008, que foi muito bom"

54

O Sul também existe 3

Editorial 7
Um sonho

Na minha opinião 9
Crescer juntos

Parecer 11
Martin Richenhagen
Perspectivas muito positivas
Maurizio Vischi
"As previsões indicam que a agromecânica na região voltará a fazer bonito"

Produto 16
New Holland apresenta CR9060 na Agrishow

Notícias 18
- Agrishow 2010: Prognóstico positivo 20
- Case IH: Novo Complexo Industrial em Sorocaba 24
- Trelleborg-New Holland: Agriculture Associação

Finanças 32
Alta de custos de insumos de siderúrgicas

Prova de campo 34
Nova linha MF4200

Entrevista 42
Fábio Piltcher, Diretor de Marketing do Grupo AGCO do Brasil

Companhia 48
Os 50 anos da Valtra no Brasil

Entrevista 54
André Carioba, Vice-Presidente Sênior da AGCO para a América Latina

Feiras 62
- As primeiras feiras brasileiras de verão 72
- As grandes feiras escapam da crise na Europa

Entrevista 94
Francesco Pallaro, Vice-presidente da New Holland para a América Latina

História 102
2010: 50 anos da indústria nacional de tratores

Entrevista 108
Paulo Herrmann, Diretor Comercial da John Deere para a América Latina

A tecnologia agrícola 116
A tecnologia do preparo conservacionista na agricultura tropical. O modelo brasileiro

Companhia 128
- Landini-Montana: Brasileiro azul 131
- ADR: Revolução envolvente

A tecnologia agrícola 134
O que convém saber sobre agricultura de precisão

Espaços Verdes 142
Arquitetura do jardim

Aviaçao 146
Aviação agrícola

Automotor 150
- Tudo sobre Fiat Strada Fire Flex 2010 152
- Conheça a nova pick-up Volkswagen Amarok

Mercado 156
- 2009: inferior a 2008 158
- Jan-Fev 2010

Preços agricolas 160
Preços médios mensais recebidos pelos agricultores

John Deere.
A marca mais presente nas colheitas do mundo inteiro.

Há 170 anos, a John Deere está sempre evoluindo para oferecer ao homem do campo uma certeza: ter o melhor de cada safra.

JOHN DEERE

www.JohnDeere.com.br

Um sonho

Prof. Fernando Schlosser
fernando.schlosser@agriworld.com.br

Com a publicação deste primeiro número de AGRIWORLD se cumpre uma expectativa de um grupo idealista. Desde o início do projeto, empresários, técnicos e profissionais do ramo comercial, editorial e publicitário, trataram este momento como o nascimento do que há um ano era um sonho.

Um sonho vivido por muitas pessoas de origem e experiências de vida diversas. Cada um viveu sua ansiedade à sua maneira, mas desde a primeira reunião apresentou-se claro o carinho que temos pelo Brasil e sua gente. Nosso forte é o conhecimento mundial da indústria e dos produtos oferecidos aos diferentes mercados. Cada um de nós ofereceu seu melhor, para que este primeiro número possa impressioná-lo e desejar seguirmos por muitos anos. O suporte editorial da nossa revista possui experiência internacional e deseja transferi-la ao Brasil, entregando uma revista com este caráter mundial, mas voltada ao público brasileiro, primando pela honestidade na informação e ênfase no segmento máquinas e equipamentos agrícolas.

A partir de agora, nosso compromisso é apresentar novidades no setor agroindustrial, entrevistas com agentes envolvidos na produção de bens e serviços, cobertura de eventos do setor, matérias técnicas imparciais, testes de campo com produtos atuais, um pouco de história da mecanização e uma ainda uma diversidade de informação voltada a todas as pessoas envolvidas material e sentimentalmente com a agricultura mecanizada.

Neste primeiro número apresentamos além de notícias do mundo agrícola, com ênfase na mecanização, quatro entrevistas como executivos de diferentes marcas e suas impressões sobre a atualidade do mundo da mecanização, principalmente dos tratores e colheitadeiras. Apresentamos a nova linha 4200 da Massey Ferguson que está sendo lançada neste Agrishow e dois artigos envolvendo, respectivamente, a história da mecanização conservacionista no Brasil e os 50 anos da indústria de tratores agrícolas. Também mostramos como foram quatro das principais feiras deste primeiro semestre, duas brasileiras e duas européias. De modo complementar muita informação, cotações e variedades.

De nada valerá o nosso esforço se o que lhes repassarmos não tiver valor e não for adaptada à necessidade do empresário e dos sujeitos envolvidos no meio agrícola. Com esta expectativa, esperamos amadurecer no mercado da informação especializada, compartilhando-o com outras revistas nacionais e internacionais que circulam no país.

Este é o compromisso de humildade. Estamos começando, mas queremos fazer parte deste mundo, que é a informação especializada por muito tempo e ver este magnífico país transformar-se em, mais que uma potência mundial, um país justo, equilibrado economicamente e compromissado com o bem estar das pessoas e com a conservação do meio ambiente. Esperamos sua companhia nesta caminhada.❑

Reformar, o avançado sistema de fazer Agronegócio.

A reforma de sua frota de tratores terá que ser uma grande preocupação no gerenciamento do seu **Agronegócio**, o envelhecimento de seus tratores, máquinas e implementos, terá grande reflexo em perdas de colheitas.

Com uma variação entre 10% e 15% do valor médio de um trator novo, você poderá reformar preventivamente seu equipamento evitando surpresas futuras, o que também refletirá em uma economia no consumo de combustível, uma elevação de ganho na produtividade, e como reflexo natural desta operação de **Manutenção Preventiva**, o seu equipamento preservará seu valor na ocasião da revenda.

A **Manutenção Preventiva** do seu trator lhe proporcionará garantia de bons serviços no seu dia a dia, de preparo de solo, plantio, cultivo e colheita. Tudo isto estará corretamente consorciado se o seu investimento de reparo for direcionado em peças de alta qualidade. Ao confiar seu trator para o reparador, exija componentes com o alto padrão **DINAMICA**, que estará dando garantia ao seu investimento e tranquilidade ao seu futuro.

A **DINAMICA TRATORES**, está a sua disposição com o mais completo estoque de componentes para tratores agrícolas, e uma sofisticada logística de entrega em todo território. Conte com a nossa larga experiência em reposição de peças para renovação da sua frota de tratores agrícolas.

www.dinamicaparts.com.br

Crescer juntos

Julián Mendieta
julian.mendieta@agriworld.com.br

Todos aqueles que tivemos filhos, sabemos a importância que tem seu desenvolvimento, contando desde antes do nascimento, com os cuidados que tragam consigo o crescimento no ventre materno, com todas as garantias de saúde e para evitar as más formações que arruinariam sua vida futura, vigiando sua vida uterina e nos preparando para o momento de seu nascimento, para que este seja suave e sem traumas.

Estamos felizes no momento que sentimos seus primeiros prantos, sinal inequívoco de vida e uma vez que o vemos e comprovamos que "tem tudo"… uma sensação de felicidade nos invade!

O feliz evento de um nascimento necessita de um bom "padrinho", que para o recém nascido se lhe outorguem os sinais de proteção que esse apadrinhamento requer, e é nesse ato de apadrinhamento onde se habilita a possibilidade de crescimento e desenvolvimento até a idade adulta.

AGRIWORLD, assim como uma criança, cuidada em tudo aquilo que possibilitaria sua vinda à vida com plenas garantias de sobrevivência até seu nascimento, mas foram outros, os padrinhos, aqueles que permitiram que esse projeto que se viu em seu dia, veja a luz agora com possibilidades de desenvolver-se no futuro.

Seria presunção de nossa parte dar-nos todo o mérito, que corresponde a tantos, a seu apoio desinteressado, a seu altruísmo e patrocínio, até sem saber como seria a revista, se não na base a confiança que os editores tinham e na crença de sua profissionalização, juntamos o conhecimento de mais de 40 anos de profissão jornalístico-editorial, junto a Professores de Universidades do Brasil, Argentina, Espanha e Itália, especializadas em maquinaria agrícola; no sentimento de empresários e diretores de um e outro lado do Atlântico cujos biorritmos estão marcados por uma coisa somente, "a máquina agrícola".

Pretendemos conhecer este maravilhoso e pujante mercado sem aportar as crenças "do outro lado", nascemos com desejos de crescer juntos a vocês; de aprender daquilo que este mercado pode nos ensinar e trazer a base do conhecimento das tecnologias que já estão "batendo na porta" do Brasil, um país, o nosso, que está chamado a ser a "locomotiva" do MERCOSUL.

Neste primeiro número, pretendemos assentar as bases da evolução de AGRIWORLD em nosso mercado, nos baseando no que nossa bandeira leva como lema "Ordem e Progresso", duas base de desenvolvimento e crescimento, presente e futuro; nascemos para crescer junto a Vocês, junto a essas crianças que são o símbolo do futuro no qual nós apostamos, e do qual, todos somos partes.

Somente nos resta agradecer a todos aqueles que com sua confiança e ajuda permitiram que agora tivessem em suas mãos este primeiro número, e em particular ao Prof.Luis Márquez e ao empresário J.Maria Pontaque, que nos convidaram à AgriShow há mais de 10 anos e ao Prof. José Fernando Schlosser, Ángel Pérez, Ana Egido, Silvia Fernández, Borja Mendieta e Miguel Igartua pelo seu trabalho contra o relógio…e a meu "irmão italiano" Furio Oldani por sua confiança plena nesse projeto que é já uma realidade.❑

SÉRIE MF4200.

UMA NOVA GERAÇÃO DE TRATORES
PARA TODAS AS GERAÇÕES DE PRODUTORES.

Os tratores mais vendidos do Brasil ficaram ainda melhores.

Mais Força | Mais Economia
Mais Conforto | Novo Design

www.omaisvendido.com.br

AGCO
Your Agriculture Company

MASSEY FERGUSON é uma marca mundial da AGCO

Trabalhando com você.

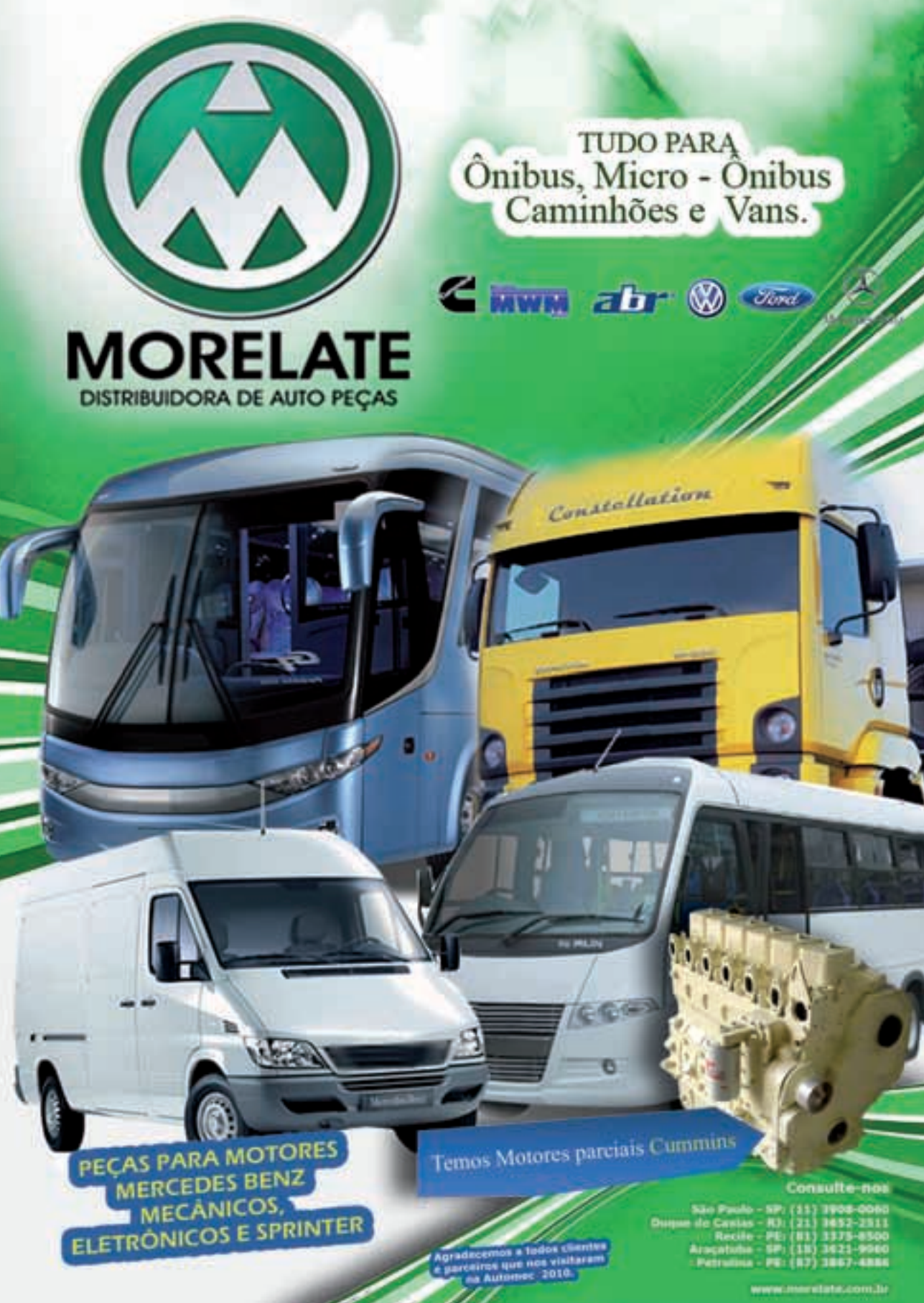
MASSEY FERGUSON

Martin Richenhagen
Presidente mundial e CEO da AGCO

Perspectivas muito positivas

O Brasil provavelmente se desenvolveu, pode-se dizer, em um mercado chamado "emergente" e em outra dimensão. Sua economia é muito forte e o ambiente político é bastante estável, as perspectivas para a economia do país são muito positivas. Assim, suas instituições financeiras não sofreram muito com a crise financeira mundial, devido a um investimento mais baixo em instalações estrangeiras.
Durante muitos anos, o Brasil se beneficiou de um agronegócio muito forte que foi também apoiado por uma política inteligente e favorável. O Brasil desenvolveu grandes empresas profissionais do mais alto nível de produtividade, e ao mesmo tempo, muitas agricultores e suas famílias ganham a vida mediante a especialização, em nichos de mercado interessantes. Na maioria das áreas desse setor, o Brasil tem um papel de líder a nível mundial e mantêm a primeira ou segunda posição. Seu clima é excelente, o solo é muito bom, há uma grande quantidade de água e uma infra-estrutura muito boa, excelentes programas do governo, escolas e universidades e uma força de trabalho muito leal e agricultores qualificados.
O Brasil também está aberto às formas modernas de cultivos de bio-engenharia, não podemos esquecer que 95% dos automóveis novos vendidos no país no ano passado foram os carros" flex", que funcionam com o uso de etanol feito de

cana- de- açúcar, e 50% do combustível vendido é o combustível biológico.
A AGCO se introduziu no Brasil de uma maneira muito rápida, através das grandes aquisições, Massey Ferguson e Valtra. Hoje, a Massey Ferguson e a Valtra oferecem a melhor qualidade na indústria e nas tecnologias existentes, com quatro fábricas. A AGCO está próxima dos nossos clientes e a nossa rede de profissionais e distribuidores exclusivos podem oferecer o melhor serviço no mercado. A AGCO prevê novos investimentos importantes para assegurar-se de que efetivamente os agricultores do Brasil também tenham futuro. As soluções de alta tecnologia para os agricultores profissionais do Brasil e alimentar o mundo, é a nossa visão.
Sinceramente. ❑


MORELATE
DISTRIBUIDORA DE AUTO PEÇAS
TUDO PARA
Ônibus, Micro - Ônibus
Caminhões e Vans.
MWM
abr
Ford
Constellation
PEÇAS PARA MOTORES
MERCEDES BENZ
MECÂNICOS,
ELETRÔNICOS E SPRINTER
Temos Motores parciais Cummins
Consulte-nos
São Paulo - SP: (11) 3908-0060
Duque de Caxias - RJ: (21) 3652-2511
Recife - PE: (81) 3375-8500
Araçatuba - SP: (18) 3621-9060
Petrolina - PE: (87) 3867-4886
Agradecemos a todos clientes e parceiros que nos visitaram na Autotec 2010.
www.morelate.com.br

Maurizio Vischi
Presidente da Trelleborg Wheel Systems

"As previsões indicam que a agromecânica na região voltará a fazer bonito"

A agricultura representa um dos pilares importantes da economia sul-americana. Apesar da recessão, o crescimento demográfico e a produção de etanol criaram os pressupostos para uma rápida retomada do setor.
Através do fortalecimento da estrutura local e graças à parceria consolidada com os protagonistas da mecanização do setor, a Trelleborg tem o objetivo estratégico de antecipar a evolução da agricultura na América do Sul, em benefício dos seus clientes.

Sinais de retomada

"Nos últimos anos, os países sul-americanos registraram um crescimento médio do PIB superior a 6% anuais. Apesar da crise econômica mundial, nos primeiros meses de 2010 registram-se sinais de retomada e as previsões indicam que a agromecânica na região voltará a fazer bonito", declara Maurizio Vischi, Presidente da Trelleborg Wheel Systems.
Cerca da metade dos automóveis em circulação no Brasil funciona a base de etanol, produzido da cana de açúcar. Atualmente, o Brasil é o segundo produtor mundial de etanol e o maior exportador. Os mais de 7 milhões de hectares hoje destinados ao cultivo da cana de açúcar devem dobrar até 2020. Além disso, o plano de incentivos lançado em 2009 pelo governo brasileiro para a aquisição de máquinas agrícolas de até 100 cavalos estimulou o setor num momento de crise; isto levou, por um lado, a uma leve diminuição da potência média dos tratores matriculados, já em retomada nos primeiros meses de 2010.

Especialização, inovação e investimentos

A Trelleborg é líder mundial no desenvolvimento e distribuição de pneus e

rodas completas para máquinas agrícolas e florestais. As soluções Trelleborg são sinônimo de elevados rendimentos e qualidade em todo tipo de terreno e para todas as aplicações, no campo, na floresta e na estrada.

"A Trelleborg é parceira dos mais importantes construtores e conta com uma cota de mercado muito elevada em equipamento original, em escala global. Em especial no segmento das potências acima de 100 cavalos, todos os especialistas e profissionais da agricultura preferem a Trelleborg." Afirma Vischi e acrescenta: "Promovemos o desenvolvimento de soluções que respondam às exigências reais da agricultura e do agricultor e antecipem as tendências do setor. Colaboramos desde sempre com os mais importantes atores da agromecânica avançada nas fases de pesquisa, desenvolvimento e realização dos protótipos dos novos modelos de tratores. Recentemente, por exemplo, lançamos duas novas iniciativas estratégicas. A primeira, com o grupo AGCO, define uma colaboração a longo prazo com o objetivo de cooperar na inovação do processo produtivo e no desenvolvimento dos novos produtos. A segunda, com a New Holland, estabelece uma parceria em marketing de produto e na comunicação em nível global."

A Trelleborg é, além disso, líder de mercado no equipamento às máquinas para a colheita de cana de açúcar. "Os nossos pneus foram desenvolvidos para atender a todas as

exigências dos especialistas do setor". Diz Maurizio.

A ampla marca no solo do pneu Trelleborg assegura uma baixa compactação do terreno, preserva sua fertilidade e protege o crescimento dos cultivos, com um menor emprego de fertilizantes.

"Em todos os países do Mercosul estamos consolidando a nossa estrutura comercial. A presença local, com 3 escritórios comerciais (2 no Brasil e 1 na Argentina) e a rede de distribuição nos outros países do continente nos permitem atender de modo eficaz às exigências dos nossos clientes garantindo um atendimento pós-venda altamente qualificado", afirma Vischi e acrescenta: "Na Argentina, em particular, a recente abertura à importação nos permitirá consolidar também nesse mercado o posicionamento da Trelleborg como marca superior, com a oferta de toda a nossa gama de pneus radiais. Também as indústrias agrícolas e florestais do Chile e Uruguai e o desenvolvimento do cultivo da cana de açúcar na Colômbia representam ótimas oportunidades de crescimento para o setor dos pneus".

Ao final desta panorâmica de 360 graus sobre a presença na América do Sul, Maurizio conclui:

"Os melhores votos para a nova revista, que possa repetir o sucesso das publicações afins europeias, há anos ponto de referência para todos os especialistas do nosso setor".

TRELLEBORG E VALTRA.
A POTÊNCIA NECESSITA POTÊNCIA.

TRELLEBORG

| www.trelleborg.com/wheelsystems |

NEW HOLLAND APRESENTA CR9060 NA AGRISHOW

A VERSÃO NACIONAL COLHEITADEIRA DE DUPLO ROTOR DA NEW HOLLAND TERÁ SEU LANÇAMENTO NA AGRISHOW

A New Holland apresenta na Agrishow, em Ribeirão Preto (SP), a sua linha de tratores e colheitadeiras e o grande destaque fica por conta da colheitadeira de duplo rotor CR9060. A máquina terá sua versão nacional à disposição dos clientes brasileiros a partir deste ano e seu alto desempenho é um sucesso no mundo inteiro.

Para Eduardo Nunes, gerente de marketing da New Holland, com a nacionalização da CR9060, a New Holland completa sua oferta de colheitadeiras para o mercado brasileiro. *"Além das tradicionais máquinas de sistema convencional das famílias TC e CS, a nossa linha de colheitadeiras agora ganha uma com duplo rotor, fabricada no Brasil."*

A CR9060 da New Holland faz a diferença por ser equipada com dois rotores –um sistema exclusivo da marca– que realizam um tratamento mais suave do grão em uma área de debulha e separação maior. *"No mercado existem diversas opções de máquinas com rotor, mas a New Holland é a única que oferece uma máquina com dois rotores, o que contribui para alcançar a qualidade máxima, além de reduzir ao mínimo a perda de grãos por quebra, com trilhas mais suaves"*, explica Nunes.

A colheitadeira possui o moderno motor New Holland Tier III, com injeção Common Rail no modelo CR9060, e potência de 354 cv, que opera até 2.100 rpm. A potência máxima é de 394 cv, permitindo descarga em movimento. O aumento de potência de até 40 cv também permite a colheita em condições críticas.

O modelo da New Holland oferece ainda a maior cabine do mercado, com ampla visibilidade, além de proporcionar um grande conforto para o operador durante as longas jornadas de trabalho. Vem equipada com ar condicionado, assento com suspensão pneumática e dispositivo de ajuste longitudinal de altura e inclinação. Com apoios antivibratórios e revestimento acústico, as vibrações são praticamente eliminadas e o nível de ruído é o menor do mercado.

Atualmente, a CR9060 é produzida na fábrica da New Holland em Zeldegem, na Bélgica, que completou 100 anos de existência e é responsável pelos desenvolvimentos das reconhecidas linhas TC e CS, e em Grand Island, nos Estados Unidos.

CR Em Campo

Antes do lançamento oficial, a New Holland organizou o projeto CR Em Campo para apresentar a nova colheitadeira para os produtores rurais. O encontro se trata de uma dinâmica de demonstração de campo. Na oportunidade, os produtores podem ver de perto a CR colhendo.

A ação foi realizada em diversas cidades do Brasil, das mais variadas regiões, em uma parceria da empresa com a rede de concessionários. O gerente de marketing da New Holland acredita que os testes e demonstrações serviram como um aquecimento para o grande lançamento da máquina nacionalizada. *"As práticas servem para comprovar a superioridade tecnológica da colheitadeira no campo. É o produtor testando e aprovando o equipamento desenvolvido e aperfeiçoado para ele".*❑

"No mercado existem diversas opções de máquinas com rotor, mas a New Holland é a única que oferece uma máquina com dois rotores"

Agrishow 2010

Prognóstico positivo

La 17ª Feira Internacional de Tecnología Agrícola em Ação AGRISHOW (26 a 30 de abril em Ribeirão Preto/SP), horário das 8h às 18h, abrangerá uma área de 360.000 m², representando um aumento de 50% em relação à área de suas mais concorridas edições anteriores. A Feira deste ano receberá uma nova configuração. Terá uma planta mais simétrica, com os pontos de interesse dos visitantes melhor distribuídos e com áreas temáticas, facilitando a visitação. As praças de alimentação serão ampliadas, contemplando mais lanchonetes e restaurantes espalhados por toda a feira, assim como novos e mais confortáveis sanitários. As principais avenidas serão cobertas com uma capa de material sintético que evita poeira e poças de águas pluviais.

Mais de 730 expositores diretos e indiretos já confirmaram participação, em estandes que variam de 12 a 5.400 m2. As nove maiores indústrias de tratores e colheitadeiras estarão presentes, assim como dezenas de fabricantes de implementos agrícolas, de insumos, montadoras de caminhões e utilitários, aviação agrícola, prestadores de serviços, bancos, entidades de classe, instituições governamentais, mídia e outros. Durante o evento serão promovidas dinâmicas e test-drive de pick-ups.

Também foram reformulados e ampliados os estacionamentos, agora para comportar 8.200 veículos, visando facilitar o ingresso e oferecer mais conforto e segurança aos esperados 140.000 visitantes e expositores e evitar congestionamentos na rodovia e viadutos de acesso à feira.

A AGRISHOW 2010 é uma iniciativa da ABAG (Associação Brasileira de Agribusiness), ABIMAQ (Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos), ANDA (Associação Nacional para Difusão de Adubos) e SRB (Sociedade Rural Brasileira), e é organizada e promovida pela Reed Exhibitions Alcantara Machado.

A Marchesan

Empresa instalada em Matão/SP

A Marchesan, empresa instalada em Matão/SP, lançou na Expodireto Cotrijal, em Não-Me-Toque/RS, a primeira plataforma articulada do Brasil. Também como destaque da empresa podem-se citar as semeadoras PST4 e PST4 flex para plantio de plantio de milho, soja, feijão, amendoim, sorgo e algodão deslintado, as semeadoras ultra flex e ultra flex suprema e por fim o Arado Subsolador Tatu, com desarme automático das hastes, modelo AST/MATIC 500 que é especialmente projetado para romper camadas compactadas em profundidades de até 500 mm. A Marchesan S/A é uma das maiores empresas do setor de implementos e máquinas agrícolas da América Latina.

A Semeato

Empresa estabelecida em de Passo Fundo, RS

A Semeato, empresa estabelecida em de Passo Fundo, RS, e que foi uma das pioneiras na fabricação de máquinas para semeadura direta no Brasil, apresentou como destaque na Expodireto Cotrijal de Não-Me-Toque a semeadora de precisão SOL Tower que vem equipada com até 17 linhas espaçadas em 45 cm, permitindo o acoplamento em tandem de duas semeadoras e com várias opções de montagem dos sulcadores, considerando o tipo de cobertura, a textura do solo e tipo de cultura. Além da tradicional linha de semeadoras a Semeato destacou-se também pela colhedora Multi Crop 4100 e o trator Power Six-280 que. A colhedora Multi Crop 4100, integralmente desenvolvida no país, é uma colhedora voltada a pequenos e médios produtores, destacando-se por seu baixo custo de aquisição e manutenção, além da simplicidade de operação. Já o trator Power Six é um modelo de grande porte com 280 cv e tração 6 x 6, ideal para médias e grandes propriedades.

A GreenHorse

Ao mercado uma linha de tratores

A GreenHorse apresenta ao mercado uma linha de tratores na faixa de 18 a 75 cv de potência. O menor modelo é o trator de rabiça Modelo DF18 e outros quatro tratores de quatro rodas que são: 204 (motor de 3 cilindros de 20 cv com TDA), 354 (motor de 3 cilindros de 35 cv com TDA), 454 (motor de 3 cilindros de 45 cv com TDA) e o 754 (motor de 4 cilindros de 75 cv com TDA).

O Grupo Michelin

Planos para nova fábrica no Brasil

Deverá triplicar a capacidade da marca francesa na região da América do Sul. A fábrica possivelmente seja instalada em Resende, perto do Rio de Janeiro e, de acordo com os planos, vai começar a produzir pneus, em 2013. Mesmo assim é iminente que provavelmente em 2011, se inicie a ampliação de um grupo de fábricas chinesas do Grupo transalpino, projeto para o qual têm sido destinados aproximadamente US$ 800 milhões.

Case IH

Inaugura novo Complexo Industrial em Sorocaba

Foi inaugurado ontem (terça-feira, 02/03/2010), o novo complexo industrial da CNH na América Latina, localizado em Sorocaba (SP). O evento de inauguração contou com mais de 1 mil convidados, entre eles o presidente da república, Luis Inácio Lula da Silva, o governador de São Paulo, José Serra, e o presidente executivo mundial do Grupo Fiat, Sérgio Marchionne.

Também estavam presentes no evento de inauguração o vice-presidente do Conselho Mundial de Administração do Grupo Fiat, John Elkann; o presidente mundial da CNH, Harold Boyanovsky; o presidente do Grupo Fiat para a América Latina, C.Belini; o presidente da CNH para a América Latina e vice-presidente do Grupo Fiat para a América Latina, Valentino Rizzioli; a ministra-chefe da Casa Civil, Dilma Rousseff; o ministro do Desenvolvimento, Miguel Jorge; o chefe da secretaria Geral da Presidência da República, Luiz Dulci; o prefeito de Sorocaba, Vitor Lippi, bem como demais dirigentes do Grupo Fiat mundiais e para a América Latina; autoridades federais e locais; clientes, fornecedores e representantes da rede de concessionários da América Latina.

O empreendimento conta com uma fábrica e um moderno Centro de Distribuição e Logística de Peças. A abertura do complexo irá gerar 2 mil empregos diretos e até 6 mil com os indiretos na região até 2012, quando a fábrica deve atingir sua capacidade plena.

O Complexo Industrial conta com uma área total de 160 mil metros quadrados e sua capacidade de produção será de 8 mil unidades por ano. No mesmo terreno também foi erguido um dos maiores centros de distribuição de peças da América Latina e um dos mais modernos do mundo, com equipamentos de movimentação e embalagem de última geração e capacidade de estocagem de 180 mil itens.

Os dois empreendimentos contam com o que há de mais moderno à disposição para fábricas e centros de distribuição, como máquinas de corte a laser de chapas de aço de até 25mm, com alimentador automático, estações robotizadas de solda, transportadores aéreos para peças e componentes, além dos mais modernos sistemas de pintura, que são a pintura eletroforética por imersão e a pintura acrílica de baixa temperatura.

O projeto consumirá cerca de R$ 1 bilhão, o que significa o maior investimento da indústria de máquinas no país. “Este é o mais importante investimento já feito no Brasil por uma indústria

deste setor. Não me refiro apenas à dimensão econômica do empreendimento. Refiro-me, sobretudo, aos 6 mil empregos que serão criados ao longo de dois anos", afirmou Sergio Marchionne, presidente executivo mundial do Grupo Fiat.
O objetivo é ampliar a produção de máquinas agrícolas, que hoje é realizada em Curitiba (PR) e Piracicaba (SP), e ainda fabricar componentes para outras máquinas produzidas nas demais unidades da empresa no Brasil. Desta fábrica, ainda serão produzidos equipamentos que abastecerão o mercado interno e que também serão exportados para a América Latina e mais de 50 países nos outros continentes.

De acordo com Marchionne, o setor agrícola brasileiro tem assumido importância crescente no cenário internacional como um dos líderes mundiais na produção de alimentos. "Já o setor da construção tem um potencial devido ao estímulo representado por dois grandes eventos que o Brasil sediará: a Copa do Mundo e os Jogos Olímpicos", disse.
Valentino Rizzioli, presidente da CNH e vice-presidente do Grupo Fiat para a América Latina, destacou os esforços do governo federal, estadual e municipal para a concretização do projeto em Sorocaba. "É pela confiança que temos na economia e na competitividade do Brasil que estamos hoje comemorando este grande investimento", declarou.
A inauguração do complexo industrial de Sorocaba teve a presença do presidente Lula e do governador Serra. "A sensação ao inaugurar esta fábrica pode ser comparada ao nascimento de uma criança. Depois que ela nasce, temos que cuidar para que ela cresça, estude, tenha trabalho. Com uma fábrica, é a mesma coisa: ela precisa se desenvolver, ser altamente produtiva, gerar empregos. O nosso papel (do governo federal) é trabalhar para fortalecer o mercado interno e para aumentar as exportações, para garantir o desenvolvimento desta criança", disse o presidente da República.
Lula também afirmou que "o Brasil reúne condições de alimentar o mundo com o aumento da produtividade da agricultura e, para isso, irá precisar das máquinas fabricadas em Sorocaba".
O presidente da República destacou, ainda, a visão empresarial do Grupo Fiat, que, de acordo com ele, "percebeu a seriedade da política e a solidez da economia brasileira e manteve seus investimentos no país, mesmo durante a crise do ano passado".

O governador de São Paulo, José Serra, ressaltou o papel fundamental da indústria no desenvolvimento do estado. Para apoiar iniciativas como esta, o governo tem investido na formação de mão-de-obra qualificada, com a ampliação do número de vagas na Fatec – Faculdade de Tecnologia - de Sorocaba e nas escolas técnicas.

A Agrimec

Lançou uma nova linha de produtos

A Agrimec, lançou uma nova linha de produtos, voltada ao setor de produção animal, denominada Linha Fenação. Está sendo apresentado no mercado um Reboque Basculante para Feno e o Recolhedor de Fardos Cilíndricos de Feno. O primeiro produto serve para o transporte de feno solto ou já fardado e o segundo recolhe, carrega e transporta fardos cilíndricos de feno, sem a necessidade de uso de mão de obra suplementar, automatizando o processo. A AGRIMEC AGRO INDUSTRIAL E MECÂNICA LTDA é uma empresa brasileira, fundada em 1974 que atua no mercado agrícola, principalmente na produção e comercialização de equipamentos para a lavoura arrozeira. Recentemente iniciou a produção de implementos para a lavoura de cana-de-açúcar e outras culturas.

A Tramontini possui

Uma linha de microtratores

A Tramontini possui uma linha de microtratores e tratores de rabiça de 12 a 18CV com possibilidade de acoplamento de diferentes implementos como a enxada rotativa, o encanteirador, a roçadeira, a semeadora e outros implementos, principalmente voltados para a agricultura familiar. O destaque é o Trator Transportador Agrícola modelo TTA18 que apresenta sistema de partida elétrica, direção hidrostática, tração nas quatro rodas TDA, freio a disco e motor de 18 cv. Outros modelos de tratores de quatro rodas são o T3230-4, com motor de 3 cilindros e 32 cv com TDA, o T3230-4 Série Brasil, também de 32 cv com comando hidráulico opcional e o T5045-4 Série Brasil, com motor de 4 cilindros de 50 CV com TDA e comando hidráulico. Estes tratores estão todos na oferta do Programa Mais Alimentos do Governo Federal.

A Stara

Empresa instalada em Não-Me-Toque/RS

A Stara, empresa instalada em Não-Me-Toque/RS, que atua no mercado de equipamentos para agricultura de precisão principalmente equipamentos para aplicações a taxa variável, introduz em sua linha alguns novos produtos. O primeiro é a carreta agrícola Reboke Ninja 16.000 capaz de descarregar 200 sacos de soja por minuto e informar o peso de grão no graneleiro por meio de células de carga. O segundo é o distribuidor autopropelido Hércules 5.0 com grande autonomia de carga e distribuição e que permite a instalação do kit de aplicação de insumos à taxa variável. Também a empresa iniciou a comercialização do Sistema de Correção Diferencial em Tempo Real RTK X para agricultura de precisão que possibilita o uso de agricultura de precisão, sem pagamento de anuidade, para precisão de 2 a 6 cm. Outros novos produtos que também fazem parte do portfólio da empresa são o DGPS e o piloto automático.

Jacto

60 anos no mercado

Há mais de 60 anos no mercado, a Jacto possui diversos tipos de máquinas e implementos que atendem do pequeno ao grande agricultor. A empresa foi uma das pioneiras na produção de pulverizadores autopropelidos no Brasil.

A linha de pulverizadores Uniport já é consagrada no país e este ano as máquinas ganharam novos elementos que auxiliam o produtor na execução de trabalhos a campo. Exemplo disso é o modelo Uniport 2000 Plus que recebe nova cabine de fibra de vidro oferecendo maior conforto ao operador, novo sistema de iluminação facilitando o trabalho noturno, controlador de pulverização, circuito de pulverização com fechamento automático de seções, porta bico quádruplo, esse modelo também vem preparado para receber equipamentos de agricultura de precisão.

Outro modelo que ganha destaque na família Uniport é o 2500 Star que também passou por alterações visando melhorar seu desempenho que já era satisfatório. Entre as alterações esta o novo diferencial (Dana Power Loc 80) mais robusto, outro ponto forte do modelo é o motor Cummins 4BTAA de 140 CV, com maior reserva de torque e menor nível de emissão de poluentes (Tier II) este motor também está homologado para funcionamento com até 20% de biodiesel (B20). Tanto o modelo 2000 Plus quanto o modelo Star 2500 vem equipados com ar condicionado, desenvolvido para o uso agrícola e também estão dentro dos padrões estabelecidos pela NR-31 proporcionando maior segurança ao operador.

Trelleborg Wheel Systems-Grupo Agco

Acordo de colaboração em longo prazo

Este acordo implica um compromisso conjunto destas empresas na pesquisa e desenvolvimento de novas soluções inovadoras, antecipando soluções para as necessidades da agricultura moderna, objetivo possível pelo compartilhamento de ferramentas e metodologias operacionais, que se desenvolveram em ambas as empresas nos últimos anos. A Trelleborg e o Grupo AGCO já tinham começado a sua colaboração desde o primeiro semestre de 2000, uma sinergia que foi consolidada graças ao crescimento esperado das marcas, em seus respectivos mercados e, pelo sucesso dos projetos em que as empresas têm em conjunto.

A empresa sueca vai continuar a equipar os modelos que são produzidos por marcas do Grupo AGCO, como Challenger, Fendt, Massey Ferguson e Valtra, promovendo o desenvolvimento paralelo de novas soluções, para aumentar a capacidade produtiva das máquinas, sem que isto afete negativamente na quantidade do seu corpo de funcionários.

Trelleborg Wheel Systems-New Holland

Agriculture Associação para a inovação e o marketing

Os pneus Trelleborg equiparão com exclusividade dois modelos de tractores New Holland de edição especial Blue Power: o T7070 AutoCommand™ e o T7060 PowerCommand™. A New Holland lançou o Blue Power para celebrar o prestigiado prêmio Tractor of the Year ® em 2010, junto com o Golden Tractor for Design (prêmio Trator de Ouro para o Projeto) repetindo os mesmos prêmios obtidos em 2008. A New Holland escolheu a Trelleborg como seu sócio para os tratores Blue Power pelos seus excelentes conhecimentos sobre o setor agrícola, sua capacidade para assegurar uma assistência técnica profissional e por sua forma criativa de comunicação.
O acordo de colaboração entre Trelleborg y New Holland Agriculture significa um passo adiante entre duas companhias comprometidas em cooperar no campo da inovação e do marketing de produtos para benefício de seus clientes. O propósito de se associar é oferecer ao cliente soluções avançadas, concebidas para maximizar a produtividade, garantindo uma utilização fácil e muito cômoda. Os tratores Blue Power T7070 AutoCommand™ e T7060 PowerCommand™ vem equipados com pneus Trelleborg TM800, TM900HP e TM700. Esses produtos permitem transferir toda a força dos tratores para o solo sem danificar a terra e garantindo a comodidade e a segurança na condução.
"Focado nas necessidades da agricultura moderna e nas vantagens para seus clientes e usuários, a Trelleborg acredita firmemente na cooperação entre os líderes do setor da agricultura em todos os campos de atividades, desde o desenvolvimento e a pesquisa até o Marketing", disse Lorenzo Ciferri, Diretor de Marketing da seção de agricultura de Trelleborg.
A colaboração entre Trelleborg e New Holland Agriculture será favorecida nos próximos meses com uma campanha de publicidade conjunta.
Como indica Ciferri: "Como comprovamos no passado, a associação de duas marcas é um dos caminhos mais efetivos para comunicar nossa condição de especialistas; esse é o motivo pelo qual investimos, e seguiremos investindo, em atividades conjuntas de comunicação com os principais fabricantes de máquinas agrícolas".

As origens de Trelleborg Wheel System e Trelleborg Group
Trelleborg Wheel Systems é um provedor líder a nível mundial de pneus e rodas completas para maquinaria florestal e de agricultura, carretilhas elevadoras e outros equipamentos para a manipulação de materiais. A empresa proporciona soluções sumamente especializadas com a finalidade de criar um valor agregado para seus clientes. Em 2009 teve um volume de vendas anual de 281 milhões de euros, conta com 1.829 empregados e 5 fábricas ao redor do mundo.
Trelleborg é um grupo industrial de alcance mundial com uma posição de líder no mercado graças a sua avançada tecnologia em polímeros e a profunda aplicação de seu saber fazer. Trelleborg desenvolve soluções de elevado rendimento que fecham, umedecem e protegem em ambientes industriais exigentes. O Trelleborg Group teve em 2008 um volume de vendas de aproximadamente 27 bilhões de coroas suecas e conta com uns 20.000 trabalhadores repartidos em 40 países. O grupo compreende quatro áreas comerciais: Trelleborg Engineered Systems (sistemas de engenharia), Trelleborg Automotive (automação), Trelleborg Sealing Solutions (soluções de vedação) e Trelleborg Wheel Systems (sistemas de rodas).

TRELLEBORG

TRELLEBORG E NEW HOLLAND.
A POTÊNCIA NECESSITA POTÊNCIA.

| www.trelleborg.com/wheelsystems |

John Deere

Abre primeiras turmas do Programa Renovação

Por meio do projeto de requalificação profissional da Unica (União da Indústria da Cana-de-Açúcar), três turmas começaram os treinamentos em Ribeirão Preto, Presidente Prudente e Araçatuba.
Cerca de 60 alunos inscritos no programa RenovAção de requalificação profissional começaram a ser treinados nas oficinas da John Deere instaladas nas sedes do Senai (Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial) em Ribeirão Preto, Presidente Prudente e Araçatuba.
O projeto é uma iniciativa da Unica (União Internacional da Indústria da Cana-de-Açúcar) e da Feraesp (Federação dos Empregados Rurais Assalariados do Estado de São Paulo), entre as empresas apoiadoras desse importante projeto de responsabilidade social está a John Deere e o próprio Senai.
"O programa tem uma atuação de responsabilidade social muito importante porque, além de contar com alunos já empregados nas usinas paulistas, tem pessoas atualmente desempregadas, que buscam qualificação profissional e conhecimento sobre as novas tecnologias agrícolas", ressalta Darci Teixeira, supervisor de Treinamento da John Deere para o Brasil. Ele explica que a empresa também irá capacitar os instrutores do Senai. "Colocaremos à disposição as máquinas e equipamentos do nosso Centro de Treinamento de Ribeirão Preto e dos concessionários do Estado de São Paulo", afirma.

Nomeação de Joaquín Fernández Gerente Industrial da Fábrica de Montenegro, Brasil

Dave Rodger, Diretor Geral da John anunciou a nomeação de Joaquín Fernández como Gerente Industrial da Fábrica de Tratores da John Deere em Montenegro, RS, Brasil, em substituição a Edison Drescher.
Como diretor industrial Joaquín será responsável pela Unidade fabril, com responsabilidade por todas as operações de fábrica e organização das equipes locais. A John Deere deposita neste empreendimento e no senhor Joaquín os seus planos de alcançar a liderança na área de tratores na América do Sul.
O novo gerente é graduado em Engenharia pela Universidade Politécnica de Madrid, e possui MBA pelo IESE, da Universidade de Navarra, Espanha. Joaquín iniciou na John Deere Iberica, em 1991 e tornou-se gerente geral da fábrica em Getafe, na Espanha, em 2002. Neste posição Joaquín demonstrou excelente capacidade de liderança com foco no cliente, melhoria de processos, relações trabalhistas e redução de custos. Sua comprovada experiência e liderança também o qualificam para este novo e importante projeto internacional.

Soluções em Gerenciamento Agrícola

O monitor GreenStar2 1800 é o novo lançamento do sistema AMS - Soluções em Gerenciamento Agrícola, que reúne os produtos da John Deere voltados para a agricultura de precisão. Ele tem tela colorida de 18 cm e entre suas vantagens estão a transmissão de dados por porta USB e a tecnologia ISOBUS, capaz de reconhecer controladores de outras marcas utilizando o monitor como interface. O estande apresenta ainda dois produtos da Auteq, empresa com a qual a John Deere fez uma joint venture em 2009. O monitor de plantio MPA 2500 melhora a qualidade do plantio ao evitar falhas e o computador de bordo CBA 3100 monitora a operação de máquinas agrícolas, com o objetivo de gerenciar melhor a frota e reduzir custos operacionais. As novidades do estande completam-se com os gators, veículos utilitários para o transporte de pequenas cargas dentro da fazenda, com dois modelos de grande versatilidade, o TH 6x4 e o XUV 850 D 4x4.

O estande terá a presença de funcionários do Consórcio Nacional John Deere, preparados para apresentar as vantagens dessa ferramenta que facilita o planejamento para a aquisição de equipamentos. Nove concessionários estão presentes e funcionários do Banco John Deere e outros bancos vão oferecer informações sobre as linhas de crédito disponíveis.

A Titan

Modelo para mercados de arroz e cana-de-açúcar

É a empresa que produz e comercializa os pneus agrícolas da Goodyear na América e apresentou recentemente um novo modelo, especificamente projetado e construído para atender as necessidades específicas dos mercados de arroz e cana-de-açúcar. O modelo "Td 8 Radial R-2" é o novo pneu disponível na dimensão 480/80 R50, capaz de aumentar o potencial produtivo nestes segmentos de mercado, superando a atual limitação de operação, provocadas pelos pneus convencionais de 46 polegadas, que impedem o plantio de arroz e cana-de-açúcar em espaçamentos de 30 centímetros de distância entre as linhas. Isto deve diminuir perda de área plantada das culturas, benefício que irá complementar-se com o aumento da capacidade de tração sobre o terreno encharcado e as altas qualidades de flutuabilidade, garantida pelos novos Goodyear Radial R 8 Td-2.

A MTS

Programa de parceria

É a maior fabricante mundial de transdutores, lançou um programa de parceria com os principais fabricantes de cilindros hidráulicos no mundo. O objetivo desta iniciativa consiste em combinar os produtos de alta tecnologia de medição oferecidos pela MTS, com o know-how dos fabricantes de cilindros, de modo a garantir aos seus clientes, uma solução completa com as melhores condições econômicas. Esta colaboração poderá beneficiar, em particular, os fabricantes de máquinas e equipamentos agrícolas mundiais de modo a reduzir o tempo de projeto e, ao mesmo tempo, obter cilindros com sensores integrados, otimizados em termos de qualidade e custo. Tudo está estruturado com base em sensores de posição “Temposonics”, projetados e fabricados por mais de 30 anos pela MTS e transdutores especificamente concebidos pela empresa alemã, para aplicações dentro dos cilindros.

MAPA

Produção de biocombustíveis

O Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento estende sua ação em apoio aos países em desenvolvimento que tenham interesse e condições para a produção de biocombustíveis. Em forma de cooperação internacional, o Brasil tenta apoiar a produção e a utilização de combustíveis baseados em fontes energéticas renováveis. A principal forma de apoio é a organização de eventos e a participação em congressos e seminários, onde é possível contar a experiência brasileira e fomentar a organização de estruturas de produção e consumo destes combustíveis. O propósito é criar uma rede de parceiros e fomentar a utilização, principalmente do etanol, com o objetivo final de melhoria das condições do meio ambiente e diminuição do consumo de combustíveis derivados do petróleo.

Contran

Registro de tratores e máquinas

A Deliberação n.o 93 de 29 de março de 2010, do Conselho Nacional de Trânsito (Contran) decide suspender, por tempo indeterminado, a Resolução nº 281/2008, que obrigava o registro e o emplacamento de tratores e máquinas agrícolas. Embora esta medida de registro e emplacamento de máquinas tenha sido considerada um avanço técnico, ela recebeu uma forte oposição de parte dos agricultores, em função das dificuldades que geraria, principalmente por atingir de maneira indiscriminada toda a classe e idade de máquina e a dificuldade que seria a sua implementação. Muitos agricultores aprovaram a idéia, mas referiram dificuldades com relação às máquinas usadas, das quais, uma boa parte dos agricultores não possuem documentação de compra. Quanto à exigência de habilitação tipo C, para operadores de máquinas, exigido no Código de Trânsito Brasileiro (CTB) há consenso de que é positiva. A deliberação n.o 93 não altera a resolução do Contran, neste aspecto e continua a obrigar este requisito para tráfego das máquinas agrícolas nas rodovias, liberando desta obrigação aqueles operadores que se mantém dentro dos limites da empresa rural.

A DuPont™

Agroquímicos revolucionários

Destaca a chegada recente ao mercado brasileiro, dos agroquímicos Prêmio® e Altacor™, que conforme a empresa são sustentáveis e revolucionários, aplicados em baixas doses e altamente eficientes no controle de insetos-pragas. Trata-se de dois agroquímicos de última geração, que chegaram ao mercado no final do ano passado. Altacor™ assim como Premio® são os primeiros de uma nova classe química, e trazem em suas composições a molécula Rynaxypyr®. Altacor™ controla os principais insetos-praga das lavouras de cana-de-açúcar, café, maçã, arroz e pêssego. A reputação de liderança da DuPont no mercado agrícola brasileiro começou a ser construída na década de 30, quando a empresa chegou ao Brasil. Menos de 20 anos depois, dava seus primeiros passos em nosso solo rural. Atua no mercado agrícola brasileiro, principalmente na produção e comercialização de agroquímicos para diversas culturas.

A Kuhn do Brasil

Nova semeadora

Empresa de máquinas e implementos agrícolas de destaque no cenário mundial, lançou a nova semeadora múltipla SDM 2217 que pode ser utilizada para semeadura de grãos finos ou grossos. Esta semeadora está configurada com chassi monobloco, reservatórios duplos em fibra de vidro, rodados articulados, linhas de plantio pantográficas, e sulcador de sementes com discos duplos defasados. Também são destaques na linha de novos produtos as semeadoras SDM 2219/27 AD, especialmente configurada para o cultivo de arroz adensado e sobre taipas, e a SDM 2219/21 com configuração similar a SDM 2217, porém com maior largura de trabalho.

A Embrapa Soja e a Fundação Meridional

Novas cultivares de soja

Destacaram o lançamento de duas novas cultivares de soja BRS 294RR e BRS 295RR, que tem como grande diferencial a resistência ao herbicida glifosato (gene RR) e o ciclo de maturação precoce. A precocidade possibilita o segundo cultivo de verão (milho tipo safrinha) e o escalonamento de culturas, colaborando para a otimização no uso de máquinas, sendo que a semeadura antecipada também proporciona uma maior facilidade no manejo da ferrugem asiática da soja. Associado ao alto potencial produtivo, a BRS 294RR possui resistência à podridão parda da haste e apresenta melhor desempenho em regiões altas. Já a cultivar BRS 295RR apresenta boa sanidade de raiz e resistência ao nematóide de cisto, apresentando melhor desempenho em regiões baixas, com altitudes abaixo de 700 m.

Boxer. Uma nova força para o agricultor que vai à luta.

Argentina

Três competidores se unem para exportar equipamentos de plantio direto no México

As empresas argentinas Crucianelli (Armstrong), Apache (Las Parejas) e VHB (Oncativo, Córdoba), chegaram a um acordo estratégico para projetar, fabricar e exportar equipamentos de plantio direto que possam competir com as semeadoras convencionais no mercado mexicano. Neste país, as unidades de produção agrícola requerem máquinas de menor tamanho, do que as que se fabricam para os produtores na Argentina.
O projeto se denomina "315" e se baseia no desenvolvimento de uma semeadora com uma largura de trabalho de 3,15 metros e uma menor quantidade de sulcadores, apta para solos com desníveis como os do México. Esses equipamentos também têm a contribuição tecnológica da firma Verium, que se dedica ao equipamento de dosificação variável.
Essas semeadoras tiveram muito êxito na Venezuela, onde se chegou a exportar 120 unidades entre os anos de 2006 e 2008, mas, como o mercado mexicano tem muito preferência pelo sistema tradicional de cultivo, a aliança estratégica considerou que para poder inserir-se neste mercado era necessário provocar uma mudança importante.
Durante a exposição de maquinaria agrícola celebrada em fevereiro em Sinaloa, as empresas estabeleceram contato com a empresa mexicana Nutrive S.A, integrante do Grupo SACSA e distribuidora de fertilizantes líquidos, para que fosse seu distribuidor comercial no país.
O primeiro embarque das duas primeiras semeadoras produzidas a partir da união estratégica já aconteceu. Partiu para o México um container com uma semeadora 315 com 6 sulcadores de 52,5 cm da Apache e outra de 12 sulcadores com 76 cm da firma Crucianelli.

A Argentina e o Brasil analisam sua integração produtiva em oito setores

A segunda reunião de integração produtiva entre a Argentina e o Brasil, celebrada no final do mês de março na sede do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior de Brasília, uniu oito setores industriais dos dois países, que estão trabalhando para desenvolver projetos conjuntos. Esses oito setores foram definidos durante a primeira reunião, que aconteceu em Buenos Aires em 18 e 19 de fevereiro.
Este segundo encontro coincidiu com as reuniões da Comissão de Monitoramento do Comércio e do Comitê Autônomo, que periodicamente analisam o estado das relações comerciais bilaterais.
A Argentina e o Brasil determinaram duas categorias de setores para integrar: os estratégicos, que incluem o petróleo e o gás, auto-peças, aeronáutica e maquinaria agrícola, e os sensíveis, entre os quais se encontram os de madeira e móveis, linha branca (geladeiras, fogões e lavadoras de roupas), vinhos e lácteos.
Segundo o acordo da reunião ministerial, a ministra de Indústria e Turismo da Argentina, Débora Giorgi, e o ministro da Indústria do Brasil, Miguel Jorge, a integração produtiva é una necessidade e deve-se acelerar e aprofundar o trabalho conjunto.

As empresas argentinas dão preferência para o Brasil

O grupo Los Grobo, uma das maiores empresas de plantio da Argentina, unificou suas operações no Brasil, com a fusão das firmas Ceagro e Los Grobo do Brasil.
Segundo a publicação do jornal La Nación, antes do processo ser realizado 65% da Ceagro era propriedade do empresário brasileiro Paulo Fachim e 35% do Grupo Los Grobo. Após a operação, na qual não houve investimento adicional de capital, a empresa argentina ficou como principal acionista, com uma porcentagem de 60%, enquanto que Fachim dispõe de 40%.
O resultado da fusão é a criação da Ceagro/Grupo Los Grobo, empresa com a qual o Grupo pretende conseguir "um tamanho maior e um melhor alinhamento".
Segundo estimativas da companhia argentina, em matéria de plantio a empresa vai trabalhar este ano 80 000 hectares no Brasil, enquanto que até a safra passada plantava uns 50.000 hectares. Além disso, prevê faturar 350 milhões de dólares no Brasil e produzir 800.000 toneladas de grãos. Atualmente, sua capacidade de armazenagem é de 600.000 toneladas e emprega umas 400 pessoas. Além disto, Los Grobo dispõe de um moinho de farinha no Brasil, pelo qual passam umas 60.000 toneladas por ano.

Cresce na Argentina o intercâmbio comercial de bens e serviços

As exportações argentinas tanto de produtos como de serviços foram favorecidas, à medida que avançam os meses, com o consumo interno brasileiro em alta, o crescimento chinês e de outras economias emergentes da Ásia, as tarefas de reconstrução no Chile e a melhora das economias da Colômbia, Peru e Uruguai.
A Argentina espera uma colheita recorde de soja (53 milhões de toneladas) e uma muito boa de milho (24 milhões) levando em conta a redução da área plantada, pelo que, em termos de valor, assegura 35% do total de suas exportações anuais.
Em relação ao intercâmbio comercial de veículos com o Brasil, seu ritmo é maior, se comparado com o do ano de 2009, já elevado, mantendo uma participação aproximada de 20 % de carros importados no total das matrículas do Brasil. Se o ritmo atual for mantido, a rubrica de exportação material de transporte – que inclui também auto-peças - superará os 7.100 milhões de dólares, o que representa mais de 11 % do estimado para todo ano de 2010.
A exportação de minerais como o cobre e ouro também está em expansão na Argentina. Além de crescer em volume tem a seu favor o aumento dos preços, pelo que se espera que durante o ano se alcance uma cifra de embarque de 4.000 milhões de dólares.
O setor dos combustíveis também melhorou, impulsionado pelo biodiesel, assim como o de equipamentos industriais, onde as máquinas agrícolas conseguiram um excelente posicionamento, produtos químicos e petroquímicos. Esses dados fazem prever que nesse ano se alcançarão os 64/65.000 milhões de dólares em exportações.❑

Alta de custos de insumos de siderúrgicas

As siderúrgicas europeias podem sobreviver a uma alta no custo do minério de ferro por ora, contando com repasse dos aumentos dos preços de matéria-prima para os clientes que estão recompondo estoques. Mas o problema maior dos aumentos de custos com minério de ferro, carvão coque e sucata vai ser sentido no terceiro trimestre, quando analistas preveem uma possível queda no movimento de reconstituição de estoques conjugada com demanda do usuário final ainda lenta.

A indústria siderúrgica europeia pediu para autoridades mundiais analisarem o que chamam de competição desleal, refletida por preços de minério de ferro quase duas vezes maiores este ano e por uma mudança no sistema anual de estabelecimento de preços. Mas analistas acreditam que as siderúrgicas têm margem suficiente para absorver esses aumentos de custos com matérias-primas, pelo menos até o final de 2010, quando afirmam que as margens vão se retrair. Por enquanto, as usinas estão promovendo aumentos consecutivos de preços de aço, o que significa que até agora elas estão se sentindo confortáveis em repassar os custos.

ArcelorMittal, ThyssenKrupp e Voestalpine anunciaram vários aumentos de preços nos últimos seis meses, impulsionando o preço médio da bobina a quente na Europa para US$ 680 ante US$ 561 a tonelada no último trimestre de 2009.

A ArcelorMittal, maior grupo siderúrgico do mundo, é uma das preferidas dos analistas por ser um dos grupos mundiais mais auto-suficientes em minério de ferro, produzindo 59% de suas necessidades no quarto trimestre do ano passado. *"Os preços praticados no segundo trimestre devem gerar expansão de margens devido à compra de matérias-primas sob o contrato anual enquanto os preços têm sido relativamente fortes".*

A Vale, a maior produtora mundial de minério de ferro, fechou um acordo com usinas japonesas, que irão pagar 90% a mais pela commodity ante o atual sistema de preços. A sul-coreana Posco, quarta maior produtora mundial de aço, concordou em pagar US$ 200 por tonelada de carvão coque duro importado de abril a junho, o que reflete uma alta de 55% ante os preços estabelecidos no ano passado.

Uma possível desaceleração na demanda, que diversos analistas antecipam em decorrência da reposição de estoques pode deixar as produtoras de aço em uma posição vulnerável.

(http://www.brasileconomico.com.br)

Unidade para novas energias do petroleira Repsol

Repsol anunciou a criação de uma unidade de negócios para novas energias que buscará oportunidades nos setores de bioenergia, renováveis ou redução de emissões de carbono. O grupo petrolífero espanhol disse em comunicado: *"A nova unidade de negócios tem o objetivo de impulsionar e dar sentido de negócio a novas iniciativas que contribuam para a visão de um futuro da energia mais diversificado e menos intensivo em relação a emissões de CO_2".*

☐ Brasil critica protecionismo

O presidente Luiz Inácio Lula da Silva cobrou o fim dos subsídios agrícolas dos países ricos e disse se opor à postura de países que pregam o livre comércio, mas praticam o protecionismo. *"Esse é o propósito de nossa disputa na OMC (Organização Mundial do Comércio). Na luta por um regime multilateral de comércio mais justo e equitativo é fundamental abolir os subsídios distorsivos dos países ricos"*, afirmou Lula durante almoço no Itamaraty com o presidente do Mali, Amadou Toumani Touré. *"Somente assim teremos êxito em fazer das negociações de Doha uma verdadeira rodada do desenvolvimento"*, disse Lula.
Mali é um dos países produtores de algodão da África que podem se beneficiar indiretamente das mudanças que os Estados Unidos estão sendo forçados a fazer em suas políticas de subsídio aos produtores norte-americanos de algodão. Algumas das políticas de apoio ao setor de algodão dos EUA foram condenadas pela OMC em um processo iniciado pelo governo brasileiro.

☐ Fusão British Airways-Iberia…

O negócio estava previsto desde novembro do ano passado, para criar um dos principais grupos europeus do setor. O acordo segue o protocolo assinado em 12 de novembro, segundo um comunicado divulgado pelas duas empresas.
A operação ainda precisa ser aprovada pelos acionistas dos dois grupos, que têm assembleias gerais previstas para novembro. O novo grupo terá voos para 200 destinos e capacidade para transportar 58 milhões de passageiros por ano. A aliança deve economizar ? 400 milhões (US$ 533 milhões) a partir do quinto ano de operações.

… e US Airways-United Airlines?

As companhias aéreas US Airways e United Airlines, da UAL, estão em negociações avançadas de fusão. Um eventual acordo resultaria na criação de uma das maiores linhas aéreas do mundo. Segundo um alerta publicado no site do jornal New York Times, a US Airways teria o papel de compradora, embora isso não tenha sido mencionado na reportagem. Em fevereiro, executivos das duas aéreas afirmaram que estariam abertos a uma fusão, e que o setor precisa de consolidações para voltar à lucratividade.

☐ Aliança Renault, Nissan e Daimler

A francesa Renault, a sócia japonesa Nissan e a alemã Daimler anunciaram uma aliança que inclui troca de ações, assim como o desenvolvimento conjunto de modelos e o uso de motores em comum. A aliança prevê que a Daimler entre com uma participação de 3,1% no capital da Renault e de 3,1% na Nissan. Estas duas empresas receberão participações iguais de 1,55% da montadora alemã, informa um comunicado das três companhias divulgado na Bolsa de Tóquio.
Os três grupos desenvolverão ainda em conjunto e devem compartilhar o uso dos motores (a gasolina e diesel) da aliança Renault-Nissan nos futuros modelos Smart e Twingo. Os motores serão adaptados para o uso nos Mercedes-Benz, com o objetivo de equipar uma nova geração de veículos compactos de luxo.
As três empresas esperam obter US$ 5,3 bilhões nos próximos cinco anos como fruto da aliança, anunciaram os presidentes das montadoras em Bruxelas.

Fábio Piltcher

Diretor de Marketing do Grupo AGCO do Brasil

MASSEY FERGUSON CONFIA PLENAMENTE NA IDONEIDADE DO SEU PRODUTO PARA O MERCADO BRASILEIRO. SUA GAMA OFERECE DESDE PRODUTOS BÁSICOS, ADEQUADOS PARA O PROFISSIONAL QUE COMEÇA A MECANIZAR SUA PRODUÇÃO, ATÉ PRODUTOS SOFISTICADOS, QUE SATISFAZEM O CLIENTE MAIS EXIGENTE.

O ano de 2009 foi, para o Brasil, em baixa em muitos aspectos. De um lado, políticas do governo, de outro, altos e baixos do mercado influenciados pelos preços dos cultivos e pelo incentivo do governo federal para a aquisição de máquinas agrícolas. Como você definiria o ano passado?

O ano terminou bem, apesar de que a falta de crédito e a incerteza, criada pela crise financeira mundial afetou negativamente o nosso negócio. O programa governamental para pequenos produtores, iniciado em 2008, tomou sua curva ascendente na primeira parte do ano e, de alguma forma, permitiu que se mantivessem as vendas de tratores agrícolas no Brasil. Ainda que todos os segmentos ajudassem em algo, 51% das vendas de 2009 correspondem aos tratores de 75 cv, incentivados pelo programa do governo. Na segunda metade do ano, o governo anunciou a introdução do PSI, Programa de Sustentação de Investimento, com

uma taxa de juros adequada às necessidades do mercado. Isso impulsionou novamente o mercado, em todos os seus segmentos. Por isso, na área de tratores, em 2009, pode-se considerar o melhor ano dos últimos trinta. A indústria fechou em cerca de 45.000 unidades de tratores. No entanto, apesar do elevado volume de venda, a arrecadação diminuiu já que a base total de preços caiu com o programa. Em colheitadeiras, o mercado seguiu a perspectiva de queda de toda a América do Sul, não somente por ser um bem de valor agregado bastante mais elevado, e sim pela falta de crédito. Apesar de tudo isso, para Massey Ferguson foi um ano positivo, porque seguimos investindo no desenvolvimento de novos produtos, apesar da crise. No Brasil, o produtor tem muito claro que é necessário investir em mecanização, é necessário, mas as condições precisam ser adequadas para que isso possa ocorrer, por exemplo, com o programa governamental e com juros de 4,5%.

Como está ajudando a superar a crise econômica o fato de poder contar com AGCO Finance? Que importância tem AGCO Finance neste contexto?

AGCO Finance tem uma relação muito próxima à rede de concessionários Massey Ferguson. Oferece um serviço de alta qualidade e muito ágil, fator fundamental em um processo complexo de financiamento. AGCO Finance tem uma penetração extremamente significativa nas nossas vendas e é uma vantagem competitiva no financiamento de maquinaria agrícola.

Tem sentido incentivar produtos tecnologicamente avançados de uma parte por outra que o governo promova produtos mais básicos com preços finais muito similares?

Sim, Os dois movimentos destacados não são excludentes. Acredito que haja concorrência, embora esteja definido o preço, já que o produtor tem a possibilidade de escolher o que mais é conveniente para ele: a pós venda que mais lhe interessa e a relação que quer com uma marca e a rede de distribuição. O governo e a indústria fizeram um esforço importante, com programa "Mais alimentos" para incentivar a mecanização agrícola dos pequenos produtores, tentando aumentar a produtividade. Muitos ainda não tinham tratores e, talvez uma parte mais importante os tivesse, mas estavam muito velhos. Vejo o programa como um impulso importante. Com respeito à tecnologia avançada, os produtores buscam alta produtividade, menores custos de manutenção e melhor e maior controle das atividades. Isto é uma tendência inabalável e que ao é contraditória ao desenvolvimento de uma mecanização mais simples em segmentos específicos.

"Nosso produto é robusto, de fácil manutenção, custo baixo e de altíssimo valor"

A filosofia da Massey Ferguson sempre foi ter um produto de tecnologia adequada a um nível de preço e de mercado. A ação do ano de 2009, com o Plano "Mais alimentos" do governo trouxe benefícios

para que vocês pudessem aumentar a penetração?

Na Massey Ferguson oferecemos ao mercado a tecnologia adequada às suas necessidades. Nosso produto é robusto, de fácil manutenção, baixo custo e de altíssimo valor. Comprar um Massey Ferguson é um bom negócio porque, depois de dez anos, segue valendo muito. O programa trouxe a oportunidade de avançar em termos de liderança de mercado. No Programa tivemos uma participação de 34%, um pouco acima de nossa participação geral de mercado, que está em 31%. A penetração da Massey Ferguson no programa se deve a nossa proximidade com o produtor, um pós-venda efetivo, um produto de qualidade e a confiança e relações conquistadas ao logo de quase 50 anos trabalhando junto ao produtor. Além disto, Massey Ferguson oferece uma nova série de tratores de 140 a 180 cv e agora estamos lançando tratores de 150 a 215 cv com a transmissão Dyna 6, seguramente os tratores mais modernos produzidos no Brasil na atualidade. Investimos em colheitadeiras axiais. Temos como clientes tanto a grandes proprietários (com frotas de colheitadeiras e tratores de altas especificações), como a produtores de pequeno tamanho cujo sonho é ter um Massey. Estamos apontando para a alta tecnologia, mas também ao pequeno produtor.

Analisando os dois últimos anos percebem-se mudanças fortes no cenário econômico brasileiro. Qual a influencia dessas oscilações e dificuldades dos últimos tempos na estratégia da Massey Ferguson para o mercado brasileiro?

A Massey Ferguson tem uma trajetória de liderança absoluta por mais de meio século no mercado de tratores brasileiro, para isso é necessário habilidade de entender oscilações e buscar as mudanças necessárias rapidamente, de forma adequada ao momento e com visão de longo prazo. Nesses dois últimos anos renovamos toda a nossa linha de tratores, em janeiro de 2009 lançamos a série 7100 (140 a 180cv), após em janeiro de 2010 introduzimos a série 7000 Dyna-6 (150 a 215cv) com transmissão automática e agora no Agrishow 2010 mostramos a nova séire 4200 (65 a 130cv). Com um investimento dessa magnitude a nossa posição esta clara: acreditamos na agricultura e disponibilizamos as ferramentas mais adequadas para nosso cliente, do trator mais vendido até o mais moderno produzido no Brasil.

A realidade do mercado europeu está obrigando a deixar fora avanços de eletrônica que não se empregavam e custavam muito, como caixas de câmbio muito sofisticadas, etc. O que ocorre nesses outros mercados, teoricamente mais avançados, pode servir de exemplo ao Brasil?

É importante estar atualizado do que ocorre no mercado europeu e norte-americano, mas em vários aspectos estamos próximos ou distantes destas realidades. O Brasil segue crescendo seu agrone-

A Massey Ferguson tem uma trajetória de liderança absoluta por mais de meio século no mercado de tratores brasileiro

gócio e há espaço e demanda para máquinas agrícolas de alta tecnologia que agreguem valor real ao produtor.

Pode-se dizer que o mercado no Brasil exige máquinas mais polivalentes, onde o emprego pode ser contínuo, sem quedas ou vazios de trabalho?

Sim, é o que o produtor quer. Utilizar o trator em sua máxima flexibilidade, para diferentes aplicações. O grau de utilização na agricultura brasileira é um dos mais altos do mundo, o que exige máquinas robustas e confiáveis, o que realmente é desafiador.

Como se comportaram os diferentes mercados da América do Sul durante 2009? (Argentina, Chile, Paraguai, Uruguai, Venezuela, Bolívia, etc.)

Infelizmente, o mercado da América do Sul, tirando Brasil, baixou muito. No total, as vendas de tratores da indústria caíram 55% e as vendas de colheitadeiras mais de 64%, por razões ligadas à crise financeira, condições climáticas adversas, aos preços das commodities, etc.

É vantajoso ser um player global presente em muitos mercados diferentes quando se produz um trator no Brasil, levando em conta que certos componentes podem vir de outros mercados mais econômicos?

Seguramente, ainda que seja mais simples de falar do que de fazer. A corrente de abastecimento de componentes é um tema complexo muito importante na nossa atividade. Precisamos levar em conta vários aspectos, como a qualidade, os atrasos, a logística, entre outros. Ser globais nos permite conhecer muitas possibilidades e aproveitá-las. Por exemplo, a série de tratores 7000 Dyna 6 traz componentes d França e a 4200 alguma coisa da Índia.

Existem máquinas específicas para o cultivo do algodão, cana de açúcar, pulve-

rização... Existe a possibilidade de poder exportar a outros mercados, alheios ao continente americano, esse tipo de produtos?

Exportar pode-se exportar tudo o que uma pessoa quiser, mas hoje o câmbio não está muito favorável. Estamos nos tornando um país caro. Mas tirando o tema do câmbio, que poderá mover-se para cima ou para baixo, também há que se levar em conta o tema das dimensões. Pode-se exportar e de fato exportamos colheitadeiras, mas talvez a lógica de máquinas de grande porte deve estar mais nos mercados próximos, que propriamente movê-las de um continente para outro. Mas, quando a equação financeira econômica der positiva, o faremos, como seguimos fazendo fortemente com tratores agrícolas.

A rede Massey Ferguson passa a trabalhar com produtos que cada vez mais avançados tecnologicamente, os quais requerem mais formação. Como a rede está gerenciando este processo?

É um tema essencial quando se avança na tecnologia. Estamos trabalhando na formação e capacitação da nossa rede. Nossos cursos de capacitação estão repletos de mecânicos, vendedores, técnicos agrícolas e inclusive administradores. Os resultados são excelentes. Se sente a receptividade de toda a rede na América do Sul. Os produtores podem estar tranqüilos que a rede Massey Ferguson está preparada para avançar junto com a tecnologia.

Se tivesse uma bola de cristal, como pensa que será o ano de 2010?

Tomara que existisse algo como isto. Trabalhamos com análise de tendências. Prognosticamos para o Brasil um ano similar aos níveis de 2009, para o segmento de tratores. Em colheitadeiras temos uma visão muito positiva. Pensamos que poderia subir entre 10% e 15% com base na evolução que não traga tragédias climáticas, de câmbio e de cunho econômico.

Acontece no Brasil um exagero de feiras?

Talvez aconteçam feiras em demasia, mas é também uma forma de que as comunidades e determinadas regiões colaborem em promover um negócio. No próprio Agrishow, no ano passado, não estivemos, mas este ano vamos estar lá. Queremos que o Agrishow seja a cada dois anos, como FIMA e Agritécnica. Estivemos na primeira metade do ano ao Show Rural, da Coopavel no Paraná, Expodireto e Fenasoja, no Rio Grande do Sul e Feicana em São Paulo. Também

Primeiro trimestre da indústria na América do Sul: 2654 tratores, crescimento de 36% e venda de colheitadeiras de 418 unidades, com um crescimento de 24%

participamos da Expointer, uma feira tradicional, histórica, que está ao lado da nossa fábrica e que tem sua importância não somente regional, também com o Conesul. São as seis feiras principais às quais vamos como fabricantes. Depois, vamos a outras através dos nossos concessionários.

Como se comportaram as vendas no primeiro trimestre do ano? Alcançaram os níveis previstos pela sua empresa?

As vendas acumuladas deste primeiro trimestre da indústria na América do Sul foram excelentes: 2.654 tratores, crescimento de 36% e venda de colheitadeiras foi de 418 unidades, com um crescimento de 24% em comparação com o mesmo período do ano passado. Isto permitiu a Massey Ferguson um crescimento das suas vendas na América do Sul em 75% nos tratores e 25% em colheitadeiras, respectivamente. É importante mencionar que neste mesmo período de 2009 a indústria estava bastante deprimida. No Brasil, também a indústria andou muito bem, com um crescimento de 52% nos tratores, com um volume de 13.241 unidades e 72% em colheitadeiras com um volume de 1.596 unidades, comparando-se o mesmo período de 2009. A Massey Ferguson aumentou a sua venda de tratores em 53%, mantendo sua liderança de mercado no Brasil. Estes números estão bastante próximos ao que planejamos com o que conseguimos nossas metas. Esperamos seguir crescendo e proporcionando ao produtor sul-americano, produtos e serviços com qualidade e a solidez reconhecida da Massey Ferguson.

Julián Mendieta

"Agco Finance nos brinda, primeiro uma relação muito próxima com o cliente"

PROVA de CAMPO

NOVA LINHA

MF4200

A MASSEY FERGUSON APRESENTA A NOVA LINHA DE TRATORES QUE SUBSTITUI A TRADICIONAL LINHA 200

Cercado de muito mistério e discrição a Massey Ferguson prepara para este Agrishow o lançamento de uma nova linha de tratores que deverá substituir a tradicional linha 200, carro chefe da empresa na sua história, como fabricante de tratores no Brasil e no mundo. Os modelos 4265, 4275, 4283, 4290, 4291, 4292, 4297 e 4299, substituem os tradicionais modelos da linha 200.

O lançamento oficial, como dissemos, será no Agrishow 2010 em Ribeirão Preto neste mês de abril, porém os concessionários já tiveram oportunidade de conhecer os novos modelos na última convenção da marca em dezembro de 2009. Mesmo sabendo da novidade dentro das concessionárias corre absoluto silêncio, quanto à divulgação que deverá ser reservada para o Agrishow, porém já se nota o entusiasmo da rede pela expectativa gerada e pela boa impressão deixada na apresentação. Mesmo aqueles que estavam receosos pela substituição, de um produto muito bem aceito pelo consumidor, como eram os modelos da Linha 200, já entendiam que se fazia necessária a renovação, principalmente para adequá-la ao padrão mundial e para receber as necessárias modificações que há muito tempo vinham sendo pedidas pelo consumidor e mesmo pelos revendedores,

Nesta nova série, com novo estilo, identificado com a linha mundial, foram inseridas as modificações, desde a motorização, conforto e segurança, servicibilidade, transmissão de potência, entre outras

que afinal são os que recebem as queixas e os elogios. Pareceu-nos muito interessante a proposta da substituição total da linha visto que nos últimos anos, a marca vinha recebendo novas séries de tratores como a 6300HD, a 7000 Dyna-6, 7100 e a 8000 (com o MF 8480). Todas estas em acordo com as linhas internacionais da marca, ficando sempre a série 200 estabilizada há vários anos. Desta forma está substituída esta linha e a 5000 que já havia sido retirada anteriormente. No nosso entender, mesmo consciente da necessidade de renovar a tradicional série com melhorias, não caberia fazê-lo, pois não se conseguiria naquele projeto, inserir tudo o que o mercado pedia. Nesta nova série, com novo estilo, identificado com a linha mundial, foram inseridas as modificações que eram solicitadas, desde a motorização, conforto e segurança, servicibilidade, transmissão de potência entre outras. Embora a linha 200 inicie pelo modelo MF 250, a substituição somente ocorre neste primeiro momento a partir do modelo 4265, que substitui o MF 265.

Motor

Do modelo 4265 até o 4290 permanecem os motores MWM International, de quatro cilindros. Era de se imaginar que, pela aceitação de mercado destes modelos da série 200, principalmente o MF 275 eles deveriam ser minimamente modificados. Inclusive no caso do MF 4291 continua a mesma motorização do anterior 291 com um motor Perkins 1104 – 44T com Turbo e Tier II. O modelo 4292 deixa de utilizar o Motor MWM International (292) e passa a utilizar o Motor Sisu Power de quatro cilindros Turbo A420 – de 4400 cm³. Nesta mudança de motor foi possível passar dos 105 cv para 110 cv. Mas a maior mudança ocorre a partir do 4297 que na linha antiga utilizava a motorização Perkins de 6 cilindros e passa a usar o AGCO SISU POWER de 4 cilindros, turbo com 4400 cm³. No modelo 4297 mesmo deixando um motor de 6 cilindros e aspiração natural e passando agora para o motor A420 AGCO SISU POWER de 4 cilindros com turbo foi possível manter a potência mas aumentar o torque máximo de 451 Nm para 480 Nm. Finalmente o motor 1006-6T Perkins de seis cilindros turbo do MF 299 passa para motor A420 AGCO SISU POWER de quatro cilindros com turbo cooler no MF

4299, que mantém a potência e o torque máximo. Em motores há este destaque da mudança dos tradicionais seis cilindros para 4 cilindros turbo cooler dos modelos 4297 até o 4299.

Assim os novos modelos apresentam potência desde 65 cv até 130 cv, todos em quatro cilindros, ficando os motores seis cilindros para a linha 7100 em diante.

Transmissão

Adota-se como básica a transmissão mecânica de 12 velocidades à frente e 4 à ré em todos os modelos, com outras opções como uma alternativa, como a 12x4 Sincro e a 8x8 Sincro, com reversor mecânico. A possibilidade de que estes novos modelos venham a utilizar um redutor de velocidade Creeper está disponível nos modelos 4265, 4275, 4283 e 4290, proporcionando velocidades abaixo

de 2,2 km/h, o que facilita operações que exijam baixa velocidade como algumas operações forrageiras e distribuição de alimento (ensilagem) para animais.

Todos os novos modelos apresentam a possibilidade de montagem de eixo dianteiro motriz como opcional, com disponibilidade de duas marcas de eixo dianteiro (Marcas Carraro e ZF) e também de posição da árvore (central e lateral). O antigo modelo MF 292 que possuía as opções 4x2 e 4x4, agora no novo 4292 tem apenas a opção 4x4.

TDP

Em todos os modelos há disponibilidade de Tomada de potência (TDP) independente, com rotação nominal de 540 rpm com opção para 540/1000 rpm à rotação nominal de 1900 rpm no motor. Outra diferença é a adoção do acionamento hidráulico, possibilitando que o operador faça o acionamento direto na alavanca de acionamento sem depender de outros comandos. Normalmente nos tratores desta faixa de potência, as TDPIs são de embreagem dupla, com acionamento do segundo estágio em outra alavanca, assim para ligar a TDPI o operador necessita acionar uma primeira alavanca da embreagem, após aciona alavanca de conexão da TDPI.

Manutenção e servicibilidade

A melhoria da servicibilidade é determinada por vá-

rios itens, mas em destaque ficamos com a abertura completa do capô, que bascula para trás, expondo totalmente os componentes do motor e seus acessórios. Com isto há uma contribuição para as tarefas de manutenção, principalmente os filtros de ar, mas também aquelas tarefas diárias, como a verificação do nível de água do radiador, nível de óleo, além é claro de incrementar muito o acesso à partes mecânicas do motor.

Ergonomia e segurança do operador

Em nossa opinião este foi o grande avanço desta série em relação aquela tradicional. O ambiente do operador que era semi-plataforma, popularmente conhecido como "acavalado", em todos os modelos foi substituído por uma plataforma integral em todos os modelos da nova série como item standard.

Mais um grande progresso foi o abandono da posição central das alavancas de mudança de marcha com a adoção do sistema side shift, que apresenta duas alavancas laterais, para mudança de regime e marchas. A primeira alavanca, à direita do operador serve para a escolha do regime e da

redução em um sistema de engate em forma de H. Ao lado, outra alavanca somente para a seleção das velocidades. São três marchas para frente que se combinam com

dois regimes de alta e de baixa e dois regimes de reduzida e direta.

Também notamos a melhoria de alguns itens de conforto e segurança, que antes eram apresentados somente como opcionais e que agora passam a serem itens do modelo básico. É evidente também a melhoria das escadas de acesso, ampliação do número de pega-mãos e apoios, para subida e descida do trator.

Nesta nova série o arco de segurança, certificado pelo fabricante em todos os modelos, passa a ser item de série, atendendo a Norma Regulamentadora NR 31 do Ministério do Trabalho e Emprego. Com esta nova série e com as outras da Massey Ferguson o fabricante atende de forma integral os requerimentos da NR31.

Em mais um esforço para incrementar a qualidade no trabalho árduo da agricultura o fabricante oferece para todos os modelos os faróis auxiliares de trabalho, pisca alerta e direcional, sinais sonoro e luz de ré, sincronizados com a ré, espelhos retrovisores e chave de emergência em todos os modelos como standard.

Para aliviar o esforço do operador é item básico o acionamento de freios de forma hidráulica em substituição ao sistema mecânico por varão, anteriormente utilizado.

O cano de descarga de posição central da antiga série, agora é substituído pela posição lateral em todos os modelos da série, o que traz uma ampliação da visibilidade a partir do posto do operador.

Design

Quanto ao design ele é moderno, acompanhando o estilo utilizado na linha internacional. Acreditamos que há grandes chances de que as linhas arrojadas e o perfil moderno do capô e das laterais possam trazer uma imagem identificada com o restante de toda a linha renovada da Massey Ferguson.

Desempenho

O aumento da capacidade volumétrica de combustível proporciona a ampliação da autonomia em todos os modelos. Nos modelos 4265 passa de 75 para 100 litros, em tanques de material plástico, colocados abaixo da plataforma. Nos modelos 4275 a 4290 que anteriormente haviam duas opções de 75 e 100 litros, agora é básico o depósito de 100 litros. No modelo 4291 passa de 100 para 175 litros. No modelo 4292, 4297 e 4299 permanece como básico 200 litros e como opcional 180 litros.

Sistema hidráulico

Com exceção do modelo 4265 que está com 2500 kgf de levante na rótula do sistema hidráulico de três pontos, os demais modelos apresentam um aumento da capacidade. O modelo 4275 que antes tinha capacidade para 2500 kgf agora conta com a opção de 3200 kgf. O MF 4283 tem a capacidade standard de 2500 kgf e opção para 3200 kgf. O modelo 4290 eleva a capacidade de levante em 700 kgf, utilizando como standard 3200 kgf o que antes era opcional no modelo substituído. O modelo MF 4291 mantém 3200 kgf de standard e 2500 kgf como opcional. Incrementando ainda mais a capacidade de levante, os modelos MF 4292, MF 4297 e MF 4299 aumentam a capacidade de 3200 para 3800 kgf como item básico.

Concluindo

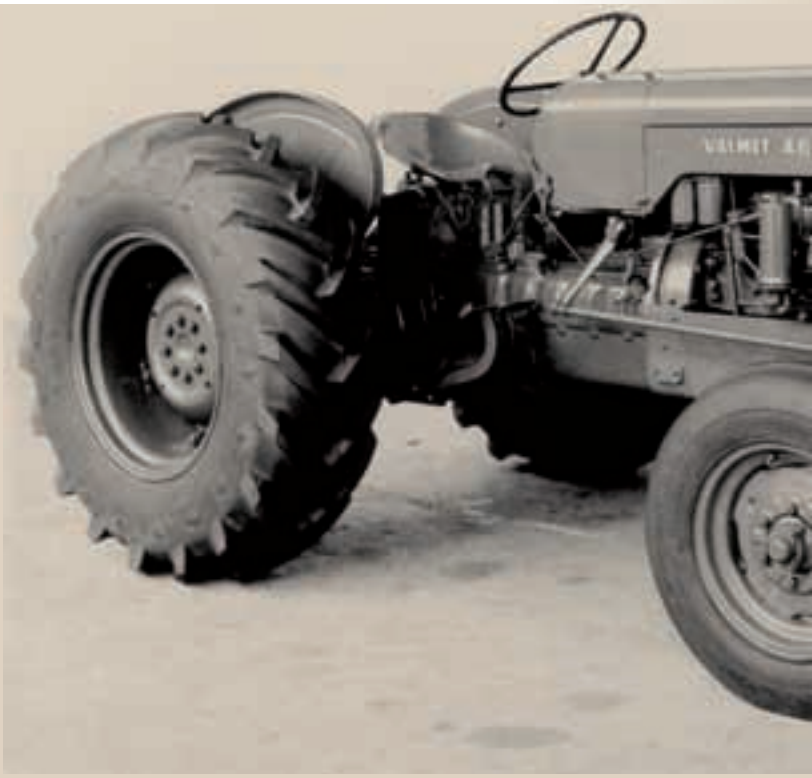
Pensamos que foi um grande avanço o lançamento desta nova série, pois ao mesmo tempo em que se pode renovar e realizar todas as alterações que a rede de revendedores e os clientes solicitavam foi possível manter as características positivas que favoreciam a manutenção da linha 200 por tantos anos no mercado brasileiro. Ressaltamos como qualidades fundamentais desta nova série a melhoria substancial dos itens de segurança, ergonomia e servicibilidade. ❑

Ressaltamos como qualidades fundamentais desta nova série a melhoria substancial dos itens de segurança, ergonomia e servicibilidade

José Fernando Schlosser
Ulisses Giacomini Frantz

A marca baseia seu desenvolvimento na qualidade de seus produtos e na eficiência dos serviços

Os 50 anos da Valtra no Brasil



Após cinquenta anos de presença sem interrupção no mercado brasileiro, os modelos Valtra são considerados "Tratores Nacionais" no país. Sua qualidade e o bom serviço que oferece a marca são inquestionáveis para os clientes que seguem confiando na empresa apesar da passagem dos anos.

Na realidade, os tratores Valtra reúnem duas tradições. De um lado, a marca finlandesa Valmet e, de outro, a sueca Volvo BM. Suas raízes estão ligadas à indústria de fabricação de material de guerra, na Finlândia. Após a Segunda Guerra Mundial, este tipo de indústria teve que dedicar-se a outro tipo de produção, e foi então quando se consolidou como fabricante de tratores sob o nome Valmet Oy.Tractors. Antes que se passassem dez anos, o novo fabricante de tratores decidiu expandir-se pelo mundo e estabelecer outra fábrica no Brasil, que foi inaugurada em 1960.

Na metade da década de 1950, Valmet tinha desenvolvido um trator diesel moderno e com baixo custo de produção, que foi apresentado em novembro de 1956 e foi um sucesso. Até então, os líderes do mercado de tratores haviam sido os tratores britânicos, mas agora, as restrições à importação da Finlândia haviam sido abolidas e Valmet e poderia competir no exterior, razão pela qual decidiu mudar sua tática.

Uma centena de tratores Valmet de baixa potência foi exportada para a Turquia em 1955-1956. Os mercados vizinhos da Finlândia (Noruega, Suécia e Dinamarca), foram explorados, mas com pouco resultado. Segundo a empre-

sa explica as grandes nações em desenvolvimento tinham uma enorme demanda de tratores, de modo que o Valmet D foi enviado para países como China, Polônia, Espanha e, posteriormente, chegaria ao Brasil para fazer testes de campo. Em julho-agosto de 1958, um pedido de 33 tratores Valmet D foi carregado em trem na estação de Jyväskylä. No total se entregaram 350 tratores para a República Popular da China.

A Valmet ajudou a organizar com êxito acordos comerciais com o Brasil, relacionado com os estaleiros. Foi então quando se entendeu que a Finlândia seria um bom parceiro comercial do Brasil. Os tratores Valmet 1250 foram exportados para o Brasil em 1959-1960.

Essas exportações tiveram um inicio promissor, mas o país estava planejando criar sua própria indústria de tratores, de modo que sua necessidade de tratores importados da Finlândia foi suprimida.

"O Grupo Executivo da Indústria Automobilística" (GEIA), dependente do governo do Brasil, anunciou um processo de licitação em 23 de dezembro de 1959 com o objetivo de criar uma indústria nacional de tratores. As propostas deveriam ser apresentadas ao GEIA no final de janeiro de 1960, assim que a Valmet dispunha de pouco tempo para desenvolver seu projeto. Além disso, apenas as empresas registradas no Brasil poderiam apresentar ofertas.

No entanto, "A Valmet do Brasil - Indústria e Commercio de Tratores SA" conseguiram inscrever-se devidamente no registro comercial de São Paulo em janeiro de 1960.

O GEIA anunciou os projetos vencedores no final de março de 1960. Dez projetos de um total de 20 solicitações foram aprovados. Dentro da categoria de tratores médios, a Valmet foi considerada como a melhor opção. Em motores, foi escolhida a MWM.

A fábrica

O projeto Valmet estimou uma produção anual de 4.000

tratores e selecionou para sua construção a cidade de Mogi das Cruzes, situada a aproximadamente 70 km do centro de São Paulo, em direção ao Rio de Janeiro.

A empresa comprou uma antiga fábrica têxtil e a ampliou para converter-la em uma fábrica de tratores. O primeiro trator Valmet fabricado no Brasil foi apresentado em 14 de dezembro de 1960, o que representou uma conquista considerável, levando em conta que a Valmet havia se estabelecido como fabricante de tratores apenas nove anos antes e havia começado a operar no Brasil, justamente um ano antes.

Inflação

A inflação começou a acelerar na primeira metade da década de 1960. Os preços de venda de tratores aumentavam a cada mês, até que, em 1964, a situação do país mudou por um golpe militar. O governo militar queria acabar com o populismo político e a inflação, então começou a fazer mudanças radicais na política econômica. Declarou um congelamento de preços em maio de 1964, também aplicável à indústria de tratores. Apesar desse controle de preço, 1964 foi um ano de sucesso para a Valmet do Brasil, uma vez que registrou vendas de 2.368 tratores.

No início do próximo ano, o governo acabou com os subsídios para os compradores de tratores. Essa situação perdurou por muitos anos, o que motivou a interrupção das operações de algumas fábricas do Brasil.

O progresso tecnológico

Os motores dieseis MWM, eram originalmente equipados com pré-câmara. Em 1968, a Valmet exigiu que a tecnologia de injeção direta de seus próprios motores fosse utilizada também nos motores MWM. Em 1973, a série 73 foi introduzida no Brasil, abrangendo os modelos, 52 CV cafeeiro para as plantações de café, 62 ID (55 CV), 85 ID (78 CV) e o Valmet 110 ID (116 CV), de 6 cilindros, que abriu o caminho para a posição de liderança da Valmet entre os grandes tratores.

Ao mesmo tempo, a tradicional cor vermelha foi alterada para o amarelo e marrom. Nesse ano a empresa registrou uma produção recorde de 10.213 tratores. Em 1977, a Valmet do Brasil produziu cerca de 15.000 tratores. A abertura de uma nova linha de montagem permitiu à empresa aumentar sua capacidade.

Em julho de 1981, foi apresentada a série "Linha 8, que consistia em um modelo 3-cilindros, um de quatro cilindros e outro de seis cilindros, que incluiu uma transmissão totalmente nova para trabalhos pesados. Com o seu modelo 118-4, a Valmet conseguiu a liderança no mercado de grandes tratores no Brasil.

A linha 8 também apresentava como novidade um sistema de dupla filtragem de ar, no qual primeiramente se filtrava o ar através de um tradicional filtro de banho de óleo e depois através de um moderno filtro de papel. Isso ajudou a aumentar consideravelmente a vida útil dos motores em condições de muita poeira.

Dois anos depois, consolidou sua posição de liderança em grandes tratores no Brasil com a introdução de um modelo turbo alimentado com tração nas quatro rodas, com base no modelo anterior 118. Tratava-se do Valmet 138-4 Turbo (140 cv SAE), introduzido em 1983. Foi o primeiro trator brasileiro turbo com tração nas quatro rodas.

"Trator nórdico"

É um conceito que a empresa decidiu introduzir no Brasil após a aquisição das operações de tratores da Volvo. Como a rede de fornecedores de componentes era completamente diferente na Europa, levou à introdução de alterações significativas nos modelos brasileiros. O motor era de MWM do Brasil e desenvolveu uma versão turbo de 3,9 litros para seu motor de quatro cilindros.

Em 1986, a Valmet voltou a fazer história no Brasil com a introdução de dois novos modelos: o 880 (81 cv SAE) e o 980-4 (SAE 95 cv SAE), sendo a primeira a fabricar no Brasil tratores turbo, de quatro rodas motrizes e quatro cilindros.

Alternativas energéticas

A Valmet também foi uma pioneira em soluções de energia. Em 1983 introduziu tratores que podiam funcionar com álcool. Estes modelos incluíam duas bombas de injeção de combustível: uma para diesel e outra para o álcool. No total, a Valmet do Brasil produziu 1.700 unidades desses tratores a álcool entre 1983 e 1986.

Desta forma,conseguiu ser o segundo maior fabricante de tratores agrícolas no país.

Para proteger sua propriedade, a Valmet incrementou sua participação de 72% para 99% em 1989.

Os regulamentos aduaneiros do Brasil haviam sido reduzidos até que em 1992 a Valmet VdB pode começar a usar os motores da Valmet, juntamente com os da MWM. Isso motivou a introdução de montagem de motores no Brasil dois anos depois. Para os responsáveis pela Valtra, esta decisão foi "uma solução inteligente e com visão de futuro, considerando o sucesso que é hoje a AGCO Sisu Power".

A Valtra do Brasil atualmente exporta seus tratores para 60 países de todo o mundo

Em agosto de 1989, a Valmet do Brasil anunciou seu modelo 1780, que não era muito menor do que o Valmet gigante da Europa. Incorporava o motor MWM turbo de 165 cv, transmissão de 12 +4 R utilizada do modelo anterior 138/148 – 4 e estrutura do eixo traseiro com um novo projeto. O aspecto também se harmonizou com o da Valmet dos países nórdicos. Mais tarde foi apresentado o 1880 Valmet, impulsionado por um motor mais potente Valmet.

Reestruturação das operações de tratores

Esta reestruturação chegou em 1991. Anteriormente, a Valmet do Brasil respondia diretamente ao escritório central da Valmet. Depois de maio de 1991, todas as fábricas Valmet relacionadas com o negócio de tratores se consolidaram dentro de uma nova divisão de tratores Valmet. Esta reorganização incluiu a fábrica de Suolahti, a fábrica da Nokia, e a Valmet do Brasil AS. As vendas líquidas combinadas dessas unidades em 1990 superaram o equivalente a 320 milhões de euros, e o número de empregados ultrapassou os 3.000.

Naquela época, a situação do mercado começou a ser desfavorável. As vendas caíram nos países nórdicos, e o horizonte na Finlândia tampouco estava claro. A empresa estava renovando sua linha de modelos, e juntou-se co um grande estoque dos tratores do modelo anterior. Ao mesmo tempo, o mercado brasileiro se contraia.

A eliminação do estoque e a introdução de uma filosofia de produção baseada em pedidos de clientes individuais e a personalização em massa foram as inovações que permitiram a Valmet na Finlândia aumentar a sua produção e suas exportações na década de 1990.

A campanha de marketing deste novo sistema de vendas para o cliente começou em 1994.

O mercado brasileiro se contraiu no primeiro semestre de 1995, quando o governo voltou a reduzir os subsídios agrícolas. A indústria de máquinas agrícolas enfrentou-se novamente com uma situação difícil, mas a Valmet do Brasil foi capaz de reagir à situação, mudando mais rápido que a concorrência.

Em meio à crise, Valmet do Brasil apresentou os mes-

mos métodos que foram aplicados na Finlândia, no ano da crise de 1991. Em tempos de baixa produção, foi possível a realização de um grande número de reformas internas. A Valtra do Brasil usou esse tempo para formar sua própria organização no sistema de pedidos de clientes com base no modelo finlandês. Também começou a oferecer cinco opções de cor, igual como fez a Valmet na Europa. Em 1998, a Valtra do Brasil introduziu a produção da série da Valtra Valmet 100, que era a mesma 700 e 800 na Finlândia.

Século XXI

Três séries de modelos entraram em produção na década de 2000: a série BL, a série BM, e a grande série BH.

As alterações na titularidade da empresa matriz na Finlândia não tiveram a principio, muita influência no Brasil, mas a AGCO se converteu em dona da Valtra. Em 2004, houve mudanças organizacionais importantes dentro da Valtra do Brasil.

A indústria de tratores no Brasil se beneficiou de incentivos do governo cujo objetivo foi modernizar os tratores.

Em 2007, o mundo despertou frente à ameaça da mudança climática, o que estimulou o aumento da produção de biocombustíveis. O auge começou no Brasil no final de 2006. A Valtra foi a maior beneficiada deste crescimento.

A Valtra do Brasil lançou uma linha de colheitadeiras no final de 2007. Como parte da AGCO, a Valtra teve a oportunidade de fabricar colheitadeiras na fábrica da Massey Ferguson de Santa Rosa com especificações próprias.

A situação econômica começou a se deteriorar em 2008, e os volumes na indústria de máquinas agrícolas vieram abaixo em 2009. No entanto, as operações da Valtra no Brasil continuaram a se expandir.

A precisão necessária para a fabricação de armas foi a base da alta qualidade dos tratores Valmet. Sua indústria de manufatura foi apresentada à certificação de qualidade de ISO 9001na década de 1980 e em dezembro de 1993 a Valtra na Finlândia tornou-se a primeira fábrica de tratores no mundo a obter esta certificação. Tanto a fábrica de motores como a Valmet do Brasil participaram do mesmo processo e foram certificadas em 1995. A Valmet do Brasil mudou oficialmente seu nome para Valtra do Brasil em 1996.

A Valtra havia sido premiada com o prêmio Master Cana para o melhor produto serviço de produtores de cana-de-açúcar no Brasil durante os últimos cinco anos.

Em 2006, a Valtra do Brasil recebeu certificação de Saúde Ocupacional OHSAS 18001 Gestão de Segurança e Certificação e, em 2002 lhe concederam a certificação pela norma ISO 14000 de Gestão Meio Ambiental. A empresa é pioneira na gestão ambiental no Brasil. Os Tratores Valtra podem trabalhar com biodiesel, e a empresa está estudando o uso de etanol através da utilização de tecnologia dos motores mais avançados. Uma das vantagens competitivas da Valtra do Brasil é a sua fábrica de motores AGCO Sisu Power que se encontra junto à fábrica de tratores.

A Valtra do Brasil atualmente exporta seus tratores para 60 países de todo o mundo, conta com 13 importadores somente na América Latina e soma um total de 150 distribuidores no país.❑

1959. Lançamento do Valmet 359D com 37 CV.

1964. Criado o primeiro trator com transmissão sincronizada, o Valmet 1100 4x4.

1993. Criado o trator com transmissão hidràulica 'Delta'. Premio jornal cana de Melhor Trator do Brasil ao modelo 985 turbo.

"O ano de 2010 para similar ao de 2008,

André Carioba

Vice-Presidente Sênior da AGCO para a América Latina

O VICE-PRESIDENTE SÊNIOR DA AGCO PARA A AMÉRICA DO SUL, ANDRÉ CARIOBA, COMENTA A ATUALIDADE DO SETOR DE MECANIZAÇÃO AGRÍCOLA EM SUAS ÁREAS DE INFLUÊNCIA E, MAIS CONCRETAMENTE, NOS MERCADOS EM QUE A VALTRA, QUE CUMPRE ESSE ANO SEU ANIVERSÁRIO DE 50 ANOS NO BRASIL, E MASSEY FERGUSON, QUE O CELEBRARÁ NO PRÓXIMO ANO, OCUPAM POSTOS DE LIDERANÇA.

O que representa para a Valtra no Brasil, fazer parte de um grupo como a AGCO?

Tem sido muito positivo. Penso que a Valtra enriqueceu com sua união com a AGCO. Por um lado estava a empresa finlandesa Valmet (que mais tarde se converteu em Valtra), com uma estrutura completamente autônoma, por outro, estava a Massey Ferguson, que já existia dentro da AGCO. Suas políticas e procedimentos eram bastante diferentes, por isso tivemos que fazer um trabalho árduo nos últimos anos, para tirar o máximo proveito fazendo uso de sinergias. A Valtra pode se beneficiar de uma série de elementos que já funcionavam na Massey Ferguson, como por exemplo, o braço financeiro, a AGCO Finance. Mas ela também trouxe contribuições. Com a aquisição da Valtra mundial, a AGCO adquiriu também uma marca de motores, que hoje chamamos AGCO SISU Power com fábrica no Brasil. Graças

a AGCO poderia ser que foi muito bom”

à SISU, temos hoje uma fábrica de motores no Brasil. O motor AGCO SISU Power também tem cada dia mais penetração dentro da Massey Ferguson. Além disso, temos o consórcio que é uma ferramenta importante no mercado brasileiro, e já existia na Massey Ferguson. Outro passo dado no ano passado foi juntar fisicamente a área de peças de reposição, AGCO Parts em novas instalações em Jundiaí, perto de São Paulo. As instalações são completamente novas e adequadas, e trabalhamos com uma companhia especialista em logística. Nossa intenção foi ganhar produtividade, e poder entregar a peça a qualquer um de nossos clientes de maneira mais rápida e eficiente, através do concessionário, em todo o Brasil e no resto da América do Sul.

Você é o pai no Brasil de uma família com dois filhos que fabricam tratores. Existem lutas árduas entre os dois irmãos para conseguir pontos de penetração?

Temos duas redes de vendas fortes e competentes que, fora com outras marcas, também competem entre si, a da Massey e a da Valtra, cada uma delas tem um histórico muito grande. A Valtra acaba de fazer 50 anos no Brasil, e a Massey Ferguson também o fará no ano que vem. Ambas as marcas tem suas características próprias que serão man-

tidas, atendendo as necessidades dos clientes de cada uma delas. Por outro lado implementamos sinergias para diminuir o custo dos equipamentos e apresentar preços competitivos aos nossos clientes. Cada vez estamos vivendo mais o espírito de fazer parte de um grupo forte e continuaremos atuando nessa direção.

A Challenger tem um nicho de mercado muito especial. Que posição ocupa no Brasil, junto a seus "irmãos" Valtra e Massey Ferguson?

A Challenger no Brasil tem um nicho de mercado vinculado a tratores articulados de alta potência e tem alta demanda no mundo da cana de açúcar. Alguns dos concessionários da Valtra comercializam Challenger. Atualmente, a rede de concessionários da Valtra está formada por 154 pontos de venda. Na Argentina, a Challenger tem uma presença mais significativa porque tem inclusive colheitadeiras que são fabricadas no Brasil, especificamente em Santa Rosa, onde temos fábrica de colheitadeiras.

Em datas muito recentes, a Argentina proporcionou notícias boas no setor agrícola: uma super colheita de soja. Isso trouxe consigo um excesso de pedidos de máquinas para a colheita, que supera as previsões dos fabricantes. AGCO, com três marcas na Argentina para vender, como está resolvendo dita eclosão de demanda?

Na Argentina, entre um pedido e a entrega da máquina ao cliente podem facilmente passar 60 dias, ou inclusive mais, e a época da colheita é agora. Acredito que se o Mercosul funcionasse de forma mais ágil, poderíamos diminuir os impactos das alterações de demanda. Outra coisa, já mais complicada pelas realidades de nossos mercados de grandes volatilidades, é fazer um melhor planejamento. Entretanto, embora na Argentina o cenário esteja hoje mais positivo do que um ano atrás, , eu diria que ainda não alavancou. Os recursos que serão gerados por essa boa colheita estão por vir, a vontade está aí, vê-se um futuro melhor, mas ainda falta dinheiro e as condições financeiras não são tão favoráveis. Os juros são bastante altos e a moeda é pouco estável, além dos diferentes índices de inflação nesse país.

Nos produtos do grupo AGCO há sinergias comuns. Por exemplo, o motor. As sinergias comuns do grupo são aproveitadas, para poder desenvolver novos tratores ou versões especiais com maior rapidez, ou seguem caminhos independentes?

A direção é clara: tirar proveito das sinergias e tecnologia existente do grupo. Há que manter as características de cada marca, mas ao mesmo tempo fazer uso de componentes comuns, para diminuir custos, agilizar lançamentos e evitar investimentos duplicados e triplicados. Nosso objetivo é diferenciar os equipamentos de maneira mais inteligente.

O governo no Brasil, com o Programa "Mais Alimentos" deu um apoio às vendas em segmentos de mercados bastante particulares. Através dessas vendas, Valtra vendeu um total de 9.623 tratores em 2009, o que representa uma diminuição em relação a 2008. A que se deveu isso?

A Valtra foi sempre uma marca muito focada nos tratores médios e pesados e por isso sofreu bastante durante a crise em 2009. Entretanto, os incentivos Governamentais impulsionaram a decisão investirmos na linha leve. Melhoramos a ergonomia pusemos um motor AGCO SISU Power e incluímos algumas mudanças adicionais, não revolucionárias, mas bastante "evolucionárias". A partir do lançamento desse produto renovado voltamos a crescer o que culminou em 27% de participação no mês de dezembro. Nesses três primeiros meses do ano continuamos acima dos 25%. Estamos posicionados em segundo lugar na participação de mercado. A Massey Ferguson é tradicionalmente a líder do mercado. O desafio é manter a Valtra na segunda posição.

A moeda está super valorizada, é uma cotação alta, que nos obriga a olhar outras oportunidades DE FORNECIMENTO DE COMPONENTES no mundo

Que novidade está prevista para o Agrishow desse ano em relação a colheitadeiras, produto relativamente novo na marca Valtra?

A BC6500 é uma colhedora axial classe VI, algo muito esperado pelo mercado. Nós não a tínhamos ainda. Acredito esse lançamento contribuirá para o negócio de colheitadeiras da Valtra. Por exemplo, na Argentina só tem classe VI e representa 1/3 do mercado total de colheitadeiras.

A fabricação dessa máquina axial teve influências de Gleaner, ou outra marca norte-americana do grupo?

Sim. A AGCO está estruturada de forma a permear uma visão global em toda a sua organização. As melhores soluções são sempre compartilhadas, independente da região em que foram encontradas. Se olharmos em direção ao futuro, percebemos uma ampliação ainda maior nesse processo. Temos muitas marcas, mas quatro principais Challenger, Fendt, Massey Ferguson e Valtra que fazem o intercâmbio parcial de tecnologias mantendo as características de cada marca.

Na recente feira de Cascavel, no sul, vocês comentavam que a marca Valtra incrementou sua cifra de negócios em 25%. A que se deveu isso?

A família da série A, que começou com o A750, 850 e 950, e recentemente foi ampliada com os modelos 650 e 550, que foram lançados durante a comemoração dos 50 anos de Valtra no Brasil em ja-

neiro. Assim hoje temos uma família completa dentro das especificações do programa Mais Alimentos.

Existe no Brasil o conceito do "contractors"?

No Brasil não, mas a Argentina tem esse conceito bastante desenvolvido. Mas Nessa linha, lançamos em dezembro uma ferramenta que chamamos de AGCO Rental. Somos os primeiros no mercado a oferecer o aluguel de máquinas agrícolas, através da nossa rede de concessionárias Massey Ferguson e Valtra no Brasil.

O que a parceria com Topcon agrega a AGCO?

A Topcon entra para agregar a AGCO em tudo o que se refere a agricultura de precisão. Temos um departamento especifico dentro da nossa organização chamado ATS (Advanced Technology Solutions) que se dedica a desenvolver e Soluções de Tecnologia Avançada ao produtor agrícola. Acreditamos que na agricultura profissional temos espaço para acelerar e oferecer mais. O agricultor tem procurado cada vez mais essa tecnologia para tirar o máximo proveito das terras em que trabalha.

No Brasil os resultados nos dois primeiros meses apresentaram-se bastante fortes, superiores aos do ano passado, por isso poderia ser um ano similiar ao de 2008 que foi muito bom

No mês de janeiro teve a grande celebração dos 50 anos da Valtra no Brasil. Aí tiveram a oportunidade de comprovar o estado de ânimo dos concessionários. Euforia, realismo e desejos de fazer. Como está a rede nesse momento?

Entre a euforia e o mundo real. A previsão é de um mercado bom e forte para o ano de 2010. Todos de maneira geral são positivos. A rede da Valtra está preparada para os desafios, mas melhorará continuamente, apoiando-se em parceiros financeiramente fortes e dando foco no pós-vendas.

Em outubro acontecerão eleições presidenciais no Brasil. O que pode acontecer se houver uma mudança na presidência ou no partido do governo? Como isso se refletirá na política agrícola?

Entendo que os políticos, independente de seu partido, darão continuidade as políticas agrícolas do Governo atual. Poderá haver alguns retoques, mas a tendência será prolongarem o que está atualmente em vigor. Entretanto, ainda há muito que fazer, por exemplo, em infra-estrutura.

Na comemoração dos 50 anos, em janeiro, expandimos a família da série A, que começou com o A750, 850 e 950, com os novos modelos 650 e 550

Devido a logística precária, os agricultores ainda encontram dificuldades em transportar as mercadorias até o porto,. Acredito que seja necessário investir nesse sentido rapidamente, criando novas estradas, ferrovias, portos e aeroportos.

Você tem responsabilidade em toda a América do Sul. Qual é o melhor cliente de AGCO além do Brasil? Onde contam com mais expectativas de crescimento? E, embora estejamos iniciando o ano, como prevê que será em 2010 a projeção das marcas AGCO tanto no Brasil como no resto do mundo?

A AGCO no mundo prevê uma situação similar em relação a seu faturamento em 2009. Na América do Sul, principalmente no Brasil, os primeiros três meses foram bastante bons, com resultados muito superiores aos do ano passado, pelo qual poderia ser um ano similar ao de 2008, No Brasil o futuro dependerá muito da política de incentivos para a mecanização agrícola. Atualmente o programa "Mais alimentos" e o PSI, impulsionam as vendas. Com a permanência desses programas estimamos um ano bastante positivo. O nosso segundo melhor cliente, apesar das dificuldades do ano passado, é a Argentina, também porque é o segundo maior país e uma grande potência mundial na agricultura. Logo temos países como Chile e Venezuela, que também contribuem bastante. Por exemplo, em 2009, a Massey Ferguson na Venezuela, atingiu a participação de 34% no mercado de tratores e 57% em colheitadeiras. Peru e Colômbia também estão avançando. Inclusive nos países da América Central, como Costa Rica, vemos crescimento (tendo multiplicado por 4 a superfície para abacaxi nos últimos 10 anos) e é uma atividade agrícola que consome bastante tratores. O Brasil é o gigante, mas é importante também se dedicar a esses outros mercados.❑

A AGCO é fabricante e distribuidora global de equipamentos agrícolas. Nossas marcas na América do Sul incluem alguns dos mais respeitados nomes do setor - Challenger, Massey Ferguson e Valtra. Somos uma das maiores empresas em tecnologia com um alcance global, com mais de 600 pontos de venda na America do Sul.

A AGCO possui quatro unidades fabris no Brasil além de um depósito de peças localizado em São Paulo. As fábricas de Canoas, Santa Rosa e Ibirubá, no Rio Grande do Sul produzem, respectivamente, tratores, colheitadeiras e implementos das marcas Massey Ferguson, Valtra e AGCO Allis. Em Mogi das Cruzes, São Paulo, está localizada a fábrica de tratores da marca Valtra e a produção de motores da AGCO SISU Power.

Julián Mendieta

Desde 1979 ofrecemos

A Recinsa é uma empresa de peças de reposição sólida e de referência nos setores agrícola e de obras públicas. Conosco, sem dúvida, cumprirás suas expectativas

Recinsa A Recinsa é uma empresa de peças de reposição que desde 1979 oferece soluções com um objetivo prioritário: o cumprimento dos compromissos adquiridos com nossos clientes e fornecedores.

Nossas atividades, que se caracteriza por um rigoroso cumprimento das normas de qualidade, se desenvolvem nas seguintes áreas:

- Peças de reposição e complementos para maquinaria agrícola para todos os modelos e marcas de tratores.
- Peças de reposição de eixos dianteiros, traseiros e caixas de marchas para maquinaria de obras públicas.
- Ferramentas, utensílios, mobiliário de oficina e produtos industriais em geral para ampliar nosso serviço ao setor agrícola e obras públicas

A qualidade e a experiência de nossa equipe são a melhor garantia para enfrentar com segurança e com êxito o nosso serviço aos clientes de todo o mundo.

A prioridade, nossos clientes

Na Recinsa entendemos a reposição como uma atividade baseada na confiança e o conhecimento mútuo do cliente

Confiança adquirida por uma relação em longo prazo e fortalecida por um serviço de qualidade, competitivo e rigoroso no cumprimento de suas expectativas.

Nossa prioridade é a satisfação do cliente, um valor que faz parte da cultura da empresa desde o seu início e que consideramos decisivo para esforçarmos e crescer a cada dia. A lealdade profissional e a dedicação de todas as pessoas que trabalham na RECINSA constituem uma de nossas principais vantagens competitivas.

Além disto, também, garantindo o cumprimento da Lei em questões de segurança e saúde de toda a equipe que compõe a empresa e com as Normas UNE EN ISO 9001:2008, no âmbito de gestão e serviço ao cliente.

Cinco divisões, uma soma de soluções

A RECINSA AGRO-PROFISSIONAL cumpre com as expectativas dos nossos clientes, através de uma alta qualidade de produtos unida a um alto número de referências para todas e cada uma das marcas e modelos de máquinas, soluções e respostas imediatas, com uma atenção personalizada oferecida por mais de 50 profissionais do setor.

Riparts

soluções Recinsa®

desde 1979

A RECINSA OBRA PÚBLICA peças de reposição originais para caixas de câmbio e eixos dianteiros e traseiros fabricados pelas principais marcas, a nível mundial, oferecendo e garantindo assim, resultados profissionais impecáveis.

A RECINSA INDÚSTRIA especialmente planejada para nossos clientes, que em qualquer setor e atividade (agrícola, obras públicas, etc...) disponham de soluções através de uma amplíssima gama de produtos industriais, ferramentas e utensílios profissionais que fará do seu trabalho uma atividade mais cômoda, segura e produtiva.

A RECINSA STORE um conceito distinto de loja industrial e agrícola. Seus espaços, mobiliários e cores, convidam a 'passear' entre as diferentes secções de produtos, fazendo da sua compra um ato agradável e ameno.

A RECINSA GARDEN criada para ajudar a preservar o meio ambiente, fazer mais rentável sua empresa agrícola, espaço de diversão ou criar um ambiente mais agradável no seu âmbito residencial. Tudo isto mediante uma gama de maquinaria e produtos que abrange o tratamento de terra, irrigação, recolhimento, poda e trituração.

Equipe, alta qualificação técnica e experiência contrastada

A equipe é a alma do nosso projeto e por isto escolhemos os melhores. Pessoas responsáveis, comprometidas, qualificadas e com experiência contrastada, que nos forneçam força e ilusão necessárias para crescer e melhorar a cada dia.

Nossa política de reconhecimento está estreitamente ligada aos objetivos do nosso cliente. Somos uma organização orientada a resultados, o que garante o cumprimento dos compromissos adquiridos com o cliente.

Nossas virtudes podem resumir-se em:

- Experiência e preparação técnica nos setores nos quais a Recinsa desenvolve sua atividade.
- Pessoas realmente comprometidas com os valores que a Recinsa tem construído durante décadas.
- Pessoas capazes de assumir responsabilidades, com iniciativa e capacidade para resolver os problemas dos nossos clientes.

Com estes valores como o cimento da RECINSA, criando uma organização onde as pessoas assumem as tarefas como suas e são capazes de demonstrar todo seu potencial.

Fornecedores, trabalhamos com empresas de confiança

Os fornecedores são uma peça chave da RECINSA. Com eles mantemos uma relação sólida e estável, contando com a experiência contrastada nas soluções fornecidas aos nossos clientes.

Realizamos uma gestão rigorosa, levando um controle exaustivo da qualidade dos produtos que fornecemos muito acima dos parâmetros de qualidade e normativas vigentes.

Apostamos no trabalho bem feito e por isto nos cercamos de empresas de confiança. Esta é a aposta empresarial da RECINSA, uma filosofia e uma forma que nos garanta o êxito com todos e cada um dos nossos clientes.

CINCO DIVISIÕES QUE DÃO SERVICIO A VÁRIOS SETORES

- Mais de 135.000 referências colocadas em armazéns totalmente automatizados e somente da melhor qualidade.
- Disponibilidade imediata do produto.
- Assessoramento, informação ou identificação automática da peça de reposição ou produto.
- Entrega no seu negócio mediante acordos com os melhores operadores logísticos a nível mundial.
- Peças de reposição alternativas e produtos RIPARTS, marca própria da RECINSA, com a melhor qualidade e apresentação do mercado.

www.Recinsa.es

AS PRIMEIRAS FEIRAS BRASILEIRAS DE VERÃO

2010 COMEÇA COM UMA EXPECTATIVA DE DESEMPENHO IGUAL A 2008 E PRETENDENDO FAZER ESQUECER O ANO DE 2009, QUE FOI MUITO RUIM PARA O MERCADO DE MÁQUINAS E IMPLEMENTOS. MAS COMO É UMA CARACTERÍSTICA NACIONAL, O ÂNIMO VOLTOU E O AMBIENTE NAS FEIRAS AGRÍCOLAS ERA DE ENTUSIASMO.

Atualmente, no Brasil, as empresas fabricantes de máquinas e equipamentos agrícolas para o mercado rural brasileiro participam de diversas feiras durante o ano. Inclusive é consenso que há feiras em demasia. De maneira geral e prioritariamente, as empresas dedicam-se à participação na condição de fabricante, por ordem de ocorrência no Show Rural de Cascavel, na Expodireto de Não-Me-Toque, RS, no Agrishow de Ribeirão Preto, SP e na Expointer de Esteio, RS. Outras feiras importantes recebem a participação dos fabricantes via concessionários, principalmente a Feicana FeiBio (Araçatuba, SP), a Expocafé (Três Pontas, MG), o Bahia Farm Show (Luis Eduardo Magalhães, BA), a Expoagro Afubra (Rio Pardo, RS), Expo Rio Verde (Rio Verde, GO), a Fenasoja (Santa Rosa, RS), entre outras de igual importância. Estes eventos servem para estreitar o contato dos departamentos, principalmente comercial e marketing, com seus clientes regionais e os revendedores. Isto nos motivou a cobrir jornalisticamente as duas primeiras feiras deste ano, dois grandes eventos do agro-

O Show Rural Coopavel e a Expodireto Cotrijal abrem o circuito de feiras de verão apresentando as primeiras novidades do mercado

negócio brasileiro, o Show Rural Coopavel e a Expodireto de Não-Me-Toque.

Show "de verão" Rural

Do circuito de feiras agrícolas do Brasil o Show Rural Coopavel, de Cascavel tem significado especial, pois é a primeira e dá o balizamento para as grandes empresas de máquinas agrícolas. É considerada uma feira de fábrica, pois os fabricantes participam diretamente, com sua estrutura central. Além de ser a primeira feira, a região abrangida pela cooperativa é muito importante no cenário nacional de produção de grãos e a organização do evento colabora para a atração dos agentes de mercado. O Show rural Coopavel ocorre em momento anterior à colheita de cereais e da soja e objetiva uma prévia avaliação de como será o ano agrícola, grau de comercialização e principalmente estabelecer o feed back tão necessário para divulgar novas tecnologias, incluídas nos novos modelos e ainda diagnosticar as necessidades dos agricultores em função da evolução das técnicas aplicadas. É o pontapé inicial do agronegócio brasileiro. Embora fevereiro seja um mês de férias escolares, geralmente não é esta a razão que tira público desta feira e sim, o próprio envolvimento dos agricultores com a colheita, que coincide em época nesta região. Também é vantagem apreciável deste show rural o enorme envolvimento da Coopavel, que é extremamente atuante e introduz diversas atividades, durante a semana de

feira, para os seus associados. Enfim, a feira acaba por ser um termômetro para a indústria, estabelecendo equilíbrio entre a motivação à inovação e a precaução.

A cidade de Cascavel fica no oeste do Estado do Paraná, e o Show Rural acontece no Centro Tecnológico da Cooperativa Agroindustrial de Cascavel, em uma área de 72 hectares. Neste ano de 2010, para a 22ª edição da feira, foram com 342 expositores e aproximadamente 150.000 visitantes. A feira se caracteriza sempre pela mescla física entre estandes comerciais, com experimentos que são preparados pelas equipes da Cooperativa e dos expositores durante

o ano. Este ano havia um enfoque particular que era uma tentativa de harmonizar interesses produtivos, com as causas ambientais e a agroecologia. Como este é um evento de cooperativa são tradicionais os atendimentos de diferentes segmentos e não se resume apenas na apresentação expositiva de máquinas agrícolas. Além disto, é marcante a participação das represen-

tações da Embrapa, do instituto estadual de pesquisa (IAPAR) e a Emater, entre outros órgãos oficiais e privados. Em termos de estrutura, o parque é muito bem organizado tanto para os visitantes como para as pessoas que atuam profissionalmente no evento. A circulação entre os estandes é feita por caminhos calçados, com muita limpeza e higiene, disponibilidade de água gelada e banheiros, corredores cobertos, assim como um excelente paisagismo. Uma boa sala de imprensa acolheu a equipe da Agriworld durante os dias de feira, com muita informação e atenção. Como característica deste evento, não há cobrança de ingressos, nem custo de estacionamento.

Expodireto, a feira de março

A Expodireto – Cotrijal ocorre anualmente na cidade de Não-Me-Toque, no estado do Rio Grande do Sul. Neste ano de 2010, a 11ª edição aconteceu entre os dias 15 e 19. A Feira é uma promoção da Cotrijal e ocorre em um parque com 84 hectares, com bom espaço de estacionamentos e áreas de exposição dinâmica. O parque é um primor de beleza, limpeza, organização e a feira é freqüentada principalmente por produtores da região, que é uma grande produtora de soja do Brasil. Inclusive nesta região estão os melhores solos do Rio Grande do Sul e um sistema agrícola muito bem organizado, principalmente para a soja. Este ano, foram mais de 165.000 pessoas que compareceram ao Parque e o volu-

me de negócios foi superior ao do ano passado. A cidade de Não-Me-Toque é uma cidade pequena, de 16 mil habitantes e se transforma pela feira. A hospitalidade e alegria com que os moradores recebem os visitantes é algo marcante. Como novidades, além daquelas apresentadas pelos expositores, a organização da feira renovou a área da entrada com um belo projeto paisagístico.

Lançamentos

Quanto aos lançamentos, em ambas as feiras os destaques foram os mesmos, por isto os informaremos em comum.

Massey Ferguson

A marca Massey Ferguson participou apresentando como destaques a sua nova série de tratores MF 7000 Dyna-6 e a nova colheitadeira MF 9690 ATR. A série 7000 inova ao apresentar uma transmissão, em quatro modelos, 7350 (150 cv), 7370 (170 cv), 7390 (190 cv) e 7415 (215 cv) que se caracteriza pela automatização e acionamento hidráulico. É um câmbio composto de quatro grupos, com seis velocidades cada, com um inversor de acionamento hidráulico que possibilita a entrada em movimen-

to e a troca de marchas sem uso de embreagem. Como opção, o fabricante oferece ao operador a possibilidade de utilizar esta transmissão de forma manual ou por meio de uma programação controlando-a eletronicamente. No estande havia um trator para demonstração do sistema e em determinados momentos e equipe de marketing fazia a exposição das diversas possibilidades de aplicação. O outro destaque foi a colheitadeira MF 9690 ATR, de 305 cv. É uma máquina com sistema de trilha e separação axial, com acionamento hidrostático do rotor o que, segundo o fabricante pode servir para uniformizar o trabalho de trilha, mesmo que as condições operacionais e de alimentação sejam variáveis. Além destas características de funcionamento, que são similares ao outro modelo da série a 9790 ATR (355 cv) a máquina está totalmente equipada para funcionar com o sistema de agricultura de precisão da companhia, oferecendo ao agricultor a possibilidade de gerenciar a sua empresa com informação localizada e georeferenciada. Também estava em posição de destaque dentro do estande a plataforma de milho da série 3000 que possui um sistema de pequenas roçadeiras que possibilitam trituração dos resíduos, necessária a implantação de um bom sistema de plantio direto.

Valtra

A Valtra está celebrando, neste ano os 50 anos de sua presença no país, com o lançamento da colheitadeira BC 6500 e do sistema de corte de seção que é um dispositivo de controle automático de seções de barra, que permite em conjunto com a barra de luzes fechar e abrir automaticamente a seção de barra dos pulverizadores. O sistema de controle de seções de pulverizadores resultou de uma parceria da AGCO com a Topcon Precision Agriculture e proporciona uma oportunidade de entrada no sistema de agricultura de precisão e uma racionalização e otimização de máquinas e insumos. Com este equipamento há um corte automático da aplicação pelo pulverizador toda vez que o conjunto está sob uma área que já havia sido aplicada. Embora esta marca seja líder em participação no setor da produção de cana para o açúcar e álcool o destaque apresentado no estande era a colheitadeira BC 6500 que reforça a série com os modelos já em

comercialização, BC 4500 e BC 7500. É uma máquina da classe VI com sistema de trilha e separação axial, com motor de 305 cv. Segundo informação dos expositores a máquina vem a suprir um mercado de médias propriedades que desejam acessar os sistemas de gerenciamento com agricultura de precisão e que não necessitem de máquinas maiores. Após quase três anos de entrada no mercado de máquinas de colheita, a marca completa uma gama de oferecimento de máquinas aos diferentes segmentos de produtores. Também estavam em destaques no estande da Valtra o seu trator A650 e o sistema de corte de seção, comum na AGCO com a Massey Ferguson.

Case-New Holland

O grupo CNH estava com as marcas New Holland e Case IH sendo apresentadas em separado, como uma estratégia de marketing adotada pela companhia e referendada pela sua ação de mercado.

A New Holland apresentou como grande destaque a colheitadeira modelo CR9060, de duplo rotor, com motor de 394 cv de potência máxima, recentemente nacionalizada a partir de um modelo fabri-

Show Rural Coopavel, de Cascavel, é considerada uma feira de fábrica, pois os fabricantes participam diretamente, com sua estrutura central

Expodireto é uma feira freqüentada principalmente por produtores da região (Rio Grande do Sul), que é uma grande produtora de soja do Brasil

cado na Bélgica e que passará a ser fabricada no país. Este modelo se junta às tradicionais TC5070 e TC5090 e a mais recente CS660. Embora o lançamento oficial nacional deste modelo somente ocorra em Ribeirão Preto, por ocasião do Agrishow, para apresentá-la ao público a marca designou o projeto CR Em Campo, que realizou testes para os agricultores interessados em conhecer a nova tecnologia dos dois rotores. Este grupo de pessoas já vinha a meses apresentando a colheitadeira em eventos pela parte central do país e seguirá fazendo a apresentação técnica em outros locais. Também merecia destaque no estande da marca paranaense o trator TL75E que foi o vencedor na categoria destaque do Premio Gerdau Melhores da Terra, um dos modelos mais vendidos da marca a partir do ano passado em função do Programa Mais Alimentos, do governo federal, juntamente com o TT3840, TT3880F, TT4030 e o TL60. Como novidade a empresa também apresentou sua nova linha de produtos da grife Estilo New Holland, constituída de roupas, mochilas, calçados e acessórios.

A Case IH mostrava com destaque o trator modelo Farmall 80 de 80cv. Este modelo agora nacional entra no mercado agrícola para as pequenas propriedades e a agricultura familiar juntando-se ao modelo Farmall 95, com motores da própria marca de quatro cilindros, o primeiro com aspiração natural e o segundo equipado com turbocompressor. Também faziam parte dos estandes as colheitadeiras, principalmente a tradicional série Axial-Flow, com modelos 2388, 2399, 8120. Os modelos 8120 e 2388 impressionavam pelo tamanho.

John Deere

Finalmente entre as grandes marcas, a John Deere, nas duas feiras estava imponente com um belíssimo estande apresentando vários destaques e lançamentos. As novas colheitadeiras 1470 e 1570, eram mostradas com possibilidade de aplicação em agricultura de precisão, pelo sistema AMS,

já conhecido pelo mercado. Um acessório de máquina importante mostrado é a nova plataforma de milho da série 600, pode ser utilizada em todos os modelos, tanto faz serem de saca palhas como as máquinas equipadas com rotor. Embora não em lançamento, mas como destaque os estandes mostravam a plantadeira da série 1100, modelos 1109, 1111, 1113, que a partir de agora passam a ser oferecidas com mecanismo dosador de sementes à vácuo, o sistema VacuMeter, mundialmente utilizado. Na área da cana de açúcar, em Cascavel a marca mostrava a colheitadeira de cana 3520, que de muito interessante apresentava o sistema eletrônico Field Cruise que estabelece limites de rotações para o motor em função da carga. As versões cana dos tratores 7715 e 7815, com opção de bitola estendida para adequar-se às linhas da cana e evitar a passagem sobre a soqueira. Completavam o estande alguns equipamentos para pecuária e o sistema de agricultura de precisão agora em parceria com a Auteq. Como sempre, muito concorrida a parte do estande destinada a venda de produtos da marca como roupas e acessórios.

Particularmente na Expodireto, dois destaques. A tradicional empresa gaúcha Semeato apresentou a sua colheitadeira, totalmente nacional, modelo Multi Crop 4.100. Desde o ano passado, quando ela foi apresentada, a empresa trabalhou para a sua comercialização, que iniciou agora. Isto representa um avanço e uma mudança de imagem para a marca, que historicamente esteve ligada ao conceito de semeadura.

Finalmente, na Expodireto o Projeto Aquarius de Agricultura de precisão, teve participação efetiva, com um estande onde mostrou as suas conquistas nos seus dez anos de duração. O Projeto Aquarius é uma iniciativa comum da indústria e da Universidade, criado em 2000 e que visa estudar o ciclo completo da agricultura de precisão.

Além de um experimento permanente instalado em áreas de produção da Fazenda Anna, em Não-Me-Toque, o projeto, ao longo destes anos já desenvolveu uma série de ações de estudo e pesquisa, envolvendo além da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM), várias empresas ligadas à produção de insumos e equipamentos para a agricultura de precisão. Atualmente fazem parte do projeto as empresas Massey Ferguson, Stara e Yara, além da UFSM e da Cotrijal.❑

José Fernando Schlosser
Gustavo Heller Nietiedt

A espanhola FIMA e a alemã AGRITECHNICA estabelecem novos recordes de visitantes

AS GRANDES FEIRAS ESCAPAM DA CRISE NA EUROPA

O ANO DE 2009 FOI ESPECIALMENTE DURO PARA OS MERCADOS EUROPEUS DE MÁQUINAS AGRÍCOLAS, COM QUEDAS DE VENDAS EM TODOS OS PAÍSES. ENTRETANTO, DUAS DAS PRINCIPAIS FEIRAS QUE SE CELEBRAM NO "VELHO CONTINENTE" CONSEGUIRAM FUGIR DA CRISE COM CIFRAS RECORDES DE ASSISTÊNCIA.

FIMA 2010

(Zaragoza – Espanha, de 9 a 13 de fevereiro de 2010)

SURPRESA GERAL

A delicada situação que atravessa a economia espanhola em geral, e o setor agrícola em particular, não esperava-se bons presságios para o grande encontro nacional com a mecanização agrícola. Além disso, as vendas de tratores novos em 2009 caíram 25% e as expectativas de investimentos estavam – e seguem estando, de momento pelo chão. Com esse panorama, flutuavam numerosas interrogações no prévio ambiente da 36ª FIMA.

A primeira dessas interrogações se dissipou pelas primeiras mudanças: o público não havia faltado e alcançou a cifra histórica de 200.000 assistentes. Algumas firmas haviam duvidado se deveriam apostar ou não nessa feira. Acertaram as que aceitaram o desafio e participaram com estandes imponentes para mostrar sua oferta de produto.

Agora, necessita-se esperar, observar e comprovar se, finalmente, a "FIMA do ano da crise" foi o ponto de inflexão ou de decolagem do setor agrícola na Espanha.

A ministra Elena Espinosa inaugurou a FIMA 2010

"O setor agrícola é o que menos sofreu com a crise"

A inauguração da trigésima edição da FIMA 2010 ficou por conta da Ministra de Meio Ambiente, Meio Rural e Marinho. Elena Espinosa felicitou a todos os expositores por proporcionar o êxito da mecanização agrícola no desenvolvimento de temas relacionados com a pesquisa, o desenvolvimento e a inovação (P+D+I), e por dar soluções a três aspectos chave: *"segurança da máquina; eficiência energética, economizando combustível e contribuindo para ser um país mais eficiente energeticamente; e luta contra as mudanças climáticas, com máquinas menos emissoras e mais modernas".*

Além disso, destacou que *"o setor agrícola é o que menos sofreu a situação de crise, e deixou claro que isso "*não significa que não sigamos trabalhando para que a rentabilidade desse setor seja maior a cada dia que passa". Segundo a ministra, atualmente seu departamento trabalha para "incrementar a promoção dos produtos com linhas de financiamento, e no contexto europeu, para melhorar a competitividade da agroindústria e para tratar de assegurar a Política Agrícola Comum para adiante de 2013.

"Os mercados mediterrâneos são uma grande oportunidade para os fabricantes de maquinaria agrícola"

Oito diretores das mais importantes multinacionais do setor de mecanização agrícola coincidiram ao destacar as grandes oportunidades que podem oferecer nos próximos anos os mercados da faixa mediterrânea, que se estende desde a Turquia, até o sul da Espanha e norte da África.

A mesa redonda, organizada no Auditório da Feira de Zaragoza, pela Associação Nacional de maquinaria Agropecuária, Florestal e de Espaços Verdes (ANSEMAT) e FIMA, ofereceu um cenário dificilmente repetível, no qual se pode confrontar a opinião de qualificados atores do setor, que em linhas gerais foi coincidente com os primeiros assuntos que se debateram.

Todos eles deixaram claro que a agricultura é o *"primeiro"* setor no ambiente mediterrâneo, com um valor intrínseco fundamental: a alimentação. Devido ao aumento da população mundial, a mecanização deve-se posicionar como apoio fundamental para trazer rentabilidade, inovação e tecnologia, elementos imprescindíveis para o desenvolvimento. A conseqüência lógica é a profissionalização da agricultura, fato que já se pode observar em uma mudança progressiva do perfil do agricultor e das explorações agrícolas.

Sua mensagem foi esperançosa ao destacar que o setor agrícola está sofrendo uma crise *"alheia"*, financeira, diante da qual o mercado se comportou de forma anômala. Apesar disso, a balança comercial foi positiva, com crescimento na produção, descensos no valor e estabilidade do emprego.

JAVIER GOMETZA (Agria Hispania):
"O aumento previsto de população é um desafio para os fabricantes de maquinaria agrícola".

GIORGIO CECCATO (Antonio Carraro):
"A situação é muito dinâmica. Inovação e tecnologia são fundamentais para o desenvolvimento".

SIMEONE MORRA (Grupo ARGO):
"A África é uma zona com grande potencial, mas deve-se aplicar um modelo de êxito e sustentabilidade".

PAOLO TENCONE (Grupo Claas):
"40% dos agricultores do sul da Europa tem mais de 65 anos e somente 3% tem menos de 35 anos".

GERMÁN MARTÍNEZ (John Deere):
"Os agricultores deverão melhorar sua capacidade de gestão, ser mais empresários e elevar seu nível profissional".

"CARLO LAMBRO (New Holland):
"É um cultivo rentável, sem subvenções".

MASSIMO UBIALI (Same Deutz-Fahr Group):
"São tempos difíceis, a mudança está sendo produzida mais depressa".

PHILIPPE FOURNIER (Massey Ferguson):
"É fundamental uma correta segmentação dos clientes".

Os transgênicos levantam expectativa

Um dos temas que suscitou mais expectativa na feira foi a biotecnologia agrícola e alimentícia, em cuja palestra, a Associação Probio falou a respeito dos benefícios dos transgênicos, "com os quais economizamos em pesticidas, em combustível e em muitos outros gastos comuns, enquanto que a produtividade se multiplica", disse o representante dessa instituição, Javier Fernández.

Em sua opinião, trata-se de uma nova tecnologia que permite ser "mais competitivos" e contribuir para haver uma maior "liberação do mercado". "O grave é que os agricultores espanhóis estão deixando de ser competitivos" e para isso devem fazer frente "com todas as ferramentas disponíveis, entre elas a biotecnologia", assinalou.

Fernández lamentou que na Espanha sejam proibidos esses cultivos, enquanto se fomentam produtos transgênicos de outros países e, como exemplo, recordou que as notas de euro estão sendo fabricados com algodão transgênico.

A agricultura de conservação, em debate

O novo papel que desempenha a agricultura de conservação, na qual mediante sistemas sustentáveis e rentáveis podem-se conseguir resultados benéficos para o solo, foi o eixo da jornada organizada na FIMA pelo Instituto para a Diversificação e Economia de Energia (IDEA) e o governo de Aragón. Os palestrantes ressaltaram a importância desse método com o fim de não decompor a estrutura e biodiversidade do solo. Trata-se de evitar a degradação e a erosão dos solos como fórmula para melhorar o meio.

Em seu juízo, deve-se voltar à técnicas como o plantio direto, o cultivo mínimo e o estabelecimento de coberturas vegetais entre um e outro cultivo. Definitivamente, mecanismos que combinam a produção agrícola rentável, ao mesmo tempo em que protejam o meio ambiente, aumentam a eficiência, a sustentabilidade do território.

Está prevista uma "boa colheita" de cereais

Os operadores de cereais estão prevendo uma subida pelo incremento do consumo. Além disso, segundo o que foi dito no VII Encontro Nacional organizado na FIMA, as previsões para a campanha 2010-2011 são de obter uma *"boa colheita"*. Igone Astorquiza, representante de Bunge Ibérica, empresa agro-alimentícia com presença nos cinco continentes, explicou que as chuvas das últimas semanas propiciaram que *"o solo se encontre em ótimas condições"*, nas principais zonas produtoras.

As exportações caíram 12% no ano passado

A conjuntura econômica é o fator alegado pelos responsáveis da Associação Espanhola de Fabricantes-Exportadores de Maquinaria Agrícola e seus Componentes, Sistemas de Irrigação, Equipamento para a pecuária e de Pós-Colheita (AGRAGEX) para explicar a queda de 12% das exportações em 2009.

Jaime Hernani, Diretor Geral do Grupo AGEX, e Pedro Rifá, presidente da AGRAGEX.

Apesar disso, para os sócios, este capítulo segue sendo uma atividade de grande utilidade que permite diversificar o risco.

Esses dados e valorizações foram conhecidos durante a Junta Geral Ordinária celebrada na terça feira, 9 de fevereiro no Centro de Convenções da Feira de Zaragoza, com a intenção de incrementar a ilusão e o esforço para fortalecer os negócios em mercados exteriores. O ato contou com a participação de 70 empresas e foi presidido por Pedro Rifá, presidente da AGRAGEX, e Jaime Hernani, Diretor Geral do Grupo AGEX.

Após a aprovação das contas do ano, foi exposto um resumo das atividades: 11 missões comerciais diretas, 8 feiras de participação agrupadas, 1 feira com pavilhão oficial e 1 feira com stand informativo. No total, 28 países visitados. Além disso, se apresentou o novo Catálogo de AGRAGEX 2010-2012, com as novas propostas e sócios, assim como o projeto da nova página web.

Presentes em 32 países
Presente en 32 países

bancos / *asientos*

RM62210
Encosto escamoteavel e com regulagem de inclinação.
Respaldo abatible y reclinable.

Apoio de cabeça com regulagem de altura.
Apoyacabezas regulable en altura.

Apoios de braço com regulagem de inclinação.
Reposabrazos regulables.

Suspensão pneumática homologada CE.
Suspensión neumática homologada CE.

RM20103

RM80103

RM53

RM450

motores OHV

OHV160 5.5HP
OHV270 9.0HP
OHV390 13.0HP

OHV80 2.4HP

OHV31 1.5HP

bombas de trasferência / *bombas trasvase*

89P1224BT12A
Fluxo/Caudal: 40 L/min

89P1224BTC
89P1224BTC24
Fluxo/Caudal: 40 L/min

89YOILP11001

Bombas de trasferência de óleo
- Coexioes de 3/8"
- Fluxo de 14 Litros / Minuto
- Força 12 V.

Bomba trasvase de aceite
- Conexiones de 3/8"
- Caudal 14 Litros / Minuto
- Corriente 12 V.

Presença de fabricantes argentinos

Fruto do acordo estabelecido em Oncativo pela feira de Zaragoza e da Associação de Fabricantes de maquinaria Agrícola de Córdoba (AFAMAC), no pavilhão 3 da FIMA, essa representação argentina gozou de um espaço próprio para expor uma amostra de seus produtos. A tecnologia argentina é especialmente valorizada em matéria de equipamentos para a semeadura e pulverização, que foi de grande interesse para numerosos profissionais. Esse convênio permite também à Feira de Zaragoza participar no certame argentino "Agroactiva".

Participação de numerosas delegações estrangeiras

FIMA é um evento de claro perfil internacional. Em colaboração com os Escritórios Comerciais das Embaixadas e o Instituto de Comércio Exterior, se desenvolvem as Missões Comerciais, com a presença de 186 delegações estrangeiras. Essa iniciativa é uma das mais aplaudidas pelas empresas presentes no certame porque possuem uma oportunidade única para melhorar sua projeção internacional e sua saída ao exterior.

jardim / *jardín*

KM 04008255
Kit multicutter 4x1

4 Ferramentas en 1
- Sierra 12"
- Trimmer ajustavel 45º-90º-135
- Bruschcutter com cabeça de nylon y una lamina a 3 corpos

4 Herramientas en 1.
- Sierra 12"
- Cortasetos regulable 45º-90º-135º
- Desbrozadora con cabezal de nylon y cuchilla 3 palas.

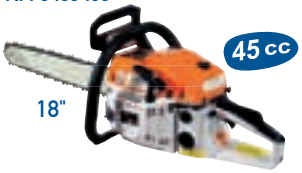
Bruschcutter / desbrozadoras

	KM0408330	KM0408490
Cilindro Cilindrada	32,6 cc	49 cc
Potência máxima Potencia máxima	1,21 Hp 6500 rpm	2,11 Hp 7500 rpm
O carburador Carburador	1500 Ø 25mm	1500 Ø 26mm
Diámetro Lama Diámetro Cuchilla	230mm (3Z)	230mm (3Z)

KM 04008004
Capacidade de saco: 40L
Velocidade do ar: 200km/h

Capacidad bolsa: 40L
Velocidad aire: 200Km/h

KM 0403450



0050D100
Capacidade do tanque: 100L
Fluxo: 15-25 L/min.
Potência Máxima: 750w / 7500rpm
Motor: 2 cursos / refrigeraçao a ar

Capacidad depósito: 100L
Caudal: 15-25 L/min.
Potencia Máxima: 750w / 7500rpm
Motor: 2 tiempos /refirg. aire

KM0407420
Fumigaçao de saco de pó
Mochila fumigacíon polvo
Capacidad do tanque: 26L
Altura do trabalho: 12m
Potência máxima: 2.86hp /7500rpm

Capacidad depósito químico: 26L
Alcance: 12m
Potencia Máxima: 2,86hp / 7500rpm

Visite nossa web
Visite nuestra web
www.miralbueno.com

MIRALBUENO ASIENTOS Y COMPONENTES
PLATAFORMA LOGISTICA DE ZARAGOZA (MAGNA PARK)
C/ Isla de Ischia, 2-4 50197 Zaragoza (SPAIN)
Telefono: (34) 976 786 686 - Fax: (34) 976 771 053
miralbueno@miralbueno.com - www.miralbueno.com

Case IH, três anos consecutivos de crescimento

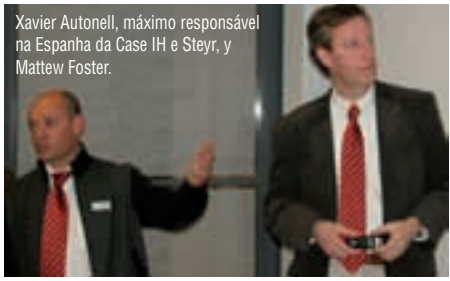
Case IH aproveitou a oportunidade que a FIMA 2010 oferece para recordar que, desde 2006, a marca mostra um crescimento constante na Europa e especialmente na Espanha. O máximo responsável na Espanha, Xavier Autonell, detalhou os quatro pilares da nova filosofia aplicada na empresa: herança da marca, rendimento do produto com uma gama totalmente renovada nos últimos quatro anos, estreitar as relações com os clientes e concessionários e, por último, cumprir os compromissos adquiridos.

Com tudo isso, espera seguir melhorando os resultados obtidos em 2009, ano no qual fechou com uma cota no mercado espanhol de tratores de

5,6%. "Acreditamos que em 2010 o mercado vai recuperar-se, por isso devemos estar preparados para aproveitar nossas oportunidades e tentar chegar a uma cota de 6,2%", explicou Autonell.

Uma das ferramentas para alcançar esse desafio é o funcionamento de "Red Excellence", um programa específico dirigido aos concessionários.

O reconhecimento na Espanha da marca Case IH, vinculada, tradicionalmente, a seus tratores, se estende atual-



Xavier Autonell, máximo responsável na Espanha da Case IH e Steyr, y Mattew Foster.

mente também ao setor da maquinaria para colheita, graças à recente introdução de colhedoras de rotor único na linha Axial-Flow no país. A gama, lançada com êxito na safra passada, é formada pelos modelos 5088, 6088 e 8120. Podem montar plataforma para grão ou milho com diferentes larguras de corte, destacando a qualidade do produto colhido e sua adaptação para diferentes tipos de cultivo.

As novidades das marcas do Grupo ARGO

Landini: Introduziu nessa temporada um novo critério de denominação para seus tratores. Cada um estará caracterizado por três siglas: a primeira indicará a família a qual pertence, a segunda a potência ISO e a terceira estará representada por uma letra que individualiza o subgrupo específico, dentro da mesma família de tratores, em função do nível de equipamento adotado. Além disso, apresentou as famílias de tratores Série 7 e Série 5; a re-estilização da gama REX nas versões F, GE e GT; e incluiu seus novos motores turbo "Aftercooler" em alguns modelos do novo REX.

McCormick: Exibiu como novidade a gama MTX, equipada com novos motores, e desvela o resultado da re-estilização estético-funcional da série de tratores MC4. Além disso, apresentou a nova gama de tratores T-Max, composta por quatro modelos e, das versões F, GE e XL de sua renovada gama de tratores especializados, com melhorias no conforto, no rendimento e a estética. Os motores Perkins turbo "aftercooler", já presentes na série CX, foram incluídos em alguns modelos do novo Frutero e está previsto que equipem também outras famílias de tratores.

Michelin demonstrou com um simulador o menor rastro no solo de seus pneus

Michelin explicou em seu stand que seus pneus apresentam um menor afundamento no solo graças ao menor rastro no solo e a uma flexibilidade de carcaça sem equivalente. Essas duas características puderam ser comprovadas em um simulador de tamanho natural disposto no stand.

Os pneus Michelin estão projetados para preservar os solos e permitir uma melhor circulação da água e ar sobre os terrenos cultivados ao reduzir os rastros. Outro beneficio que oferecem é a possibilidade de poder trabalhar em solos mais úmidos.

Para alcançar tudo isso, melhorando o rendimento em solos mais úmidos, os pneus agrícolas Michelin apresentam inovações exclusivas. Essas tecnologias, desenvolvidas pelo departamento de I+D, ao qual o Grupo dedica cada ano mais de 500 milhões de euros, se traduzem em uma melhor recuperação do investimento.

Essas vantagens foram cifradas com ensaios de provas em situações reais. Por exemplo, o pneu Michelin XeoBib, dotado da tecnologia Michelin Ultraflex, permite uma redução da patinagem de 6,5% no campo e uma redução de consumo de combustível de 10,6%. A tecnologia Michelin Ultraflex permite rodar a pressão baixa tanto no campo como nos deslocamentos.

Laverda: A série de colhedoras "M Especial Power" utiliza a nova plataforma de corte "Free Flow", com rosca sem fim de grande diâmetro com hélice sobre dimensionada e inclui chassi de perfil aberto, molinete com acionamento hidrostático, com novo dispositivo de regulação de barras porta dentes, dentes de última geração e lâminas de corte anti- obstrução. Na feira foi exposto o modelo M 304 Special Power Levelling system 4WD, com plataforma de corte "Free Flow".

Outras das novidades técnicas desenvolvidas pela Laverda para essa edição da FIMA afetam tanto a Série M Special Power, como as séries LCS, VER e AL: transmissões mais confiáveis, sistema hidráulico atualizado, com nova bomba de serviço unida a bomba hidrostática do avanço, novo depósito de proteção contra pedras, computador de bordo "Agritonic Plus" de segunda geração e de maneira opcional o computador de bordo Ceres 8000 i.

Valpadana: estreou a série 9600, com o grau de potência de 70 a 100 CV, em versões articulada ou rígida, mono direcional ou reversível. Além disso, renova a série 6000, aproveitando a introdução das motorizações Euro 3. Com essas novidades, Valpadana se consolida como uma marca com uma gama de tratores que se destacam por sua polivalência.

Same Deutz-Fahr, terceiro grupo comercial na Espanha

Same Deutz-Fahr Ibérica, filial do grupo italiano, apresentou os resultados de sua empresa em 2009. Com uma cota de 12,5%, Same Deutz-Fahr Ibérica situa-se na terceira posição do mercado espanhol, por grupos comerciais, com um faturamento e vendas que caíram 16,2 % em relação ao exercício precedente. "Terminamos contentes num ano horrível, para o mercado de tratores na Espanha, ao situar-se em níveis inferiores inclusive aos de 1993", afirmou Javier Seisdedos.

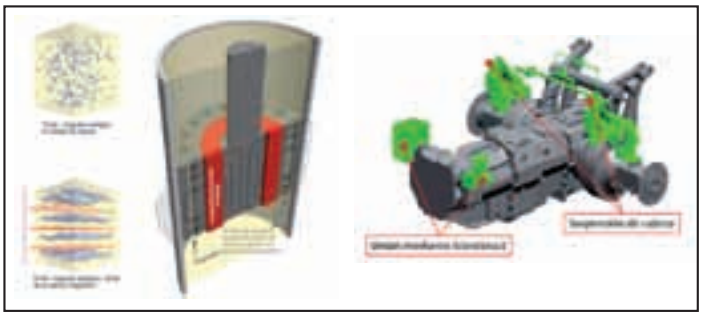
As estimativas da empresa para esse ano voltam a estimar as vendas de tratores novos ao redor de 12.000 unidades, graças a um segundo semestre que esperam ser mais favorável porque "o agricultor reteve os investimentos". O objetivo de SDF Ibérica para 2010 é chegar a 13% da cota do mercado e aumentar sua presença no segmento de colhedoras. Javier Seisdedos destacou o crescente nível de endividamento dos agricultores e a porcentagem de operações financiadas, embora advertisse que "em pouco tempo podemos passar do abandono da exploração para procurar aumentar a produção".

Same: Apresentaram os novos tratores no segmento de media potência Silver³ 100 e 110 com um equipamento muito completo (inversor hidráulico regulável, transmissão hidrostática e elevador eletrônico); e as novas versões "Classic" para a série Dorado³ como opção econômica para os tratores semi standard. Também apresentaram a nova versão do já conhecido Laser 150 com novas motorizações Euro 3. Destacável também a nova cabina de quatro apoios na versão de tratores baixos Explorer³ TB.

Deutz-Fahr: Teve presença importante com sua gama de colhedoras, com os dois novos modelos de colhedoras de cereais, 6095 HTS e o modelo de rotor 7545 RTS. Apresentou a a colhedora de uva Agrovitís destinada ao profissional mais exigente que exige o equipamento máximo. Nos tratores se destaca a nova versão M, com o modelo 410 de 4 cilindros

que aumenta a gama introduzindo motores multi-válvula. O TTV 630 era o grande atrativo do estande pela aceitação que está tendo no mercado nacional. Além disso, recebeu os prêmios no Concurso de Novidades Técnicas de FIMA (suspensão ativa de cabine e monitor de gestão i-Monitor). A marca se incorpora ao segmento de tratores de baixo perfil com o modelo Agrofarm 420 TB, com o máximo em equipamentos de série. Completou o leque de novidades a carregadora telescópica Agrovector 35.7, com motores renovados Euro 3 e aumentos nas capacidades de carga até 3.500 kg.

Lamborghini: Destacou a nova versão "Hi-Profile" na linha de tratores semi standar R2, com 95 CV de potência e máximo em equipamentos de série. Foram expostas as novas conchas originais e a nova versão do trator corrente C110 com motorizações que aumentam a potência em relação a seus predecessores e com escape de motor preso à estrutura de proteção melhorando a visibilidade dianteira.

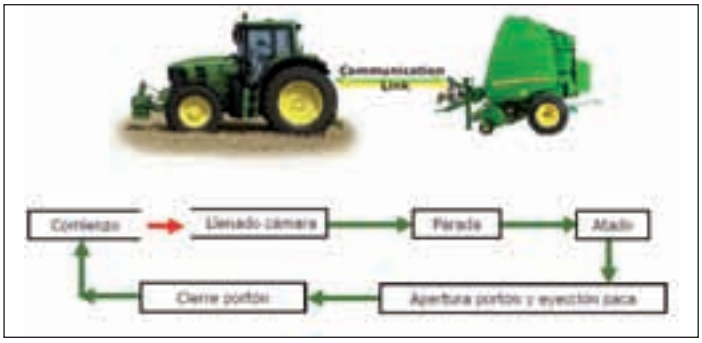


John Deere, “uma marca para todos”

Com o slogan “uma marca para todos”, a John Deere terminou 2009 e iniciou 2010 em pleno período de apresentações e inaugurações. Por um lado, estreou as instalações em Parla (Madri) e, por outro, mostrou a renovação de sua gama de produtos. Situadas no Bulevar John Deere 2, e inauguradas e batizadas como centro Integral de Formação e Marketing, as novas dependências, de marcada linha modernista, constam de uma superfície construída de 20.000 m² (5.500 m² cobertos) e estão complementadas com uma ampla zona exterior (terreno de 40.000 m²), no qual se desenvolvem provas de campo.

O edifício dispõe de 2 andares. O piso superior acolhe os departamentos da Unidade Comercial e o inferior inclui o hall principal, a loja John Deere (onde se oferecem todo tipo de artigos relacionados a marca), o auditório (com capacidade para 180 pessoas, ampliável para mais de 200), seis salas de aula, os escritórios de John Deere Credit (financeira da marca) e ainda uma área de exibição de 1.000 m², que permite a apresentação de qualquer modelo de sua gama de produtos, cada vez mais numerosa e com mais tecnologia em todos os segmentos, segundo se pode comprovar na FIMA (Pavilhão 8).

A John Deere foi premiada com o prêmio a “Novidade Técnica Excelente”, pelo sistema de Direção ACS nos tratores 8R, e com os prêmios de “Novidade Técnica” pelo sistema de suspensão dos tratores de esteiras de borracha 8RT, pelo sistema “Auto Trac RowSense” para a colheita de milho, pelo sistema



CMS de Monitorização de Condições em Picadoras de Forragens e pela Automatização Conjunto-Implemento + Trator TIA.

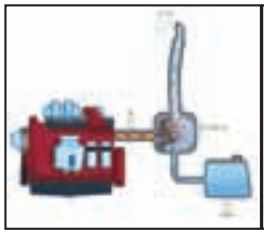
Além disso, apresentou no concurso a cabine dos tratores 8R, os tratores 6534, o software de gestão de explorações APEX, o sistema de compensação de implementos em ladeiras Guide, o picador das enfardadoras de rolo maxiCut 25, o monitor “GreenStar 1800”, a transmissão das picadoras e colhedoras “ProDrive” e a transmissão dos tratores GT5.

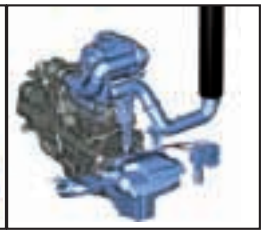
Sua gama de produtos cresceu muito no último ano com o lançamento da nova Plataforma 5000 de tratores, que engloba as Séries 5E, 5G, 5M Cabine, 5M chassi e 5R, e com as novas séries, também de tratores, 8R e 8RT de esteiras de borracha. No segmento de colhedoras incrementou sua oferta os modelos 1470 e 1570 (Série 1070), e a colhedora S560. Ainda assim, inclui novas enfardadoras de rolo na safra deste ano.

Aumentará o investimento I+D do grupo AGCO

O vice-presidente para a Europa, África e Oriente Médio do grupo AGCO, Gary Collar, visitou a FIMA, onde ficou *"impressionado"* pela feira. Além disso, presidiu uma coletiva de imprensa junto ao responsável máximo da marca Massey Ferguson para Europa, Richard Markwell, o *"country manager"* da AGCO Ibéria, Iñaki Olozaga, e o diretor de Marketing, Carlos Villasante.

Segundo explicaram os diretores, AGCO trata de redefinir o negócio, com um forte crescimento no investimento em I+D – que em 2010 superará os 180 milhões de dólares do último exercício – e tratará de oferecer o produto mais adequado para as necessidades de cada cliente, aproveitando as peculiaridades que oferecem cada uma de suas três marcas.





Gary Collar explicou que a Massey Ferguson deve aproveitar a força de seu passado para focalizar-se em produtos muito concretos. Com Fendt afrontarão uma reestruturação para consolidar as grandes vitórias conseguidas nos últimos anos. E com Valtra ampliarão suas possibilidades em segmentos alheios ao estritamente agrícola. *"Aqui em Zaragoza foi a primeira vez, fora dos países nórdicos, que me dou conta de que o segmento florestal tem muita força"*, afirmou o diretor.

Fendt: Sobressaíram-se os novos tratores especialistas e compactos Fendt 200 Vario, equipados pela primeira vez com transmissão contínua, especificamente desenhada para cada uma das gamas. A companhia desenvolveu um novo modelo de concha, que se adapta perfeitamente a esses tratores 200 Vario.

Outro de seus tratores "estrela" é o 800 Vario compacto, de alta potência (entre 200 e 280 CV), equipado com a tecnologia SRC (Re-

Seis prêmios para New Holland

São muitos os prêmios acumulados pela New Holland Agriculture durante os últimos meses. Na FIMA foram seis no total, dois deles da categoria máxima (excelente), o que fez se sentir *"especialmente satisfeito e também muito orgulhoso"* o vice-presidente Carlo Lambro. *"É um êxito mundial que nos inspira a fazer as coisas cada dia melhor"*, sublinhou.

Sistema de freios ABS SuperSteer™. *(Novidade destacada)*. Utiliza a tecnologia ABS para gerenciar a frenagem de cada roda separada, o que melhora sua eficiência, incrementa a capacidade de manobra e aumenta a segurança quando se transportam implementos pesados.

Sistema de seguimento automático de reboque IntelliFill™. *(Novidade destacada)*. Sistema de posicionamento automático do tubo de descarga, utilizado na picadora de forragem FR 9000, que permite carregar o reboque com precisão e perdas mínimas, inclusive com escassa visibilidade, graças a incorporação de uma câmera 3D especial montada abaixo do tubo de descarga.

Encosto de braços SideWinder™ II. Conta com a alavanca CommandGrip™ e o monitor tátil Intelliview™ III, o primeiro do mercado que integra os controles do trator e do implemento, além dos relacionados com os sistemas de direção automáti-

dução Catalítica Seletiva), premiada no Concurso de Novidades Técnicas da FIMA, além do novo sistema de condução auto-guiada Varioguide e da premiada terminal Variotronic, que permite o controle e a regulagem de todos os sistemas com os quais se trabalha no trator.

Massey Ferguson: Sua principal novidade foi o Sistema de Telemetria Agcomand, que oferece ao usuário a gravação automática de dados dos tratores e máquinas trabalhando no campo e sua transmissão a um servidor, junto com fotografias, gravações de voz ou notas dos supervisores e operadores, utilizando computadores pessoais e celulares. Também apresentou um novo modelo de trator especialista que completa a Série 3600. Trata-se do GE plataforma, desenhado para trabalhar em zonas nas quais o acesso vertical está limitado. O trator MF 6480 introduz como novidade uma nova traseira, que incrementa a capacidade de elevação desde 7.100 até 8.000 Kg.

Além disso, expõe a série 8600, que consta de modelos maiores, inovadores e prestigiosos da marca. O MF8690 equipado motor com tecnologia SRC, para evitar a formação de óxidos de nitrogênio (NOx) nos gases de escape. Assim mesmo, a série MF 7400 se amplia com dois novos modelos, o MF 7497 de 197 CV e o MF 7499 de 217 CV, enquanto que os MF 5400 apresentam a possibilidade de equipar uma nova suspensão de cabine.

Valtra: Valtra obteve prêmio por sua transmissão contínua CVT nos modelos Valtra Direct, que utiliza o sistema CVT de planetário somador duplo, sobre uma caixa de velocidades tipo PowerShift, na qual se substitui um módulo lateral por outro que inclui um variador hidráulico com unidades de 75 cm^3 de cilindrada. Além disso, se expôs como novidade uma nova cabine de alta visibilidade SVC com todos os modelos N HiTech, melhorando seu rendimento em trabalhos de espaços públicos (urbanos) e florestais, com uma adaptação similar a usos agrícolas e usos na pecuária.

ca IntelliSteer™. Esses dois dispositivos derivam da picadora de forragem FR 9000 e da colhedora CR9090. O encosto de braços SideWinder™ recebeu também o prêmio Good Design™2009 outorgado pelo Chicago Athenaeum Museum of Architecture and Design.

Sistema de controle de velocidade Opti-Fan™. O sistema OptiFan™ das colhedoras CSX7000 compensa automaticamente os declives contínuos de Ascenso e descenso detectando o ângulo da colhedora ao subir ou baixar automaticamente a velocidade do ventilador para compensar o efeito da declividade.

Sistema automático de pesagem de fardos. Pesa os fardos de forragem produzidos pelas enfardadoras BB9000, um por um e com uma precisão de +/-2%, imediatamente antes que os expulse.

Avançada Transmissão Continuamente Variável Easy Drive™. Ganhadora também da medalha de prata dos Prêmios à inovação SIMA-Paris 2009, baseia-se em um variador formado por uma corrente de aço que se desloca entre duas polias de diâmetro

variável. Cada polia consta de dois discos, um fixo e outro móvel, com superfícies anguladas. Inicialmente se adaptou aos modelos Boomer 3000, mas está disponível em uma grande variedade de tratores New Holland de 40 até 150 CV.

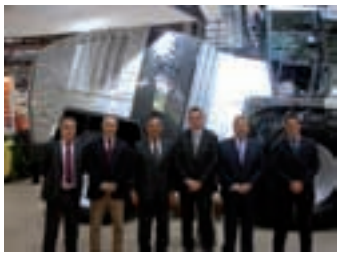
AGRI TECHNICA
The World's No.1

FORTE AROMA GERMÂNICO

Agritechnica segue mantendo seu lugar privilegiado entre as feiras mundiais relacionadas com a maquinaria agrícola. Isso é uma conseqüência da potência da indústria alemã, e também do mercado interno, que se une ao dos países do Leste europeu, fortemente vinculados a Alemanha.

Na visita à exposição se pode apreciar que o setor de maquinaria agrícola se globaliza, é também o atrativo desta feira para todas aquelas empresas que buscam oportunidades no mercado mundial. Na edição de 2009 há que se destacar, sobretudo, a presença de empresas chinesas, ainda com stands pequenos e com os equipamentos característicos desse país, mas tudo faz pensar que essa tendência está apenas começando. Embora se diga que a Alemanha está superando a crise, no que diz respeito ao setor de equipamentos para a agricultura, a situação parece que evolui mais lentamente. A dependência que a indústria do Centro Europeu tem dos mercados do Leste, reduz as expectativas para o próximo ano.

Contrasta a presente edição com a de 2007. Aquela foi celebrada em um período de bonança; o mercado nos países da Federação Russa, e de todo o Leste da Europa, estava em crescimento, indicando uma demanda que não pararia. Pode que a demanda siga existindo, mas a



falta de crédito para investimentos em maquinaria agrícola fez cair as vendas. Na edição de 2007, os "russos" eram os compradores estrela, e também os fabricantes dessa procedência estavam presentes com sua oferta comercial. Os grandes fabricantes europeus iniciavam desenvolvimentos específicos para essa agricultura e os prazos de entrega de qualquer máquina no mercado "europeu" se alargavam de maneira desesperante.

Agora, a situação mudou totalmente, os novos desenvolvimentos estão suspensos, os fabricantes procedentes da Federação Russa, com algumas exceções, desapareceram, e a indecisão afeta a todos os envolvidos.

Possivelmente, os mais afetados pela queda do mercado sejam os que oferecem componentes, já que, por uma parte, se reduz a demanda dos que fabricam primeiro os equipamentos, e também a dos consumidores finais.

As grandes multinacionais do setor buscam manter seu negócio instalando suas fábricas nos países que mantêm seu crescimento, como a China e a Índia, ou naqueles nos quais as barreiras à importação e créditos estão limitando a chegada de equipamentos completos, como é o caso da Federação Russa. Os pequenos e médios tem tudo mais difícil, e seus esforços nem sempre se vem compensados, com, ao menos, a manutenção da demanda. No entanto, a feira esteve cheia de visitantes, as dificuldades para chegar Por estradas de acesso às suas instalações foram grandes, com filas quilométricas.

Não se pode dizer o mesmo sobre a presença de compradores profissionais, especialmente aqueles que são atraídos pela oferta dos pequenos fabricantes. Nos stands dos "grandes" a densidade de visitantes era tal que se tornava difícil avançar, inclusive nos dias que se restringiu a entra-

da de público. Não se pôde dizer o mesmo dos pequenos. Outro aspecto que serve para definir a situação está relacionado com a disponibilidade de catálogos comerciais em línguas diferentes do alemão. Era difícil encontrá-los em inglês, e impossível em outras línguas como o francês. Uma forma de economizar? Não parece que isso seja o mais adequado para uma feira que quer ser uma referência mundial, quando perto de 50% dos expositores são estrangeiros, exceto que seja uma feira dirigida ao comprador que fala alemão.

Entretanto, o prestígio de Agritechnica no âmbito mundial e a importância da indústria alemã no setor, faz que se utilize essa feira para apresentar as mais importantes inovações do ano, algo que ficou refletido nos "prêmios" outorgados: 5 Medalhas de Ouro e 28 de Prata, sobre 307 equipamentos submetidos ao julgamento dos jurados.

Jornadas Técnicas

Como em todas as grandes feiras, junto à exposição, se realizam reuniões nas quais se analisam a previsível evolução do setor, para analisar alguns fatores que a condicionam. Nesse momento, apesar de que a situação não se apresenta favorável em curto prazo, há fatores que demonstram a importância do uso de tecnologia na agricultura, como as limitações de solo e de água para atender a alimentação de 9,1 bilhões de pessoas em 2050, fazendo frente aos 6,1 bilhões de 2000. Isso equivale a passar de 2,5 ha/pessoa a somente 1,8 ha/pessoa em 2050.

Nos dias anteriores à abertura da Agritechnica, se realizou o 67º Congresso Internacional sobre Engenharia Agrícola (Land Technik AgEng 2009), organizado pela VDI Agrartechnik, com o lema "Innovations to Meet Future Challenges", buscando respostas a questões como:

- Suprimento eficiente da demanda de energia.
- Potencialidade das tecnologias da informação nas máquinas agrícolas.
- Satisfação das necessidades alimentares dos seres humanos com uma agricultura sustentável.
- Tecnologia aplicada para os sistemas com recursos escassos.

Entre as palestras desse Congresso se encontra a desenvolvida pelo Presidente e Chefe Executivo do Grupo AGCO, Martin Richenhagen, "Desafios Globais para a Engenharia Agrícola, Tecnologias do amanhã".

Também teve lugar a XX Reunião Anual do Clube de Bolonha, que se celebrou em Hannover por convite da DLG, organizadora da Agritechnica. Junto com o estudo de um projeto de "base de dados" que recolha os trabalhos de pesquisa aplicada que se desenvolvem na Europa, acessível aos

fabricantes, a maior parte da reunião centrou-se em uma análise das "Inovações para a mecanização agrícola sustentável", nas quais desenvolveram suas palestras o Prof. K. Renius (Alemanha), sobre "Tratores", o Prof. P. Balsari (Itália), sobre a nova Diretiva para a "Aplicação sustentável de pesticidas", o Dr. E. Mantovani (Brasil), sobre "Agricultura conservacionista no meio tropical", e o Dr. Friedrich (FAO), sobre a "Agricultura Conservacionista em países em desenvolvimento".

Todas as apresentações, assim como as conclusões e recomendações dessa vigésima Reunião Plenária do Clube de Bolonha estarão disponíveis proximamente em www.clubofbologna.org.

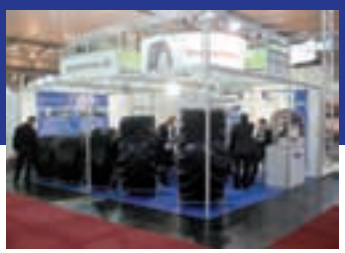
Assim mesmo, mediante o acordo entre a DLG e diferentes instituições públicas e privadas na Argentina, uma delegação de 34 empresários do setor de maquinaria e diretores do INTA e AAPRESID, convocados pela Expoagro, estiveram presentes no Pavilhão Institucional. Como complemento, alguns de seus técnicos apresentaram para a imprensa especializada, sob o lema "Argentina – A Nova Agricultura", a experiência da Argentina no campo da "Agricultura Sustentável", que permitiu converter-se em líderes no desenho de semeadoras para o plantio direto e de equipamentos auto propulsados para a aplicação de fitossanitários.

Situação atual da indústria de maquinaria agrícola

O Dr. Bemd Schere, como representante da VDMA (Associação alemã de maquinaria agrícola), em coletiva de imprensa celebrada durante a Agritechnica, proporcionou informação sobre o setor da maquinaria agrícola na atualidade.

Em relação à indústria alemã de maquinaria agrícola, cabe destacar que, embora em 2007 superassem os 6.000 milhões de euros, e em 2008 quase chegaram a 7.500 milhões, para 2009 se estima que superem os 5.500 e que em 2010 a cifra de negócio somente alcance um pouco mais de 5.000 milhões de euros. Isso indica que em 2008 se produziu um acréscimo de 24% em relação ao ano anterior, enquanto que em 2009 a queda foi de 25%. A produção mundial para 2008, antes da queda dos mercados, foi de 67.000 milhões de euros. A produção distribui-se de maneira que a Europa proporcionou 41%, América do Norte 28%, América Latina e China 8% cada uma, e Índia 5%.

Na percentagem de fabricação para o total mundial dos países europeus, a Alemanha se destaca, com 7,5%, seguida da Itália, com 5,71%, França, com 3,67% e o Reino Unido, com 2,13%. A Espanha lhe correspondeu em 2008, 0,70% do total mundial (Fonte: VDMA, Eurostat).



Para finalizar a análise do mercado, que fundamentalmente se centralizou na oferta alemã e sua influência sobre os diferentes mercados da União Européia, se apresentaram os resultados do último 'Barômetro' do CEMA, que indica que a situação parece estabilizada para os países da União Européia, e melhora levemente nos países da Federação Russa, embora suas expectativas ainda sejam notavelmente baixas.

Esta é a situação: melhora das perspectivas em longo prazo, mas, nesse momento, a situação continua difícil.

Novidades premiadas

Numa primeira visão dos equipamentos e máquinas premiadas, pode-se dizer que o sistema de comunicação segundo o protocolo ISOBUS foi o vencedor absoluto, acompanhando a eletrônica, cada vez mais presente, em detrimento dos sistemas mecânicos, que com uma tecnologia madura como a que agora se utiliza nas máquinas agrícolas, passam a um segundo plano.

Assim, o sistema de análise digital em três dimensões, que incorpora o sistema de descarga das picadoras de forragem de Claas e de New Holland recebeu as duas primeiras 'Medalhas de Ouro', já que permitem que o reboque se encha completamente sem que o condutor tenha que modificar a posição da descarga.

A terceira das 'Medalhas de Ouro' também foi para Claas pelo seu Serviço de Otimização de Equipamento (CEMOS) que permite o ajuste automático de todos os componentes da colhedora de grãos, ao mesmo tempo em que informa ao operador de qualquer desvio nos resultados que serão obtidos diante da modificação de alguma das regulagens, o que permite aproveitar ao máximo o rendimento da colhedora. A quarta Medalha de Ouro foi para o conjunto de fabricantes (Amazone, Grimme, Krone, Kuhn y Rauch) que se uniram para desenvolver e incorporar em todas as suas máquinas um monitor único compatível com o sistema ISOBUS. Este é um dos objetivos pretendidos para o desenvolvimento do conjunto da norma ISO 11783.

Por último, a quinta 'Medalha de Ouro' foi para John Deere pelo seu sistema de direção steer-by-wire para os tratores agrícolas, que em linha com o que oferecem alguns modelos de automóveis de gama alta, variam a resistência da direção no volante em função da velocidade de avanço, o que facilita o arrastamento de pesados reboques quando os deslocamentos são feitos em grande velocidade, e melhora a segurança do trator em qualquer marcha.

Medalhas de Prata

- O sistema de afiamento das lâminas do reboque auto-

carregador, apresentado por Pöttinger, que permite realizá-la várias vezes ao dia durante o transporte.

- A segadora frontal 'Easy-Cut 32 CV Float' de Krone, por sua plataforma de montagem deslizante com molas de descarga integradas, que trabalham com carga uniforme sobre o solo.
- O canal de fluxo com dimensão variável em função da vazão de alimentação, 'VariStream' apresentado por Krone em suas picadoras de forragem auto-propelidas, que garante o fluxo uniforme da forragem picada.
- O sistema GEOseed, apresentado pelo Grupo Kverneland, para a distribuição de sementes semeadas.
- O dispositivo 'Smart-Control', apresentado por Amazone, que permite o ajuste automático do sulcador na semeadora mono grão EDX, adequado para o plantio de milho a altas velocidades.
- A unidade de extração HR para arranque de beterraba Holmer 'Terra Dos T3 6 – Terra Dos T3 Plus' com suspensão individual nos arrancadores de cada uma das linhas, que ajusta a profundidade de trabalho à posição de cada linha.
- A barra de pulverização Lemken VariExtend, na qual se pode modificar a largura de trabalho mediante a extração e introdução de módulos.
- O sistema QuickConnect de Lemken que facilita o engate de implementos no sistema hidráulico de três pontos do trator de maneira semi automática, sem que o tratorista tenha que descer do posto de condutor.
- O sistema EasyGuide Center Link de John Deere, para facilitar o acoplamento do braço superior do engate em três pontos, utilizando uma mola de descarga para este braço.
- O reboque com esteira transportadora de Krampe Fahzeugbau, que permite a carga e a descarga por seu enrolamento mediante hidro-

motores, que reduzem a demanda de potência e aumentam a capacidade de carga.

- O sistema Cleanfix Pulstronic, de Hägele, que permite a modificação das pás do ventilador do motor em função das necessidades de arrefecimento, controlada pelo bus CAN do motor.
- A plataforma para colhedoras 'Ultralight 800' de Biso Schrattenecker, com uma largura de trabalho de 12 m, fabricada com estrutura cortante modular em perfil de alumínio.
- A motosserra Stihl 'MS 441 C-M', que é a primeira motosserra profissional equipada com o sistema de gestão T-Tronic totalmente eletrônico, para melhorar seu comportamento, tanto em arranque como nas mais variadas condições de trabalho.
- O 'reboque auto-carregador inteligente', de Pöttinger, que controla a velocidade e a posição do trator a partir da informação que ministram dois sensores de ultra som, os quais detectam a posição e

tamanho da fileira sobre a qual atua o recolhedor.

- O sistema de John Deere 'Tractor-Implement Automation' que permite que os implementos e máquinas 'certificadas' possam atuar sobre os parâmetros que afetam o funcionamento do trator, automatizando a operação que realizam em conjunto.
- O sistema de ajuste automático em declives longitudinais da velocidade do ventilador de limpeza nas colhedoras de grão New Holland, o que melhora a qualidade do trabalho sem a intervenção do condutor.
- O sistema de medição do nível e o volume de líquido em circulação iTank, de Josef Kotte Landtechnik, para cisternas, que permite otimizar os processos de carga e descarga no campo.
- O sistema de piloto automático de tratores 'Ultra Guidance PSR ISO', de Reichhardt GMBH Steuerungstechnik, sobre GPS, desenvolvido para integrar-se em qualquer trator ou máquina com ISOBUS.
- O sistema de teto telescópico 'Toplift' de Fliegl, que permite cobrir de maneira rápida e segura a caixa do reboque, eliminando a necessidade da cobertura manual com o risco que tem esta operação.
- O conjunto de 'Soluções-i ampliadas' para pulverizadores hidráulicos séries 700i e 800i, da John Deere, para controlar de maneira precisa a concentração de matéria ativa na calda, assim como melhorar o sistema de limpeza e manejo do volume residual.
- O sistema para a regulagem da pressão interna dos

pneus, no trator Fendt 900 Vario, do Grupo AGCO, integrado no próprio trator, com garantia de fábrica e controlado por ISOBUS.

- O dispositivo 'Soil Load Monitor – SLM', de Grasdorf Wennekamp GMBH, que utiliza um sensor de ultrasom no aro para determinar sua deflexão e ajustar de maneira precisa a pressão interna mais adequada para as condições de trabalho (carga e velocidade).
- 'Banco de dados inteligente para produtos fitossanitários' integrado no sistema 'Agro-Net', apresentado por Claas, que fornece a informação de todos os produtos fitossanitários autorizados, fazendo recomendações para a escolha do mais apropriado para cada circunstância.
- O 'Condition Monitoring System' das colhedoras de forragem auto propelidas de John Deere, que utiliza acelerômetros situados nos pontos críticos da máquina para detectar antecipadamente possíveis avarias, integrado no sistema telemático JD Link.
- O sistema de ABS 'Smart-Braking-System' para tratores agrícolas de New Holand, que mantêm as vantagens de segurança conhecidas, embora adaptadas às particularidades da agricultura, como a frenagem independente das rodas para reduzir o raio de giro.
- O sistema de iluminação individual com LED, apresentado de maneira conjunta por Amazone y por Herbert Dammann (HD-Nightlux', que permite observar com boa visibilidade os jatos de pulverização dos bicos quando se trabalha de noite.
- O trator Belarus 3023, de 220 kW de potência que dispõe de tração diesel/elétrica com controle eletrônico, com tomada de potência também acionada eletricamente e com a possibilidade de fornecimento externo de 172 kW de potência elétrica em corrente continua.❑

Ángel Pérez

Ponte entre os mercados da

A instituição espanhola Feira de Zaragoza é uma referência no que se refere à organização de eventos profissionais no Sul da Europa.
Sua localização geográfica estratégica a apresenta como um excelente elo, para a aproximação dos mercados da América do Sul e da Europa. Dotada de todos os serviços necessários para a organização de qualquer tipo de evento, tanto profissional como lúdico, oferece um recinto de 360.000 metros quadrados de superfície, distribuídos em nove pavilhões de diferentes tamanhos e amplas áreas exteriores.
Aproximadamente 70 anos confirmam sua experiência, cada vez mais focada em realizar eventos especializados de alto nível técnico. Esta filosofia permitiu que muitos destes eventos se coloquem na liderança do panorama internacional das feiras profissionais da Europa.
Os setores da maquinaria para a construção e obras públicas, a maquinaria

América do Sul e a Europa

FERIA DE ZARAGOZA

agrícola, a gestão da água e do meio ambiente, em todas as suas nuances, o equipamento para vinícolas, as técnicas de produção de vinho, a pecuária, as novas tecnologias ou a energia são alguns dos protagonistas das suas feiras mais especializadas. Entre os principais eventos agrícolas se incluem a FIMA (Feira Internacional da Maquinaria Agrícola), a FIMA Ganadera (Feira Internacional para a Produção Animal), a Tecnovid (Salão Internacional de Técnicas e Equipamentos para a Viticultura), a Oleotec (Salão de Técnicas e Equipamentos para a Olivicultura) e a Oleomaq (Salão de Maquinaria e Equipamentos para Produção e Embalagem de Óleo vegetal). O Centro de Congressos da Feira de Zaragoza constitui um núcleo fundamental, dentro do complexo de edifícios e instalações que configuram o recinto da feira.
Além disto, a Feira de Zaragoza oferece um Salão de atos, com capacidade para 640 pessoas, cenário de 200 m² e plataforma móvel para a apresentação de todo tipo de produto, até um peso máximo de 6.500 kg; salas com capacidade variável, de 25 até 640 pessoas; sistemas de projeção e apresentações; tradução simultânea para quatro idiomas, microfones sem fios para reuniões e gravação de som e imagem; centro de imprensa; vestíbulo habilitado para pequenas exposições setoriais; secretaria e recepção; guarda-roupa; restaurante e cafeteria.

O aeroporto, situado a 10 km de Zaragoza (capital da Comunidade Autônoma de Aragón), o trem, com uma segunda estação de AVE a ser futuramente instalada a poucos metros do recinto, a infinidade de linhas de ônibus que ligam a cidade com praticamente a totalidade das cidades da península ibérica e com as mais importantes cidades dos diferentes países europeus e do norte da África, como Marrocos, fazem de Zaragoza uma cidade facilmente acessível.

Francesco Pallaro

Vice-presidente da New Holland para a América Latina

COM ÓTIMAS PREVISÕES PARA O BRASIL E UM POUCO MAIS PRECAVIDAS PARA OS MERCADOS DE EXPORTAÇÃO, A NEW HOLLAND COMEÇA O ANO DE 2010 COM EXPECTATIVA, APESAR DAS DIFICULDADES QUE TEVE QUE ENFRENTAR NO ÚLTIMO ANO, DEVIDO, EM MAIOR PARTE À CRISE GENERALIZADA DO SETOR FINANCEIRO.

"Este ano, no Brasil, o mercado será até melhor que em 2008, ano recorde"

Como definiria o mercado no ano de 2009?

Foi um ano atípico. Considerando os mercados do México e do Brasil, seguramente chegamos a um volume parecido ao de 2008, mas em condições completamente diferentes. No final de 2008 tivemos uma queda, basicamente pela falta de crédito. Não somente foi um mau período pela diminuição do mercado, mas também porque prevíamos um crescimento adicional de 20%. Juntando os dois fatores, o impacto foi maior. Tivemos, na primeira parte do ano, que motivar a rede, fazer o inventário da fábrica, da produção, ajustar tudo. Definitivamente, estivemos muito preocupados no primeiro semestre com a expectativa de como iria ser o ano. Depois, se realizaram diversas ações acertadas, do ponto de vista de fomento do crédito, com novas condições. Acredito que a iniciativa do governo para recuperar a economia deu uma pequena volta no mercado. O ano terminou bem, ao nível do que foi 2008 e com uma perspectiva de um 2010 melhor, pelo menos superior a de 2009. Nas colheitadeiras, a queda foi muito forte, por ser um produto que depende muito mais do crédito. Nos tratores abaixo de 100cv tivemos a sorte de que estavam funcionando os programas sociais. Foram os que realmente fizeram que o mercado de tratores se mantivesse num ritmo importante, pelo menos do ponto de vista do volume.

O fato de que todos os fabricantes do Brasil tenham tido que criar um produto de um nível de tecnologia básico, para poder aumentar as vendas, pode estar potencializando uma baixa mecanização?

Esse processo, embora já tenha ocorrido na Europa, ainda está muito longe de que aconteça no Brasil. Aqui há quatro milhões e meio de propriedades agrícolas. Destas, somente meio milhão são realmente produtivas. As outras quatro milhões são de áreas de 20, 30, 40 hectares e a grande maioria não tem nenhuma mecanização. Não podem começar com a tecnologia mais alta, tem que começar com um trator de 50 cv. Essa é, também, a razão pela qual o mercado de tratores no Brasil deveria ser muito mais elevado. Até dois anos atrás, a média das vendas de tratores estava entre 25.000 a 30.000 unidades por ano. Nos últimos dois anos passamos a 40.000, 45.000 unidades, coincidindo justamente com esses "programas sociais de melhoria da mecanização da agricultura familiar".

Segundo umas declarações que realizou para uma revista econômica, "entre as perspectivas que tem para o ano de 2010 está aumentar a potência do mercado".

Sim. Manteremos para 2010 o mesmo volume para os programas sociais, mas diferentemente de 2009, iremos recuperar o mercado de tratores de mais de 100cv, junto com os setores da cana de açúcar e grão, assim como o financiamento, que oferecerá juros mais baixos. Esse mercado sempre existiu, embora ressentido na primeira parte de 2009, pela falta de crédito. Seguramente irá melhorar em 2010.

O fato de estarmos em um ano eleitoral, pode criar uma

insegurança nos meios financeiros na hora de apoiar novas propostas?

Acredito que não, porque do ponto de vista financeiro, o Brasil é bastante independente da política. Em primeiro lugar, os fundos para financiar a agricultura entram em um plano agrícola, que não vai de janeiro a dezembro, mas sim de julho a junho. A aprovação do próximo plano agrícola ainda estará dentro do mesmo governo. Em segundo lugar, nunca se reduziram os recursos destinados a agricultura em relação ao ano anterior. Está claro que esse país vive da agricultura, portanto não faltarão recursos. Do ponto de vista de créditos dentro da agricultura, acredito que para todos os implicados está claro que a agricultura está estruturada e fundamentada. Pode haver alguma dificuldade do ponto de vista de preços e de tipo de mudanças (esse tipo de fatores), mas não acredito que o ano eleitoral tenha algum impacto negativo para o setor agrícola.

Para 2010 acreditamos que alcançaremos resultados recordes somente no Brasil, inclusive acima dos resultados de 2008

Os preços da gasolina e dos biocombustíveis derivados do álcool estão se aproximando. Isso pode não incentivar a produção de álcool?

Não. Esse mercado não vai mudar. A opção de usar gasolina ou álcool é do cliente final. De todas as formas, haveria que comparar os preços de produção. Em nosso setor, se está analisando a possibilidade de um motor a álcool, mas consideramos que para o único mercado que tem interesse é para o mercado da cana de açúcar, que pode utilizar o álcool sem imposto de produção.

Há um ano aproximadamente, em outros mercados alheios ao Brasil, se especulou com o destino dos grãos dedicados a produzir combustível. Provocou um desabastecimento e, por sua vez, uma espécie de "jumping", que impediu que o produto chegasse a muitos outros mercados. Acredita que estão fomentando em excesso os argumentos "bio", em detrimento do que se poderia dedicar à alimentação?

Essas informações são muito manipuladas, simplesmente para melhorar os preços. Quando há pessoas que morrem de fome e se fazem combustível e bioenergia com alimentos, é fácil dizer que se deveriam dar os alimentos, mas ninguém dá nada de presente. Tudo se vende. O livre mercado é a solução mais fácil, melhor e mais justa. Pode ser que um ano falte comida e que, em conseqüência, subam os preços porque se decidiu fazer energia, mas a energia é renovável e o produtor ajusta seu negócio para o ano que vem. Não se esgota. Não significa que esteja usando uma coisa finita que se esgota.

Todos os grandes grupos industriais estão oferecendo produtos muito mais completos, tecnicamente muito mais confiáveis, com tecnologia de ponta, mas com preços cada vez mais baixos. É realmente

consciente, por uma parte, o distribuidor e, por outra parte, o cliente final, desse esforço que fazem os grandes grupos para dar um produto bom de mercado, com um preço muito ajustado?

Acredito que o cliente sim é consciente. Quando vamos visitá-lo, normalmente já tem muita informação e sabe o que está no mercado. Acredito em um produto confiável, pagando menos. Há que ser competitivo. Isso é fundamental. Se o fabricante não consegue fazer isso de uma forma competitiva fica de fora. O que está acontecendo em nosso setor, como passa em outros setores, é que a novidade se paga. Quando se compra tecnologia, a primeira a chegar custa mais caro. Depois se torna mais competitiva no preço. Em todos os setores acontece isso, e estamos vendo com toda a evolução da agricultura de precisão. Começou com uns preços e agora está com outros. Nosso setor não inventa regras diferentes.

Os tratores e as colheitadeiras incorporam uma tecnologia cada vez mais sofisticada em sua manutenção. Já não é a máquina clássica, por exemplo, a série 90, que era 100% mecânica. Hoje em dia se precisa de uma formação. Como a New Holland está formando essa rede de mecânicos e de técnicos para poder atender estas máquinas, cada vez mais sofisticadas?

No Brasil temos certa vantagem em relação a outros mercados porque temos uma geração muito jovem de mecânicos. Como já passou com clientes, quando o filho sai da universidade e se torna o administrador da fazenda, nossos novos mecânicos entendem de eletrônica e de computação facilmente. Já não precisam levar uma chave ou um martelo nas mãos, necessitam de um computador. O que temos que fazer é motivá-los com cursos, treinamentos, que sejam realmente adequados a esse tipo de perfil. O difícil é preparar um mecânico tradicional (que tenha hoje em dia 50 anos), com computadores e tecnologia atual. Nossa preocupação é fazê-los evoluir conforme a nova geração.

Como definiria, a nível homogêneo, a rede de New Holland?

Conseguimos fazê-la forte. Quando eu cheguei era "magra", do ponto de vista de produto. Somente tínhamos cinco modelos de tratores, que eram os antigos da Ford. Mas depois crescemos bastante. Em alguns anos, nossa rede se lançou como a mais forte do Brasil. Acredito que na atualidade estamos, mais ou menos, na mesma fase. A New Ho-

lland, pela tendência da agricultura, pela evolução que teve, precisa ter um portfólio mais amplo e se ocupar das necessidades da demanda do mercado, agora mais amplas. Nossa rede é fiel, leal e forte economicamente. Se me comparo com o "vizinho", acredito que nosso crescimento se deve fundamentalmente à oferta de produto. A rede necessita confiança para apostar, necessita projetos e futuro. Se nos comparamos com outras partes do mundo, não temos ainda a mentalidade de dizer "isso é o mesmo sempre". Há novidades, aqui ainda há ânimo, há profissionais novos, há espaço para tornar-nos mais fortes. Os profissionais querem investir num negócio como esse, algo que em outras partes do mundo já não acontece. Claro que, também, temos que fazer a nossa parte.

O fato de que vocês tenham dentro de seu grupo global uma empresa dedicada à financiamentos faz de que tenham um fator a mais na hora de vender o produto?

Com certeza. Está claro que quando alguém tem um braço financeiro voltado exclusivamente para financiar teus produtos, é uma vantagem. Não poderá nunca ser 100%, porque o mercado é livre e existem condições diferentes, mas é um papel que ajuda muito na venda. Prova disso é de que todos os fabricantes entraram nessa fórmula. Claro que também tem sua dificuldade: a crise do crédito desse ano, uma financeira é um banco e funciona exatamente igual como os demais, portanto depende de um banco central.

O que ajuda ou qual fator de contribuição, dentro do grupo industrial, um fabricante de motores e um fabricante de transmissões, com produção em outras partes do mundo, tem no momento de realizar projetos para o mercado do Brasil? Permitem que aconteça mais rapidamente?

É a vantagem que se tem quando se trabalha dessa forma. Seguramente é o que se busca. Temos um especialista em motores, um especialista em transmissões. Se centralizássemos haveria muitos desperdícios de pessoal, de custos. Acredito que ter motores disponíveis para cada aplicação é dar o que se precisa. E produzir aqui ou lá, ter produção em diferentes lugares, sempre se tem que contar com o volume, com uma escala que seja consistente no mercado, com as mudanças.

A fábrica New Holland no Brasil também exporta. Quais são os principais mercados dos produtos que estão fazendo em Curitiba?

Fora dos 37 mercados da América Latina, o Brasil exporta para diversas outras regiões do mundo. Muitos deles já compravam e importavam de nosso país nos anos 80. Na África exportamos para o Marrocos, África do Sul, Líbia, Moçambique, Quênia, Angola e, fora da África, para a Tailândia, Camboja. Para Austrália já não exportamos nada. Antes enviávamos alguma coisa aos países da antiga União Soviética. Agora não mais.

Realmente o ano de 2009 foi bom para a New Holland em prêmios. Obteve o prêmio Gerdau e conseguiu na Europa o prêmio do Tractor of the Year, tanto em tecnologia como em design. O que representa para um grupo como New Holland esses prêmios, que reconhecem uma trajetória, um trabalho e um esforço?

O prêmio Gerdau é no Brasil um dos mais importantes porque é um evento que existe há 27 anos. O prêmio Tractor of the Year, talvez seja o prêmio que todo o mundo considera por isso nos orgulha ainda mais, porque é em cima de uma pesquisa anual, que envolve a todos os usuários, e com um produto já no campo. Um produto que se baseia fundamentalmente, na confiabilidade, qualidade e aceitação do cliente. Praticamente é uma eleição por parte do mercado. Ganhá-lo esse ano foi para nós uma grande satisfação, um grande orgulho.

Como se vê no Brasil o mercado na Europa e como um europeu vê o mercado no Brasil?

Acredito que o europeu desconhece o mercado do Brasil. Nós sabemos que a evolução dos últimos quinze anos foi importante na Europa e que seu mercado é mais firme e mais sólido baseado em uma série de trabalhos que foram feitos há muitos anos, desde o ponto de vista de preços, produção, seguros, financiamentos. Pensamos que na Europa o mercado é mais sólido. Uma demonstração disso é que a crise entrou em todo o mundo em setembro, outubro de 2008, mas em nosso setor não se viu até a metade do ano. No Brasil, no dia 2 de novembro já terminamos o ano. Nossa agricultura não têm seguro e não sabe se vai receber financiamento ou não. É um sistema diferente. Eu não sei até que ponto se entende isso na Europa. Seja o ministério da agricultura ou um banco, temos um modelo antigo que tem que ser renovado. Não digo copiar o que fazem em outros países, mas sim renová-lo para evitar os altos e baixos. Não sei quanto tempo demoraremos em fazê-lo.

A moeda Brasileira está agora cara para poder exportar?

Sim. Nosso setor não é competitivo pela moeda, porque temos muitos custos. Antes tínhamos o famoso "custo Brasil", de que se falava muito. E que, provavelmente, é menor agora. As empresas conseguiram melhorar suas estruturas de custos, conseguiram ser mais competitivas, seja pelos impostos, seja por outros motivos. O problema agora é o câmbio. Ou será que nós não teríamos que ter no Brasil maior competitividade? Isso ainda é algo a ser debatido.

O protecionismo do mercado Brasileiro está freando a competitividade?

Há certos custos que somente serão recuperados quando se fizer investimentos muito importantes. São aqueles em logística. Depois vem o burocrático. Os portos também têm seus limites de capacidade. Há custos muito altos. Depois de anos de pesquisas e de melhorias, vem o assunto do porto, que passa por uma reforma tributária. Sem uma reforma tributária não se consegue viabilizar isso. Há pouco que se possa fazer sem uma transformação realmente importante. Eu não faria assim.

O Brasil apesar de ser um país, é comparável a um continente. Em relação à proliferação de feiras, considera que são excessivas pelo custo que elas representam para as empresas?

Sim, são excessivas, mas eu acredito que a liberdade para criar não se pode eliminar. Temos essa tendência a fazer uma feira em cada lugar, pensando que vai levar benefícios e crescimento à região. Estamos ainda nessa época. Acredito que mais tarde virá a necessidade de organizá-las, como aconteceu na Europa, com uma periodicidade, calendários, itinerante, para definir quais realmente tem que sobreviver. No ano 2000 tivemos essa tendência ao crescimento e de forma progressiva foi aumentando. Logo também houve uma racionalização, e finalmente acredito que voltará a haver uma estabilização do panorama, para ter matizes que indiquem onde se tem que apostar. Não somos maduros para dizer quantas feiras deve haver. Falta bastante ainda para poder definir um circuito como há na Europa. Necessitamos ser mais maduros e estabilizar-nos para chegar a isso.

Viemos de um momento de enfrentamento de uma crise, embora no Brasil tenha sido menor. O ano de 2010 será um ano bom ou será parecido?

No Brasil, o mercado será até melhor que o ano de 2008, ano recorde. A diferença será que 2008 foi ano recorde também nos resultados da exportação. Para 2010 acreditamos que alcançaremos resultados recordes somente no Brasil, inclusive acima dos resultados de 2008, mas que perderemos o volume da exportação, porque não somos competitivos e outros mercados da América Latina não terão reagido ainda. Temos um otimismo moderado no seu conjunto, tanto a nível interno como externo.

A enorme demanda por máquinas, especialmente colheitadeiras, que tem ocorrido nos últimos meses, obriga-os a tomar as medidas concretas para os níveis de produção?

Realmente o mercado está aquecido para a comercialização de colheitadeiras. Tendo em vista o final das baixas taxas de juro para financiamento destas máquinas em junho, o produtor está aproveitando este período para renovar a sua frota com melhores condições de pagamento. Com isso, claro que nossos níveis de produção estão mais elevados para atender esta demanda

Como se comportaram as vendas neste primeiro trimestre? Eles estão atingindo os níveis previstos pela sua empresa?

A New Holland já apostava que este primeiro trimestre tivesse um bom volume de vendas, tanto que programamos o lançamento de uma colheitadeira de alta produtividade para o primeiro semestre de 2010. Podemos dizer que elas estão consideravelmente acima dos números do ano passado e superam levemente o patamar de 2008, quando tínhamos também um bom cenário. O mais importante é que existe um sinal claro de que os ventos estão voltando a soprar a nosso favor no mercado de máquinas agrícolas.❑

Julián Mendieta

... e mais.

E agora en Brasil!

OM
OLDMEN
OS ESPECIALISTAS

revista.agriworld@agriworld.com.br

Neste ano, a indústria de tratores agrícolas comemora o seu 50º aniversário com uma importante participação mundial no setor.

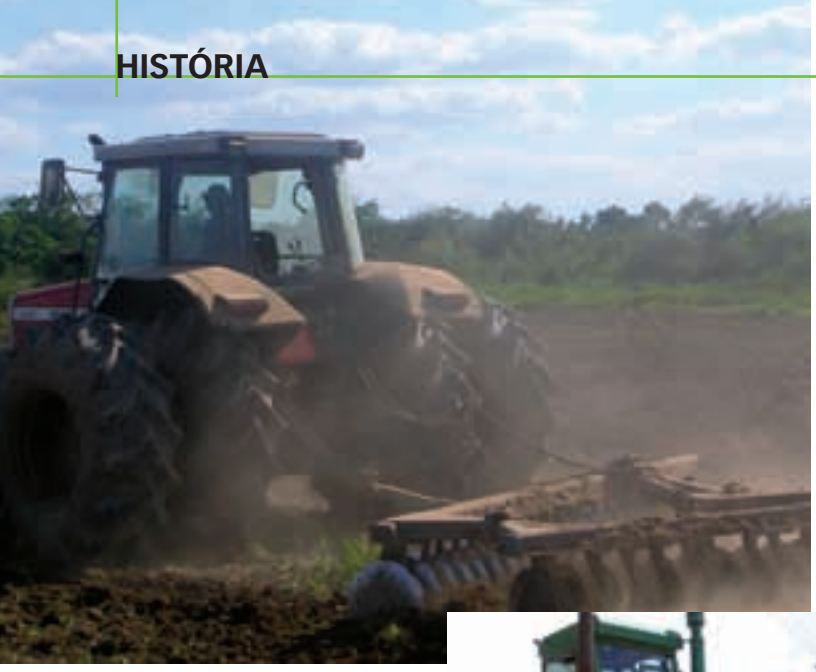
2010: 50 ANOS DA INDÚSTRIA NACIONAL DE TRATORES

DESDE AQUELE DISTANTE 1960 ATÉ AGORA, A INDÚSTRIA DE TRATORES SE ESTABELECEU, FEZ RAÍZES E PRODUZINDO QUANTIDADE CONSIDERÁVEL DOS TRATORES QUE SE FABRICAM NO MUNDO, ASSUMIU PROTAGONISMO MUNDIAL. NOS ÚLTIMOS ANOS PASSOU A EXPORTAR GRANDE PARTE DA SUA PRODUÇÃO, MOSTRANDO AO MUNDO A QUALIDADE DOS NOSSOS PRODUTOS.

Após a segunda grande guerra e a década de 60, os agricultores brasileiros conviveram com grandes dificuldades para mecanizar as suas lavouras. Segundo os mais antigos, a grande diversidade de máquinas e modelos, originária de diversos países, fazia com que, em determinados casos, fosse mais fácil comprar um trator novo, com financiamento bancário, do que tentar recuperar

alguns modelos importados. O mercado de peças de reposição era caótico.

Esta difícil situação provocou a sensibilização do governo Kubitschek que edita o Decreto 47.473 que institui o Plano Nacional da Indústria de Tratores agrícolas, em dezembro de 1959. Atendendo convite do governo e promessa de apoio, apresentaram projeto



para a instalação os seguintes fabricantes: Companhia Brasileira de Tratores (CBT), Demisa – Deutz Minas S.A., Ford Motor do Brasil S.A., Massey Ferguson do Brasil S.A., Valmet do Brasil S.A. Indústria e Comércio de Tratores e Tratores Fendt S.A. Com exceção da Deutz que se instalou em Minas Gerais, todas as demais no estado de São Paulo.

No ano 65 estavam sendo comercializados tratores das marcas Ford (20%), Massey Ferguson (35%), Valmet (21%), Deutz (12%), CBT (10%) e Fendt (2%)

A partir de 1960, com o descumprimento de diversas expectativas geradas pelo plano, apenas a Ford e a Valmet, com uns 80% e 20% do mercado respectivamente iniciaram a efetiva fabricação nacionalizada. Segundo informações da época, nem todos os compromissos assumidos pelos órgãos governamentais envolvidos foram efetivamente cumpridos. Mesmo assim, em 1961 a Massey Ferguson e a CBT iniciaram a fabricação. Entrou em fabricação o primeiro trator nacional, o CBT, da Companhia Brasileira de Tratores, indústria de capital privado, instalada em São Carlos, SP. Posteriormente passaram a ser importantes na comercialização a Fendt e a Deutz, que já estavam no Brasil, como importadores.

No ano 65 estavam sendo comercializados tratores das marcas Ford (20%), Massey Ferguson (35%), Valmet (21%), Deutz (12%), CBT (10%) e Fendt (2%). Ainda que estas porcentagens sejam aproximadas, se pode notar que a Ford já começava a diminuir sua participação no mercado, e de fato se retirou do Brasil no ano 1967.

Nos princípios da década de 70, a Massey Ferguson predominava no mercado, com mais de 50% do total de tratores vendidos. A outra metade se repartia entre CBT e Valmet. Nestes anos o mercado era de

três marcas e as opções correspondiam aos modelos que estas ofereciam. Em 1971 entra no mercado a Malves e em 1974, a Agrale. No ano 1975 o governo federal voltou a incentivar a indústria de tratores, o que fez com que os preços baixassem até 1976. Aproveitando esta série de incentivos a Ford retorna ao país oito anos depois de sair do mercado brasileiro. Comparando-se o preço do trator com um produto básico do país, o milho, se passou pela situação de que para comprar um trator em 1967 se necessitava de 2147 sacos do produto até que em 1975, o mesmo trator somente requeria 818 sacos. Foram anos muito importantes para a indústria nacional, com os quais se incrementou a capacidade potencial de produção, chegando a 100.000 tratores anuais, o que efetivamente nunca se alcançou. No final do ano 1976, a relação entre o preço do trator e o saco de milho havia incrementado a 1018sc/trator, o que provocou a quebra técnica de algumas empresas fabricantes. A conseqüência para as que permaneceram no mercado foi uma redução das vendas, diversificação e a tentativa de exportação, principalmente para os países vizinhos da América do Sul. Neste período se nacionalizou a Massey Ferguson. A partir de 1977, outra vez as dificuldades no crédito bancário provocaram uma diminuição na demanda, o que incrementou a ociosidade e os preços.

Ao final da década de 70 o mercado estava dividido

Produção nacional de tratores de rodas (Fonte: Anfavea)

A máxima produção de tratores foi alcançada em 2008, depois de um marcante crescimento a partir de 1996

principalmente entre estes três fabricantes: Massey Ferguson, CBT e Valmet. O restante com a Ford, que havia retornado ao país e quatro empresas de pequena fabricação, Malves, Brasitália, Agrale, com os microtratores e a Case, com os tratores de maior porte. Nesta época se comercializava ao redor de 50.000 unidades ao ano, sendo que os 63.000 do ano 1976 foi o recorde de produção e vendas. Se considerássemos os tratores de rodas e os motocultores o total atingiu aproximadamente 72.000 unidades anuais.

O Brasil sempre foi um consumidor de seus próprios tratores porque a parcela de exportação nunca ultrapassava os 20%. Na década de 80 não se pôde manter a produção nos altos níveis dos anos anteriores e se gerou uma diminuição da produção com a devida estabilização nos níveis dos 25.000 tratores. No mercado interno, a demanda por regiões é bastante maior na região sul e sudeste, onde se comercializa ao redor de 75% dos tratores fabricados, assim mesmo estas vendas somente atendem a reposição do parque existente. A região mais promissora é talvez o centro-oeste e o baixo nordeste, onde no futuro se pode formar uma região onde a porcentagem de vendas pode incrementar-se.

A parcela referente à exportação aumentou e chegou a níveis ao redor de 29% em 1988. O principal fabricante a exportar seus produtos era a Maxion, com 12% do total de sua produção.

Nesta época as crises do setor já haviam provocado o fechamento de algumas fábricas importantes, ou pelo menos da linha agrícola de produção e reduzindo bastante o nível de produção de outras.

Neste mercado confuso e de poucas possibilidades para os menores fabricantes, algumas empresas como a Santa Matilde e a Yanmar tiveram sua participação significativa. Outras empresas como a Massey Ferguson mudaram de no-

Atualmente o mercado é dividido por várias marcas e demonstra um perfil exportador, manifestado pela enorme percentagem da produção que é enviada a diversos países

me, passando a produzir outra marca de tratores como foi o caso do Maxion.

Fazendo-se uma análise histórica da produção de tratores do Brasil, temos um início tímido no ano 1960, um auge em 1976, com mais de 64.000 tratores produzidos e um nível estabilizado de aproximadamente 20.000 tratores produzidos por ano, a partir de 1990.

Quanto a inovações tecnológicas se pode dizer que uma delas foi a utilização do álcool combustível, lançado pela Valtra em 1983, ainda que os resultados não tenham sido os esperados. Durante alguns anos foram produzidos modelos de tratores com este combustível, tanto em ciclo Otto, como em mistura, no sistema Diesel.

A partir do inicio da década de 90, o mercado voltou a abrir-se e começaram a entrar

os tratores importados, principalmente da Europa e Estados Unidos de América. Infelizmente a CBT encerrou a sua participação no mercado depois de mais de 35 anos de atividade. Em 1990 é criada a AGCO proprietária da marca Massey Ferguson, adquirindo a Maxion, do grupo Iochpe.

A situação no final da década de 90 era muito preocupante, pois as vendas não passaram das vinte mil unidades anuais no mercado interno (1996) e as revendas de tratores de pequeno porte, distribuídas pelo interior do país, não conseguiram suportar as novas condições de mercado estabelecidas pelo Plano Real. A rede de revendedores diminuindo desta forma fez com que o mercado ficasse restrito somente as grandes marcas. Instalou-se no Brasil a John Deere, por meio de uma associação com a SLC, e iniciou, em 1996, a fabricação de uma linha de tratores semelhantes aos que já fabricava e comercializava no resto do mundo. Posteriormente a Deere assume toda a empresa, e a SLC retira-se.

Atualmente o mercado é dividido por várias marcas e demonstra um perfil exportador, manifestado pela enorme percentagem da produção que é enviada a diversos países, principalmente da América Latina. A produção média anual está próxima às 50.000 unidades e os produtos nacionais demonstram um crescimento tecnológico.❑

José Fernando Schlosser

Paulo Herrmann

Diretor Comercial da John Deere para a América Latina

"Nossa estratégia: mercado interno diversificado e mercado externo para compensar quando o mercado interno não vai bem"

A JOHN DEERE APOSTOU FORTE NA TECNOLOGIA POR SATÉLITE PARA CRESCER NO MERCADO BRASILEIRO, MAS TAMBÉM IMPÔS IMPORTANTES DESAFIOS EM OUTROS SETORES, COMO O DA CANA DE AÇÚCAR, ONDE EMBORA RECENTEMENTE TENHA COMEÇADO A COMPETIR, PRETENDE SER A NÚMERO UM EM APENAS CINCO ANOS.

Podemos dizer que o ano de 2009, a nível mundial, precisa ser esquecido. No último trimestre de 2008 começaram importantes quedas na economia e nos mercados. Como isto afetou o mercado Brasileiro?

2009 foi um ano de crise, mas desde que estou nesse negócio (30 anos) vivi no mínimo dez crises, cada uma diferente da outra. Não há duas crises iguais. Sempre há que trabalhar com essa possibilidade. É parte do nosso negócio. Podemos ter tanto crises em estado real como um ano bom, como o ano de 2008, que foi o ano de ouro. As companhias tentam construir bases quando as coisas não vão bem, que nos permitam somar bons resultados quando o mercado se recupere. O ano de 2009, do ponto de vista de resultados não foi bom, mas logo nos ofereceu a oportunidade de olhar o negócio e identificar oportunidades de melhora, que nos permitirão ser mais fortes quando o mercado melhorar em 2010.

O mercado no Brasil tem particularidades que não existem em outros mercados. Por exemplo, a importância que os insumos têm em seu desenvolvimento e os altos e baixos

que podem acontecer em produtos como a soja, a cana de açúcar e a colza. Até que ponto os resultados desse tipo de produtos podem influenciar a trajetória de política de vendas e de planos de marketing na John Deere?

Com esta frase define-se parte de nossa estratégia: "não se pode colocar todos os ovos na mesma cesta". Dentro do mercado Brasileiro temos grandes oportunidades como a cana de açúcar, por exemplo. O açúcar é um grande mercado que está começando a se desenvolver. A mecanização é muito simples. Há muitas coisas para serem feitas. A pecuária no Brasil também é um mercado com muitas oportunidades. E, com certeza, o grão. Mas também há mercados fora do Brasil, que são o segundo desafio. Por um lado, olhamos o mercado Brasileiro e tentamos construir uma estratégia que atenda os diferentes nichos e, por outro, estudamos os mercados de exportação. São mercados importantes a Venezuela, Paraguai, Argentina, e outros. Para esses mercados também oferecemos um produto adequado às características que demandam. Essa é a estratégia: mercado interno diversificado e mercado externo para compensar quando o mercado interno não vai bem.

A John Deere tem no Brasil três fábricas, nas quais define produtos de forma clara. Por um lado é fabricante e por outro importa e exporta. Fornece para a Europa máquinas de colheita, mas por sua vez, também está nos EUA e outras partes do mundo, como

Deere & Company, com peças e componentes. A posição forte do real não prejudica muitas vezes no momento de exportar? Como conjugar a mistura de moedas e conceitos?

Esse tema sempre está presente em nossa política. Em um país como o Brasil, a moeda é um ponto de discussão porque durante um tempo pode estar muito forte, e depois baixar. Como estratégia, tentamos fazer que a balança de importados e exportados seja mais ou menos equivalente. Se perdermos na exportação, ganhamos na importação. Hoje, mais ou menos, importamos 30% de componentes e exportamos 15% de nossa produção. No final ficamos equilibrados.

Sobre uma base de 100% da produção das três fábricas, que percentagem a John Deere exporta para fora do Brasil?

Uns 20%.

Quais são seus principais clientes de exportação?

Em primeiro lugar a Argentina. Depois, Paraguai e Uruguai. Toda a América Latina é um mercado forte para nós. Por exemplo, a Venezuela alguns anos nos compra entre 1000 e 2000 tratores. Os mercados da América do sul são bons. Em colheitadeiras, a Europa ocidental e também para Europa oriental, e agora estamos começando na Rússia e todos os países que eram da antiga União Soviética. Em relação aos tratores ainda estamos estudando.

De momento, não chegaram as normativas que estão sendo aplicadas na Europa e que tanto estão encarecendo o produto. Mas, antes ou depois chegarão, e os fabricantes terão que passar pelas mesmas exigências. Como enfrentarão o aumento de custo dos produtos com motores tier II ou tier III, levando em conta que às vezes o cliente Brasileiro dispõe de um nível mais baixo de rentabilidade que os clientes ocidentais?

Entre Tier I e Tier II a diferença é pequena. Entre Tier II e Tier IV há um mundo de diferença. Atualmente, nós vendemos produtos Tier II no campo, estamos preparados na fábrica de motores para esses produtos, isso significa que não será custoso para nós adotar a normativa. Mas, para Tier IV, a coisa muda. É a maior inversão que a companhia está fazendo e tenho dúvidas de que o resultado vá ser diferente. Não acredito que o Tier IV esteja em nosso horizonte nos próximos anos.

A companhia pode ser influenciada pela má situação econômica da Venezuela se o produto que está exportando baixe em qualidade, tendo em conta os acordos que esse país tem com o Irã?

A realidade é que a Venezuela economicamente falando, é um país com forte dependência do petróleo e possui um povo muito trabalhador, entretanto não cabe a ninguém julgar as políticas e estratégias de cada nação.

Um dos temas que assombra ao ver a fábrica de John Deere em Montenegro é a obsessão pela segurança no trabalho e a modernidade nas máquinas, ferramentas e no processo de fabricação. A companhia fez um investimento importante num momento em que há que olhar muito bem onde se investe. A fábrica de Montenegro está planejada para admitir sucessivas ampliações e melhorias quando os mercados assim o requererem?

Esse é o conceito básico da fábrica: sua capacidade para crescer em módulos. O lugar é grande e a construção pode ser ampliada sem grande dificuldade. Eu gostaria de destacar que é uma fábrica moderna porque para quem a construiu há dois anos era uma obrigação. Quanto à obsessão pela segurança, não foi um tema de grande investimento, mas sim de filosofia. Num país como o Brasil, que está começando a ter relevância no cenário mundial e que se pode considerar "novo", já que tem somente 500 anos, há muitas fraquezas: de infra-estrutura, culturais, de educação... Uma companhia como Deere tem uma responsabilidade e não é somente vender. É tentar, a partir de Montenegro e de outras fábricas que temos, incutir em nossos fornecedores nossas práticas, nosso conceitos. Fazer como uma onda, em que nela em todo o universo gire em torno da John Deere (fornecedores, concessionárias, clientes...), a segurança seja uma questão central. Toda essa segurança da fábrica, nós queremos levar ao resto de âmbitos da Deere e incutir aos clientes. O bom de nossa atividade é que temos uma corrente. Quando falamos de proteger o meio ambiente, nossa fábrica, ambientalmente correta é somente o início. Os próximos passos são ver como os clientes descartam as baterias, os filtros, os lubrificantes. Deere é o inicio de uma onda de segurança, de conservação do meio ambiente, de eficiência, de fazer que a capacidade do agricultor no final seja mais rentável, tenha mais ganhos e seja mais sustentável em longo prazo.

O nome John Deere pesa muito?

"Toda a América Latina é um mercado forte para nós, em especial a Argentina"

Sim e não. John Deere ainda não somos conhecidos no mercado da cana, como no mercado do grão. Estamos começando, mas temos previsões de ser, em cinco anos, o número um. Se falarmos com o produtor de grão, John Deere está no lugar mais alto. É número um em prestigio, em tradição, em qualidade. Os agricultores nos conhecem e reconhecem. Mas, não se pode somente trabalhar com o

produtor de grão. Precisamos trabalhar com o produtor de algodão, de cana, pecuária, e aí está o desafio.

Como é a relação que a John Deere tem no Brasil com a rede quanto à formação, quanto ao conceito de transmissão de filosofia e, sobretudo, quanto a que cada vez vende produtos muito mais sofisticados, onde o conhecimento da tecnologia é uma exigência e onde não se pode permitir que um trator ou uma colheitadeira fique parada? Como a John Deere forma a sua rede?

A formação na distribuição é uma estratégia básica. Temos três fábricas no Brasil com grande capacidade, que ainda não chegaram ao seu limite e que tem possibilidade de expansão e de ser ampliadas por módulos. A gama de produtos que teremos este ano será a mais ampla do mercado. Agora, temos que trabalhar a rede de distribuidores, pretendemos estar cada vez, mais perto dos nossos clientes. Queremos estar mais perto dos agricultores como jamais estivemos. Quanto à qualificação, temos cinco centros de treinamento no Brasil, e no ano passado aumentamos o sistema de treinamento. Somente em 2009 oferecemos mais de 10.000 horas de DLC (distance learning class). É um programa de treinamento na cidade, na casa do concessionário. Não há necessidade de ir ao centro de treinamento. Além disso, oferecemos 127.000 horas presenciais. Isso demonstra que para nós é fundamental que nossos concessionários conheçam o produto, seu manejo e manutenção.

O Brasil é similar em dimensões a um continente. Isso explica que as exportações agrícolas sejam imensas. A John Deere tem sido um impulsor entre os grandes grupos da "agricultura das estrelas". Como a companhia está implantando no Brasil essa nova atitude da agricultura?

A John Deere fez esse ano uma grande reestruturação, baseada em uma forma diferente de olhar os produtos. Divide o negócio em cinco plataformas de produto. E essas plataformas são as responsáveis por oferecer o produto mais correto em cada parte do mundo. Hoje estamos vendendo tratores construídos em Waterloo, nos EUA aos agricultores do meio oeste americano. Também estamos olhando qual é a melhor especificação que o trator necessita para trabalhar bem na Rússia, na Alemanha, na Espanha, em outros mercados diferentes. A nova proposta da companhia nos ajuda muito. Nós, por exemplo, acreditamos que nos próximos anos vamos olhar mais os mercados de tratores especiais e não tanto o mercado do grão.

As vendas que a John Deere está fazendo de tecnologia para acompanhamento por satélite dos cultivos, dos rendimentos, será uma parte importante do desenvolvimento da John Deere no Brasil?

Exatamente. É impressionante a velocidade de adoção dessa tecnologia. O operador dirige a máquina da maneira mais simples. É uma questão de melhoria quanto ao uso do equipamento. A necessidade de baixar custos de produção está permitindo que essa tecnologia entre com um grau muito grande de adoção. É o futuro e é onde a John Deere pode conseguir a sua liderança no Brasil. Nossa força está em que "nossas máquinas são mais inteligentes."

A John Deere vende máquinas, vende tecnologia e também vende financiamentos, é um suporte importante que, nesses momentos de dificuldades para muitas empresas, a John Deere dê um passo adiante com John Deere Finance e ajude o cliente final com operações pontuais muito concretas?

O crédito, tradicionalmente na América Latina, é parte da venda. Os agricultores dessa parte do planeta não têm subsídios, tem que sobreviver com as leis do mercado. Quando se vende um produto, temos que oferecer uma linha de crédito que facilite a compra. Isso funciona bem em alguns países como o Brasil, mas temos grande dificuldade em outros países como Paraguai ou Argentina. O grande desafio de Deere é levar a todos os países e regiões um apoio porque o crédito é parte do negócio.

Esse crédito fideliza o cliente posteriormente? Essa confiança que existe em que quando teve necessidade, foi lhe dado apoio, é uma postura mais do marketing para fidelizar o cliente?

A partir do empréstimo se constrói uma relação de amizade, de gratuidade, e algum dia pode transformar-se em lealdade. Eu diria que a relação é de amizade, gratuidade e confiança.

Temos três fábricas no Brasil com grande capacidade, que ainda não chegaram ao seu limite e que tem possibilidade de expansão e de ser ampliadas por módulos

O período de 2010 vai de outubro a outubro. O quê vocês esperam em nível de mercado Brasileiro para este período? Quais são as previsões?

As previsões com as quais trabalhamos atualmente são de ter um 2010 melhor que o 2009, embora abaixo de 2008, quer dizer, um ano intermediário. Temos alguns mercados, como o brasileiro, que registrará aumentos, mas um mercado importante como Argentina acreditamos que reagirá a partir do segundo semestre. Além disso, há mercados que tem grande influência política e não sabemos como vão se conduzir. Haverá eleições no Brasil e na Argentina. Tudo isso impacta. Por isso nossa previsão é superior aos resultados de 2009, mas abaixo de 2008.

Podemos dizer que se olha a perspectiva com confiança, mas com prudência?

Sim.

Como está evoluindo no Brasil o produto "velho"?

Quando a economia vai bem, o mercado da máquina usada vai bem, porque o Brasil é muito grande e seu nível de mecanização ainda está baixo. Ainda há mercado para quem trabalha com cavalos

ou bois e decide comprar um trator de vinte anos. O problema chega quando existe crise. O primeiro negócio que para é o mercado do usado e muitas vezes influencia que não haja uma linha de crédito para o usado.

Há no Brasil um excesso de feiras?

Acredito que haja um excesso de feiras e que as feiras estão ficando muito caras. Há uma discussão sobre esse tema, sobre o fato de que tenhamos feiras a cada dois anos, sobre dar à elas mais espaços de tempo entre uma e outra, que estejam mais intercaladas e que sejam itinerantes e não tenham somente uma localização. É um tema difícil porque sempre há interesses comerciais e políticos, mas essa é a realidade de hoje. Com os custos que se tem em hotéis, restaurantes, etc., está sendo quase impossível participar das feiras do Brasil.

O Brasil tem uma responsabilidade com a Amazônia. Os demais países estão entendendo o sacrifício de desenvolvimento que o Brasil faz para não demarcar essa parte do seu território?

Existem ações muito importantes acontecendo agora para que a expansão da agricultura não avance na direção acima do amazonas. Há mais de 100 milhões de hectares prontos para entrar em produção. Há muita emoção e discussão sobre a Amazônia. Acredito que poucas pessoas conheçam o tema. Hoje se está imputando ao produtor de soja a destruição da Amazônia, quando na realidade, quem está destruindo a Amazônia são aqueles que vendem a madeira e os grandes grupos asiáticos. Logo, entra a pecuária. E, somente depois entra o arroz e a soja. Não é uma discussão honesta. Do ponto de vista da Deere, o debate não deveria ser se a discussão é correta ou incorreta. Há que proteger a Amazônia, mas também o Brasil precisa fornecer agricultura para o mundo. Se o Brasil produz grãos em 50 milhões de hectares, o cerrado tem 200, quatro vezes mais, mas da metade (100 milhões) são maus, com solos degradados, compactados, com baixa fertilidade. Se somarmos 100, teremos capacidade de dobrar a produção. Essa é a estratégia. Caminhar para o cerrado. Melhorar o cerrado, integrar o cerrado e com isso baixar a pressão.

A crescente demanda nos últimos meses, por tratores e colheitadeiras, já determinou medidas concretas de aumento da produção?

Sim, inicialmente fomos ajustando os volumes adicionais com aumento das jornadas de trabalho e mais recente, tomamos a decisão de contratar mais pessoas para atender a demanda do mercado por máquinas agrícolas.

Como estão as vendas neste primeiro trimestre? Elas estão atingindo os níveis previstos pela sua Companhia?

Sim, estamos muito satisfeitos com a reação dos mercados e correpondentes volumes de vendas, que esperamos continuem desta forma todo o ano de 2010 e 2011.❑

Julián Mendieta

Bahia de la Cultura y la Agricultura

Mas de 90.000.000,00 de Euros en negócios, 40.000 m² de exposición, 120 expositores de maquinaria, insumos e implementos de última generación, ademas de innumeras oportunidades de inversion en uma de las regiones agrícolas que mas crece en Brasil. Todo eso solamente se encuentra en Bahia Farm Show.

www.bahiafarmshow.com.br

01 a 05 de junio de 2010

Fones: 55(11) 5031 2017
Celular: 55(11) 8593 8488
Email: comercial.brasil@bahiafarmshow.com.br

Brasil no
CLUB OF BOLOGNA

A TECNOLOGIA DO PREPARO CONSERVACIONISTA NA AGRICULTURA TROPICAL.

O MODELO BRASILEIRO

NA ÚLTIMA REUNIÃO PLENÁRIA DO CLUBE DE BOLONHA, CELEBRADA EM HANNOVER, DURANTE A AGRITECHNICA 2009, O DR. MANTOVANI APRESENTOU UMA INTERESSANTE PALESTRA, DENTRO DA SESSÃO DEDICADA À MECANIZAÇÃO NA AGRICULTURA SUSTENTÁVEL, CUJA SÍNTESE OFERECEMOS A VOCÊS.

Evolução da agricultura brasileira

A agricultura brasileira antes de 1970

No início da década de 70, a situação econômica brasileira era instável, e quase toda a agricultura estava centralizada nas regiões sul e sudeste. Durante esse período não se abastecia a demanda de alimentos do país, então, uma parte se importava a preços altos, e o consequente aumento da inflação e a pobreza rural e urbana limitavam o desenvolvimento do país.

A tendência crescente da população incrementa a demanda de alimentos; ao mesmo tempo se produz o deslocamento da população rural para as cidades, por isso para estabilizar a economia se necessitava aumentar a pro-

dução agrícola e baixar os preços dos alimentos que chegavam aos consumidores. Desenvolvida a capacidade produtiva das zonas do centro-oeste do país se evitava a utilização da bacia do Amazonas. O Cerrado podia ser utilizado como uma conexão entre as zonas sul e sudeste, integrando o nordeste mais pobre e povoado.

A situação rural marcava o reflexo da falta de políticas públicas adequadas à agricultura, sem que houvesse uma política de pesquisa agropecuária pública capaz de modificar a dependência externa. Devido ao tamanho continental do país, com 8,5 milhões de km^2, distribuído em cinco regiões geográficas muito diferentes, se necessitava uma organização eficaz das instituições de pesquisa e uma disponibilidade de recursos humanos especializados para desenvolver o conhecimento para as condições tropicais.

Primeiro ciclo para o desenvolvimento da agricultura: a tecnologia para a produção de alimentos na década de 70

A primeira opção governamental foi a ampliação da fronteira agrícola na área do Cerrado, utilizando os solos com potencial agrícola e melhorando o conhecimento do meio tropical. Assim se cria em 1973 a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária Brasileira (EMBRAPA), de controle público, mas com algumas características da empresa privada, que na atualidade dispõe de uma sede central, 14 divisões centrais, 40 centros de pesquisa descentralizados e 3 centros de serviços, distribuídos por todas as regiões do país, mais 2 laboratórios virtuais e 2 unidades de transferência de tecnologia internacionais, com um total de 2207 pesquisadores, dos quais 27% tem titulação de Mestrado e 72% tem o título de Doutorado.

Desde a sua criação, a EMBRAPA gerou e recomendou as tecnologias para a agricultura brasileira, com capacidade para aumentar a produção, proporcionando novos materiais genéticos, e coordenando o sistema de Pesquisa Agropecuária Nacional, relacionando-se com as instituições internacionais correspondentes.

Durante os anos oitenta, houve um investimento massivo, através do Ministério da Educação, num programa de cooperação com as Universidades dos EUA, dirigido à formação de especialistas no campo da agricultura. Os resultados das pesquisas da EMBRAPA desenvolvendo novas cultivares de soja, milho, trigo, arroz, feijão, algodão, sorgo e outras culturas menores adaptadas às diferentes regiões, aumentaram as produções em 126%, com um aumento de 26% da superfície cultivada.

Esses aumentos na produção tiveram como conseqüência uma redução no preço dos alimentos, no custo real da dieta alimentícia básica no período de 1973 a 2007. Tomando para o lote de alimentos básicos o valor de 1,0 para dezembro de 1994, o correspondente a junho de 2000 foi somente de 0,3. Tudo isso num período em que a demanda foi crescente pelo aumento da população, produzindo-se a melhoria real do bem-estar dos consumidores.

A melhora no conhecimento, que teve seu início na formação recebida no estrangeiro, permitiu a inovação da agricultura brasileira, ao adaptar o conhecimento científico e tecnológico às condições dos trópicos, melhorando a utilização dos solos agrícolas.

O manejo dos solos na agricultura tropical

A pesquisa mais intensa e sistemática sobre o "plantio direto" se inicia no IAPAR, Fundação do Instituto Agronômico do Paraná, em Londrina (1976), e cooperando com Imperial Chemical Industries

(ICI). Na atualidade, praticamente todas as instituições que trabalham com pesquisa em solos no Brasil o fazem com "plantio direto", como a EMBRAPA Trigo, em Passo Fundo (Rio Grande do Sul), com programas sobre variedades, rotações, cultivos de cobertura, mecanização, etc, e um serviço de extensão pública e privada, com o objetivo de que o sistema seja adotado por 100% dos agricultores.

Embora o aspecto econômico tenha sido a prioridade no primeiro ciclo de desenvolvimento da agricultura para garantir a abundante produção de alimentos a um custo baixo, isso não era considerado suficiente, e também se buscava desenvolver um modelo de agricultura capaz de aproximar-se das exigências do desenvolvimento sustentável, no econômico, social, meio ambiental e político, que foi prioritário no segundo ciclo de desenvolvimento da agricultura brasileira.

Os sistemas de cultivo tradicionais nos trópicos e subtrópicos, com preparo intensivo do solo, produziam a degradação dos solos e a perda de seu potencial produtivo. Isso leva à pobreza e ao êxodo dos agricultores das zonas rurais, que se deslocavam aos subúrbios das grandes cidades criando populações marginais e conflitos sociais. Se é oferecida uma oportunidade para a agricultura em pequena escala, é possível manter a população rural praticando uma agricultura sustentável, mudando o uso e a gestão da terra com novas práticas de cultivo.

As técnicas de manejo dos solos que inicialmente se utilizavam no Brasil se baseavam em recomendações para os solos de clima temperado, e demonstraram que não eram apropriadas. Os problemas derivados da aplicação dessas técnicas em solos tropicais e sub-tropicais do Brasil foram

Os sistemas de cultivo tradicionais nos trópicos e sub-trópicos, com preparo intensivo do solo, produziam a degradação dos solos

a compactação dos solos e as perdas por erosão que chegaram a alcançar de 30 a 40 toneladas por ano.

A causa era a utilização de implementos de preparo que deixavam o solo descoberto e excessivamente pulverizado, com isso as chuvas intensas características do trópico geravam compactação e perdas no solo por erosão. Na maioria das experiências européias e americanas se dava mais ênfase ao uso de equipamento para a preparação do solo, prestando pouca atenção ao próprio sistema produtivo.

Os efeitos negativos inevitáveis do preparo intensivo e repetida nos trópicos e sub-trópicos provocaram uma redução de seu conteúdo de matéria orgânica e perda de solo por erosão, afetando a estrutura do solo, a sua temperatura, a umidade e a capacidade de infiltração da água. Modificou-se a flora e a fauna do solo, afetando os processos biológicos, com perda de nutrientes e degradação biológica e física. Isso produziu um decréscimo nas produtividades, que empobreceu os trabalhadores que nela trabalhavam.

Atualmente, com 25,5 milhões de hectares, o Brasil ocupa o primeiro lugar em superfícies cultivadas com plantio direto

Com o desenvolvimento da agricultura tropical, estabeleceram-se processos inovadores com a melhoria do equipamento agrícola, novas variedades com ciclo mais curto, e cultivos de cobertura para o período invernal. A partir de 1991 se desenvolveu um novo conceito de plantio direto, adaptado às condições subtropicais, que permitia resolver a maioria dos problemas nas regiões sul, reduzindo consideravelmente as perdas do solo por erosão. Além disso, no Rio Grande do Sul se estimulou a criação de gado leiteiro para os pequenos produtores, que substituíram as culturas de grãos por espécies forrageiras. Assim, de oito milhões de litros de leite que se produzia em 1986 passou-se a 340 milhões em 2002. Atualmente, a produção nessa região é aproximadamente de seis milhões de litros de leite por dia. Somado a isso, esse estado passou de 320.000 hectares cultivados com técnica de plantio direto em 1992 a 3.818.000 hectares em 1998, com notável redução das perdas de solo por erosão.

Essa experiência foi levada à zona do centro oeste do país, na zona do Cerrado, com grande apoio da indústria de máquinas agrícolas, que com adequadas rotações de cultura e utilização de herbicidas mais eficazes e baratos, permitiram que em 2008 se cul-

tivasse no Brasil, 25,5 milhões de hectares com técnicas de plantio direto.

Atualmente, com esses 25,5 milhões de hectares o Brasil ocupa o primeiro lugar em superfícies cultivadas com plantio direto, seguido pelos EUA, com 25,3 milhões de hectares, e da Argentina com 18,3 milhões de hectares. No Brasil, a superfície com plantio direto é de 50% do total cultivado, enquanto que a área nos EUA é de somente 16%.

Na evolução da superfície cultivada com plantio direto no Brasil pode-se estabelecer 3 períodos, com uma primeira fase na qual se inicia a pesquisa, e que corresponde aos anos anteriores a 1979, uma segunda fase, que finaliza em 1991, na qual fixam-se as bases tecnológicas do plantio direto, e uma terceira etapa, na qual se resolveram os principais problemas de manejo dessa tecnologia, produzindo-se um crescimento exponencial da superfície cultivada com esse sistema de manejo. O Sistema de Pesquisa Agropecuária Nacional, o setor privado e os próprios agricultores contribuíram com esse desenvolvimento tecnológico que tornou viável a agricultura tropical. Seguidamente são analisadas as características principais das três etapas consideradas no desenvolvimento do plantio direto no meio tropical.

Fase I: Principais desafios para o período de 1974 - 1979

Como já foi dito, as primeiras experiências se desenvolveram no estado do Paraná, e nelas se contou com a colaboração de GTZ (ajuda alemã), com um projeto de demonstração realizado na empresa rural de Herbert Bartz, agricultor brasileiro, de ascendência alemã, utilizando como referência as experiências de EUA e Reino Unido, usando uma semeadora para o plantio direto de soja em 1972. Foi o primeiro agricultor que introduziu essa tecnologia na América Latina.

Os desafios nessa primeira fase foram os seguintes:

- Havia uma limitação operacional do equipamento, já que resultava quase impossível trabalhar com plantio direto em zonas nas quais o resto da palha do cultivo anterior era muito abundante ou a falta de tecnologia pa-

ra fazer a semeadura com a eficácia desejada.

- Os herbicidas que eram aplicados antes da semeadura eram pouco eficazes no controle das pragas, nos campos de cultivo.
- O controle das plantas invasoras em pós-emergência era pouco seletivo e de baixa eficácia, resultando muito difícil controlar a praga com a palha cobrindo a superfície do solo.
- O alto custo do herbicida, já que, para garantir a eficácia do tratamento, os agricultores tinham que aplicar o dobro da dose de produto, que se usava em condições convencionais.
- A tecnologia de aplicação química dos herbicidas em pré-emergência não era satisfatória.
- O sistema de produção utilizado baseava-se na sucessão da soja-trigo e soja em mono-cultura, com um resíduo da colheita insuficiente para proteger o solo, favorecendo a proliferação de alguns patógenos e o predomínio de certas espécies de plantas invasoras.
- A maioria do equipamento mecânico não se adaptava às condições tropicais, por isso houve que modificar as semeadoras, dando a elas maior peso, e sulcadores que pudessem abrir sulcos num solo coberto de palha.

O começo do plantio direto no Brasil não foi fácil, dada a extensão superficial do país. As primeiras máquinas foram construídas em 1975/76 sobre a base de uma enxada rotativa (Howard Rotacaster) com capacidade reduzida de trabalho, sendo os únicos herbicidas disponíveis o 2.4-D e o Paraquat, e resultaram em abundantes fracassos nessa fase. No entanto, a superfície com plantio direto passou de 1.000 hectares em 1973/74, a 400.000 hectares em 1983/84.

Durante esse período, tomaram-se decisões para formar técnicos em tecnologia de plantio direto, e as experiências realizadas serviram de base para resolver os problemas que iam aparecendo. Embora os agricultores fossem conscientes que o aspecto conservacionista era muito importante e havia que resolver problemas de erosão e de degradação dos solos, apesar das ações de formação intensiva para transferir essa tecnologia, a adoção do plantio direto por parte dos agricultores era muito baixa, e muitos continuavam na expectativa.

O desafio seguia sendo desenvolver uma tecnologia apropriada para nossas condições tropicais.

Fase II: Principais desafios para o período de 1979-1991

Como característica mais significativa dessa fase II destaca-se o grande esforço de todas as organizações voltadas para o processo de difundir o conhecimento do plantio direto mediante reuniões e atividades de transferência de

tecnologia. Foram estabelecidas muitas entidades e clubes, principalmente nos estados do Rio Grande do Sul e Paraná, com o objetivo de estender o plantio direto, e para encontrar as soluções aos problemas que a pesquisa não havia resolvido ainda.

Para difundir a informação, a Cooperativa Agropecuária Campos Gerais promoveu a primeira Conferência Nacional sobre Plantio Direto, em Ponta Grossa (Paraná) em 1981. Outras duas conferências nacionais, realizadas em 1983 e 1985, impulsionaram a área sob plantio direto nos Campos Gerais de Ponta Grossa, alcançando-se aproximadamente 200.000 hectares em 1986, sendo essa a primeira região que incorporou de maneira generalizada a técnica do plantio direto no Brasil.

Ao descrever os acontecimentos mais importantes que

Durante três décadas e meia uma nova agricultura se desenvolveu para o Brasil, resolvendo o problema inicial de segurança alimentar e ajudando a estabelecer uma agricultura sustentável

caracterizam essa segunda fase, indicam-se os seguintes:

- Diversidade de reuniões de trabalho para o intercâmbio do conhecimento.
- Melhoria do processo e do equipamento.
- Transferência da tecnologia do plantio direto mediante a organização de clubes como o "Worm Club" (clube da minhoca) em 1979, Clube dos Amigos da Terra (1982), clubes de "Plantio direto", Associação de Produtores de "Plantio direto", Associação de "Plantio direto para o Cerrado" (APDC).
- Congressos Nacionais de "Não Trabalho" em 1981, 1983, 1985.
- A Fundação ABC, com a missão de promover a pesquisa em plantio direto, associada com serviços de extensão e agricultores.
- Os ensaios realizados pelo centro de Pesquisa EMBRAPA Trigo sobre:
  1. A aplicação do plantio direto nos campos naturais.
  2. A mecanização do plantio direto: semeadoras com o disco triplo e o disco duplo defasado.
  3. Mecanismos para a abertura do sulco no plantio direto.
  4. Herbicidas pós-emergência mais eficazes para o controle das plantas invasoras.

A maior expansão do plantio direto no Brasil, durante a década de noventa, produziu-se no Cerrado, pela influência da APDC.

Com o aparecimento de herbicidas mais baratos, no mercado, na década de noventa, o plantio direto ficou mais fácil de ser manejado, e isso unido ao desenvolvimento de semeadoras teve um forte impacto na adoção desse sistema pelos agricultores. A empresa Monsanto investiu consideravelmente na difusão do plantio direto, provavelmente devido a seu interesse na comercialização do Glyphosato. Entre os fabricantes de semeadoras para o plantio direto, a Semeato foi o fabricante nacional que mais se destacou no desenvolvimento de máquinas para o plantio direto e a tecnologia para a implantação dessas tecnologias de cultivo. Em 1985, treze máquinas para o plantio direto se comercializaram no Brasil. Uma mudança de conceitos muito significativa foi produzida, já que o plantio direto inclui um conjunto de tecnologias que abrange diversos tipos de cultivo, utilizando rotações de cultura adequadas, para manter sempre coberto o

solo com resíduos da colheita anterior.

Fase III: Principais desafios para o período de 1991 a 2006.

A fase III pode caracterizar-se como a da grande "Revolução" da agricultura brasileira, a chamada Agricultura Tropical. O trabalho pioneiro de Frank Dijkstra e Manoel Henrique Pereira, agricultores e líderes em sua comunidade, desempenhou um grande papel no desenvolvimento e difusão desse método de cultivo, não somente no Brasil, mas também no estrangeiro, e de maneira especial em toda a América Latina.

A tecnologia difundida principalmente aos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul, no sul do país, permitiu o emprego contínuo dessa técnica, reduzindo os custos de fertilizantes e herbicidas. Durante esse período alguns fatos importantes caracterizam a fase III:

- Diminuição substancial do preço dos herbicidas, que passam de $US 48,32 a $US 8,74 em 1986, e a $US 4,53 em 2002.
- Proliferação do plantio direto no Brasil e na América (1990/1992), com as Associações do Centro Oeste e a Confederação Americana.
- Conversão dos agricultores convencionais ao sistema de plantio direto, produzida em 1990, com a introdução de semeadoras para agricultores em pequena escala, e de maior tamanho para grandes explorações mecanizadas.
- Controle integrado das plantas invasoras.
- Melhoria do potencial para a fixação biológica do nitrogênio.
- Desenvolvimento de cultivares de soja e híbridos de milho com um ciclo total encurtado em 30 dias, permitindo a sequência de soja – cultivo menor e milho com cultura forrageira (Brachiaria spp.).
- No ano de 2000 utilizam-se cultivos intercalados com o milho (Brachiaria e Panicum) para integrar agricultura e pecuária dispondo de forragem durante o inverno, como o Sistema "Santa Fé", uma rotação com "Plantio direto", que permite manter o campo sempre com cobertura.
- Estabelecimento em todas as regiões do sistema de plantio direto, adaptando as semeadoras ao tamanho das pequenas propriedades.
- Transferência de tecnologia com a quinta e a sexta Conferência Nacional do "Plantio direto", organizadas em Goiânia (1997) e Brasília

A redução dos custos de produção com a implantação do plantio direto provavelmente foi o motivo principal para a adoção dessa técnica por parte dos agricultores

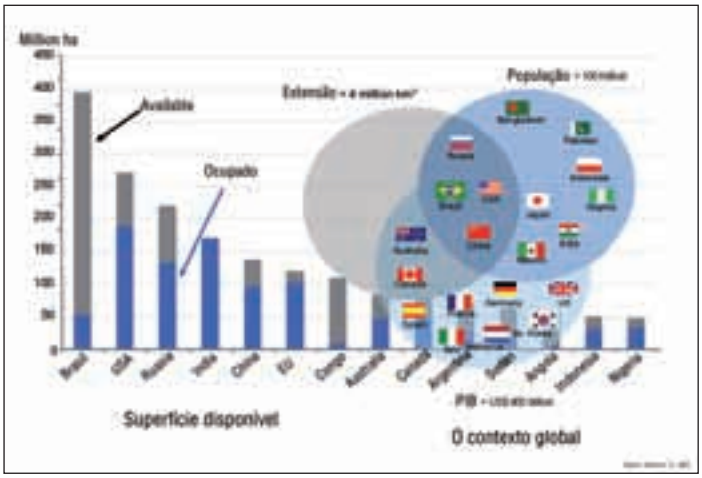
(1998), com mais de 2300 participantes em cada uma delas.

A redução dos custos de produção com a implantação do plantio direto provavelmente foi o motivo principal para a adoção dessa técnica por parte dos agricultores. Os custos de produção por acre de soja com plantio direto foram de $US 27,00 na Argentina, de $US 14,18 nos EUA e de $US 11,50 no Brasil, sendo o plantio direto a forma de agricultura conservacionista que se utiliza em menos de 50% da agricultura dos EUA, e quase o único sistema de conservação praticado na América Latina. A aceitação do plantio direto se apresenta ao observar que, embora o crescimento da superfície implantada com esse sistema na II Fase foi de 79.000 hectares/ano, passa a ser na III Fase de 1,9 milhões/ano. Uma verdadeira revolução da Agricultura Tropical no Brasil.

Agricultura Tropical no século XXI

Durante três décadas e meia uma nova agricultura se desenvolveu para o Brasil, resolvendo o problema inicial de segurança alimentar e ajudando a estabelecer uma agricultura sustentável, prometedora para o século XXI.

SUPERFÍCIES AGRÍCOLAS UTILIZADAS E O POTENCIAL DE CRESCIMENTO



Como resultado desse processo, as empresas agro-industriais brasileiras tomam um papel mais importante na economia nacional, respondendo a 23% do PIB. As estatísticas demonstram que o Brasil ocupa os primeiros lugares na produção e exportação de produtos agrícolas e para a pecuária.

Por outro lado, devido a que mais de 80% da população vive nas cidades, o setor rural assume a responsabilidade de produzir alimentos para o país, com uma sobra para a exportação. Os dados do crescimento demográfico global e nacional, junto com a melhoria da renda em amplos setores da população, indicam que irá se produzir um aumento da demanda de alimentos e a necessidade de aumentar a produção. O Brasil está entre os poucos países que podem ampliar sua fronteira agrícola e que pode aumentar a produtividade do que está sendo cultivado.

Na figura anexa se apresentam as superfícies agrícolas utilizadas em diferentes países e o potencial de crescimento dessas superfícies, junto com três círculos que englobam os países com área superior aos quatro milhões de km², população de mais de 100 milhões de habitantes, e PIB de mais de 400 bilhões de dólares.

Mais de 80% da população vive nas cidades, o setor rural assume a responsabilidade de produzir alimentos para o país

Considerando os três fatores indicados, quatro países entram nessa categoria: China, EUA, Rússia e Brasil. Levando em conta a situação agrária, a produção presente e a possibilidade de expansão, o Brasil se apresenta com maior capacidade de aumentar sua agricultura e a oportunidade para a agroindústria brasileira, devido a grande quantidade de área disponível para a expansão, assim como a possibilidade de aumentar a produtividade em algumas culturas. Na região central do Brasil, uma grande superfície do Cerrado pode ser cultivada com garantia de preservação do meio ambiente.

Nesse cenário, para a expansão de nossa agricultura se necessita modernização de sistemas de produção – com as técnicas como a agricultura de precisão, nanotecnologia, a biotecnologia, etc. – e encontrar soluções para cultivos em pequenas explorações agropecuárias, que são os objetivos que caracterizam a terceira fase de desenvolvimento da agricultura brasileira. A EMBRAPA enfrenta esses desafios para os próximos 4 a 15 anos, com seu V Plano Estratégico, que inclui programas integrados de produção agrícola, pecuária e florestal, com inovação tecnológica que permita um maior desenvolvimento, melhorando as pastagens (50 milhões de hectares) e as áreas de florestas degradadas, sem que seja necessário ocupar com cultivos as zonas de matas.

Resumo e conclusões

- O desenvolvimento de tecnologias para a agricultura tropical permitiu o crescimento da produção com a expansão mínima da área cultivada.
- A agricultura de conservação nas regiões subtropicais e tropicais foi levada a cabo mediante a tecnologia do plantio direto, que demonstrou ser a melhor solução para evitar as perdas do solo por erosão.
- A maioria das recomendações para o manejo dos cultivos nos solos das regiões temperadas não resultaram adequadas para as regiões subtropicais e tropicais, já que com elas se produz compactação do solo e perdas por erosão que chegam aos 30-40 toneladas por hectare ao ano.
- Os sistemas de cultivo com conservação de solos começam a difundir-se a medida que se melhora o equipamento mecânico disponível, se desenvolvem cultivos de ciclo curto, se encontram plantas apropriadas para a cobertura do solo em período de inverno com capacidade para suportar o estresse híbrido, a diversidade e o baixo preço e maior eficiência dos herbicidas, ao mesmo tempo que há uma melhora na tecnologia de aplicação.
- As mudanças produzidas são significativas, e o plantio direto compreende um conjunto de tecnologias que incluem diversas espécies de plantas, e rotações de cultivos que permitem ter o solo coberto com resíduos do cultivo anterior de maneira permanente.
- Os custos de produção com o plantio direto se reduziram em uma porcentagem estimada de 10 a 15%, que foi um fator determinante para que se adote em proporções muito altas.
- Com a adoção do plantio direto na área do Cerrado os agricultores puderam obter duas ou três colheitas por ano, aumentando sua eficiência produtiva adaptada às estações.
- A utilização dessa tecnologia tem um impacto favorável na fixação de nitrogênio, e no controle integrado das pragas associado à agricultura de precisão, permitindo uma boa gestão dos recursos naturais.
- A inovação tecnológica oferece vantagens econômicas, com isso se produz um forte crescimento anual da adoção do plantio direto, que cresceu mais de 21 vezes desde 1991.
- Estas conquistas tecnológicas foram possíveis graças ao esforço integrado do Sistema de Pesquisa Agropecuário Nacional, que repercutiu em uma melhora dos benefícios para os agricultores.
- A magnitude e o grau de adoção do plantio direto pelos agricultores de todas as regiões podem ser considerados como a grande revolução da Agricultura Tropical Brasileira.❑

Evandro Chartuni Mantovani,
SGE - EMBRAPA
José Eloir Denardin,
EMBRAPA TRIGO

BRASILEIRO

LANDINI PRODUZ NO BRASIL O LANDPOWER E PARA ESTE ANO PLANEJA OFERECER OUTRAS FAMÍLIAS DE TRATORES COM POTÊNCIA ENTRE 50 E 100 CV.

Após alguns anos de dificuldades, o mercado brasileiro de tratores demonstra crescimento. A Landini prepara para relançar-se, com uma estratégia baseada na produção nacional da linha Landpower 140 cv, 165 cv e 180 cv e a comercialização dos tratores das séries Mistral, Technofarm e Globalfarm, importados da Itália.

A Landini está presente no Brasil desde 2005, através de uma joint venture de 50% com a empresa brasileira Montana, tradicional na produção de pulverizadores autopropelidos e de arrasto. Em 2006, a empresa iniciou a linha de montagem para construir dois modelos de tratores Landpower, empregando 70% de componentes nacionais.

A Landini, nos últimos anos, trouxe para a fábrica de São José dos Pinhais, na região de Curitiba, no Paraná, onde os tratores são montados para o mercado brasileiro, a produção das transmissões para tratores de 140/160 cv antes produzidas na Europa, e ainda lançou o modelo de 180 cv.

Landpower

Em 2010, junto com a fabricação do Landpower, se prevê também a comercialização de tratores fabricados na Itália. A série Landpower, considerada a linha pesada, compreende três modelos, iniciando com o Landpower 140, que tem motor Perkins 1006.6T de 6 cilindros e 138 cv, com uma transmissão de 36 marchas mecânica, sincronizada, com um reversor mecânico, sistema de controle remoto de duas válvulas e TDP de 540/1000 rpm proporcional à velocidade de avanço, embreagem dupla e dotado de plataforma O Landpower 165, tem motor Perkins 1006.6T de 6 cilindros e 166 cv e o Landpower 180 utiliza o motor Perkins 1006.6T também de 6 cilindros de 177 cv.

AZUL

A linha leve

É composta de três famílias, Mistral, Rex e Tecnofarm. O Mistral modelo DT 40, tem motor Yanmar, Euro3 de três cilindros e 25,9 kW de potência. O DT 45, equipado com motor Yanmar Euro3, de quatro cilindros tem potência máxima de 31,9 kW. O Mistral DT 50, com tração dianteira auxiliar é equipado com motor Yanmar EURO3 de quatro cilindros e 35 kW, a transmissão de 12+12, com reversor sincronizado, duas válvulas de controle remoto, TDP de 540 e 750 rpm e proporcional a velocidade de deslocamento e finalmente o modelo DT 55 que é equipado com motor Yanmar Euro3 de quatro cilindros e 39,9 kW de potência máxima.

GlobalFarm

A linha média que tem no GlobalFarm o seu representante, possui um modelo que é o DT 100, um trator de 100 cv (71,5 kW), motor Perkins de 4 cilindros, turbocomprimido com transmissão 12+12 com reversor sincronizado, comando de controle remoto duplo e TDP de 540/1000 rpm e proporcional ao deslocamento.

O modelo Rex 80 F é um trator equipado com motor de três cilindros, turbocomprimi-

do, de 55 kW de potência máxima e o Technofarm DT 60 utiliza motor Perkins com três cilindros e 43 kW de potência bruta. A transmissão é de 12+12 marchas com reversor sincronizado, controle remoto com dupla tomada e TDP de 540/750 rpm e proporcional à velocidade de deslocamento. O Technofarm DT 75 é equipado com motor Perkins de quatro cilindros de 50 kW, com aspiração natural, também com a transmissão 12+12 e o reversor sincronizado e controle remoto de dupla tomada e a TDP de 540/750 rpm proporcional à velocidade de deslocamento. Finalmente o Technofarm DT 85 utiliza o motor Perkins de quatro cilindros com 50 kW de potência bruta. A transmissão passa a ser de 16+16 com Creeper que possibilita até 40 km/h com reversor sincronizado, duplo comando hidráulico remoto e a mesma TDP de 540/750 rpm.

Entre os modelos comercializados do Technofarm se considera que estão os modelos mais adequados para o mercado brasileiro pelas suas peculiaridades. A família do Technofarm faz parte do segmento de mercado mais significativo no Brasil, pois mais de 60% das vendas internas está na faixa de 60 a 100 cv. Para os mercados fora da Europa a série Technofarm estão equipada com motores Perkins Tier II, fabricados no Reino Unido, que cobrem um amplo segmento da potência em relação ao Tier III da Europa, característica que permite ao Technofarm ser oferecido em três versões de motorização. A característica compacta do Technofarm permite uma utilização mista, em lavouras anuais, pomares e horticultura. O operador trabalha sobre uma plataforma, com alavancas laterais e está bem protegido por um projeto ergonômico superior a muitos dos concorrentes locais, que têm as alavancas de mudança de marcha em posição central.

A combinação de tamanho, desempenho, confiabilidade, durabilidade e ergonomia tornam o Technofarm adequado para atender as necessidades da agricultura no Brasil. A Landini traz ainda ao Brasil um trator de esteiras, modelo Trekker, que é realmente uma novidade no setor.❑

Furio Oldani

REVOLUÇÃO ENVOLVENTE

A ADR EIXOS BRASIL É UMA EMPRESA DESTINADA A DESENVOLVER E VENDER PRODUTOS DA MARCA ADR, COM O OBJETIVO DE MELHORAR E INOVAR AS TÉCNICAS PARA O TRANSPORTE DE CANA-DE-AÇÚCAR. FAZ PARTE DO GRUPO INDUSTRIAL ADR, ATUALMENTE FORMADO POR NOVE FÁBRICAS DIFERENTES.

Além da unidade brasileira de Ribeirão Preto, em São Paulo o grupo conta com fábricas na Itália, França, Inglaterra, Polônia e China.

Todas as estruturas juntas ocupam uma área de 140.000 m², empregando cerca de 800 pessoas. Especificamente, a empresa mãe da ADR está localizada na sede histórica da Uboldo, na província italiana de Varese, na qual há uma moderna fábrica com produção flexível e automatizada, que produz principalmente eixos com diferentes configurações, do tipo fixo, de direção e de suspensão. Também na Itália, mas em San Pietro al Natisone no Friuli, a fábrica está estabelecida na CLM, uma empresa que fabrica e comercializa aros de rodas, com diâmetros que variam de quatro a dez polegadas, destinados ao uso na indústria agrícola e industrial.

Em 1990, também passou a fazer parte do Grupo ADR a empresa centenária Colaert Essieux, fundada em 1905, dedicada à produção de suspensões convencionais, hidráulicas ou pneumáticas. Localizada no norte da França é reconhecida como a líder indiscutível no mercado francês, mas também conta com um amplo mercado em toda a Europa, combinando tradição, qualidade de imagem e desenvolvimento tecnológico.

Nascida em 1996, a empresa polonesa ATW é fruto da aquisição de uma empresa estatal polonesa, que fabricava reboques, localizada no sul do país. Produz uma grande variedade de eixos e semi-eixos, não só para a agricultura, mas também para uso rodoviário e industrial, com capacidades que variam de 300 kg até 32 toneladas por eixo.

Também na Polônia, foi criada em 2006, a WPS, uma subsidiária controlada pela CLM que constrói alguns tipos de rodas e sapatas de freio de vários tamanhos. A inglesa Tyremart foi então comprada em 2000, ano no qual iniciou um forte desenvolvimento industrial e comercial.

Dois anos mais tarde, nasceu no Estado de São Paulo, a ADR Eixos Brasil, que foi seguida da criação da Changshu Saci, uma joint venture criada na China com parceiros locais. Também na China foi recentemente inaugurada a China ADR, próximo a cidade de Quindao. Trata-se de uma estrutura de cerca de 60.000 m² para uma produção que vai desde componentes a produtos acabados, de semi-eixos a eixos rodoviários.

O grupo ADR inovou a operação de colheita e movimentação da cana de açúcar no Brasil. Isto se deve a soluções únicas, adquiridas a partir da experiência acumulada pela empresa no mercado europeu e também pela escolha em trabalhar com os fabricantes brasileiros na concepção e implementação dos meios envolvidos nestes processos. Somente através da colaboração com empresas de engenharia locais, que atualizam a sua produção e mantém um contato permanente com as pessoas que cultivam cana de açúcar pôde ser possível produzir componentes adequados para as máquinas específicas do setor, tanto aquelas empregadas para a atividade de movimentação no campo como aquelas utilizadas para o transporte pela estrada, do campo para as usinas.

Aventura no Brasil

Precisamente por essas exigências, o panorama encontrado pelo Grupo ADR no segmento de eixos e suspensões para este tipo de veículo, quando começou sua aventura no Brasil foi fortemente influenciado por uma filosofia de projeto norte-americano do setor de veículos industriais, baseada em uma produção limitada, constituída de poucos componentes, simples, às vezes obsoletos, mas capazes de oferecer a vantagem da facilidade de acesso em todas as zonas nevrálgicas do país. Isso deu então origem a uma série de produtos similares, próximos ao limite da intercambiabilidade, mas produzidos por diferentes fabricantes, solução que ainda está evidenciando limitações técnicas, que afetam as escolhas dos construtores de máquinas especificas para a cana-de-açúcar.

Neste contexto, a entrada da ADR no mercado brasileiro por si só, já foi uma novidade, graças à experiência adquirida pelo Grupo na Europa, um mercado mais avançado para máquinas agrícolas, embora represente uma problemática diferente e, muitas vezes mais complexa do que aquela brasileira. Devido à sua diversidade e amplitude de aplicações, a empresa já oferece uma solução potencial para todos os problemas da agricultura sul-americana.

Uma evolução construtiva compartilhada por vários fabricantes brasileiros que, há alguns anos, decidiram adotar para a sua linha de produtos próprios e a filosofia européia, baseada na utilização dos recursos direcionados às necessidades específicas da aplicação. Neste contexto, as soluções projetadas e realizadas pelo Grupo ADR que já tiveram mais reconhecimento e adoção foram a suspensão tandem, tridem e boogie, propostas através de kit pré-montado, no qual os eixos já estão alinhados e prontos para serem aplicados ao chassi da má-

quina que irão equipar, sem a necessidade de preparar uma estrutura especial para garantir o perfeito acoplamento. Isto, combinado com a alta modularidade dos componentes, garante aos fabricantes a possibilidade de uma ampla e diversificada gama, capaz de responder a um grande número de aplicações.

Um exemplo disso são os eixos "Black Bull", um conjunto caracterizado por um corpo especial avançado, um perfil oco feito de aço de alta resistência, disponível em seções quadradas ou redondas que se integrados perfeitamente com os novos freios, especificamente projetados para o uso agrícola, abrangem um intervalo de uso entre sete e 14 toneladas por eixo.

Outra tendência que tem sido fortemente defendida pela ADR é a introdução no mercado brasileiro de auto-eixos, componentes até então praticamente desconhecidos no Brasil, mas próximos a se tornarem uma nova referência para os produtores que empregam por mais tempo os seus próprios meios no campo.

Durante as atividades de movimentação da cana de açúcar, os eixos de direção, de fato, asseguraram um aumento da produtividade, através de maior manobrabilidade dos equipamentos, especialmente aqueles equipados com pneus de baixa pressão, que são vitais para proteger as plantas após cada corte de cana.

O resultado foi devido a um aumento da velocidade operacional, juntamente com um menor impacto dos veículos sobre o terreno e um decréscimo no consumo de combustível, uma vantagem que levou a uma diminuição de manobras necessárias para completar a movimentação do material colhido.

Ao otimizar essas atividades deve-se verificar também o sistema de direção hidráulica "Dual Mode", a mais nova proposta por ADR nesta área e construída com base em um único eixo que permite que com uma mesma estrutura, possa ser obtido um grupo autoesterçante ou como alternativa, uma versão esterçante comandada, com a possibilidade, para o construtor, de escolher uma ou outra solução, mediante a simples substituição de alguns componentes hidráulicos.❑

O QUE CONVÉM SABER SOBRE AGRICULTURA DE PRECISÃO

Desde o momento em que se inicia a mecanização da agricultura se procura, como objetivo final, a possibilidade de que as máquinas trabalhem "sozinhas" nas lavouras, enquanto os agricultores "descansam". Todos, como nós, que um dia passaram pela Estação de Mecânica Agrícola para homologar tratores, mesmo quando estava situada em sua primeira localização da Cidade Universitária de Madri, tiveram oportunidade de ver uns belos mosaicos de Zuloaga com a alegoria de Santo Isidro, rezando, enquanto o anjo conduzia os bois arando o campo. Ao lado, a máquina a vapor fazia a mesma coisa, porém de modo autônomo, enquanto o agricultor provido de técnica lia tranquilamente na lateral da lavoura.

O edifício no qual se encontram os mosaicos, que agora faz parte da Escola de Engenheiros Agrônomos de Madri, foi construído no início dos anos 30, melhorando o edifício primitivo do organismo criado já faz um século, dentro do Instituto Agronômico, para potencializar a mecanização da agricultura espanhola.

Como frequentemente ocorre, foram os avanços da tecnologia militar os que estão tornando possível que as máquinas possam trabalhar sozinhas no campo, ajudando a vencer, pouco a pouco, as limitações econômicas dos sistemas de posicionamento "terrestres", conhecidos faz alguns anos.

Mas a possibilidade de que uma máquina possa trabalhar sozinha no campo, com uma automatização total do processo agrícola que realiza, nem sempre é a melhor solução a partir de uma perspec-

ALEGORÍAS DE SANTO ISIDRO E SOBRE A AUTOMATIZAÇÃO DA AGRICULTURA.

AUTOR: DANIEL ZULOAGA. LUGAR: ETS ENG. AGRÔNOMOS DE MADRI

tiva econômica e social, ainda mais quando há níveis intermediários de mecanização que permitem integrar nos processos produtivos aos que vivem nas zonas rurais, em função do nível de desenvolvimento das mesmas e com uma relação custo beneficio mais favorável.

Esta tecnologia, que permite conhecer a posição de uma máquina no campo, e controlar seus deslocamentos durante o trabalho, é o ponto de partida para fazer o que comercialmente se conhece como "Agricultura de Precisão", que, de uma maneira simples, se pode definir como a possibilidade de dar em cada parte do campo um tratamento agrícola particularizado, assim como o fez durante séculos os pequenos agricultores, mas mantendo a potencialidade que oferece a mecanização avançada da agricultura moderna.

Dito de outra maneira: realizar em cada zona do campo, e em cada momento, as operações agrícolas mais convenientes para aperfeiçoar a produção, reduzindo a demanda de insumos, com três consequências principais: melhorar o benefício empresarial, aumentar a qualidade das colheitas e proteger o ambiente.

Em consequência, a "Agricultura de Precisão" é muito mais que um sistema de direção automática ou semi-automática, e para desenvolvê-la se necessita integrar o sistema agrícola de uma área geográfica com um conjunto de tecnologias que facilitem a tomada de decisões dos agricultores.

Nessas tecnologias estão incluídos os sistemas de posicionamento global e de informação geográfica, e os sistemas para a quantificação da situação agrícola em cada zona do campo e para ação precisa das máquinas, respondendo às ordens que previamente receberam.

Mas para que tudo esteja integrado e funcione, se necessita dispor de um conhecimento agronômico personalizado e particularizado e programas de computador para a gestão dos equipamentos de campo e para a gestão empresarial do sistema.

Até agora, com os "GPS" e os sistemas de direção somente se deu o primeiro passo, num caminho longo no qual há muitos obstáculos para vencer, mediante um trabalho que permita rentabilizar a tecnologia disponível, já que caso contrário as empresas agrárias em nada se beneficiariam dela.

Conhecer a posição

Desde que os aviões começaram a voar, e mais ainda com a chegada dos satélites, os agricultores têm à sua disposição uma cartografia precisa de todos os terrenos que compõem sua exploração. Com a chegada do Sigpac, impulsionado pelo controle imposto pela Política Agrária Comum da UE, cada agricultor conhece até o número de árvores que crescem em seus campos e a posição de cada uma delas.

A imagem visível que proporciona a fotografia aérea básica se complementa com sensores no campo da radiação não visível, que informam de outras situações que não se pode observar em uma fotografia clássica (umidade do solo, temperatura, tipo de vegetação, etc.). A digitalização da informação permite armazená-la associada a cada ponto e aumentar os detalhes sem limitação.

Tradicionalmente se utilizou marcas terrestres como referência para determinar uma posição no terreno: os vértices geográficos são um exemplo disso. Em uma superfície plana é possível marcar a posição de qualquer ponto, de maneira permanente, conhecendo sua distância a outros três pontos fixos. A precisão na determinação da posição depende da situação relativa dos pontos de referência, e dos elementos utilizados para medir as distâncias a cada um deles.

O sistema "GPS"

Com a colocação no espaço da rede de satélites NAVSTAR-GPS do exército dos EUA se pode utilizar a medida da distância para esses satélites para determinar a posição de qualquer ponto sobre a Terra, com base nas suas coordenadas geográficas (longitude, latitude e altitude) sobre um geóide de referência, embora os satélites se encontrem em movimento, sempre que se conheçam suas trajetórias.

Com o sistema "GPS", funcionando em 1978 com o lançamento do primeiro satélite e em funcionamento desde 1995, que utiliza 24 satélites operativos e outros de reserva, sobre seis planos orbitais e a uma altitude de mais de 20.000 km, que realizam

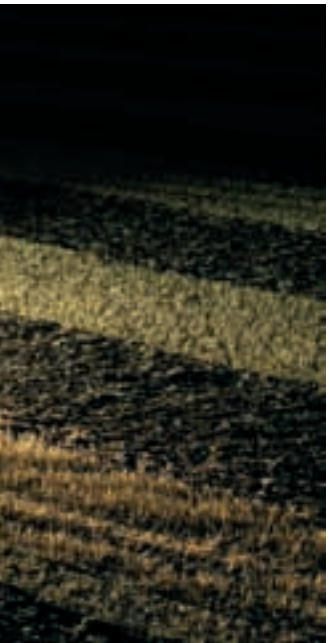
um giro sobre sua órbita em um período de aproximadamente 12 horas, se consegue que ao menos 4 deles se encontram visíveis simultaneamente em toda a Terra (8 visíveis na maioria das regiões). Cada um desses satélites leva quatro relógios atômicos com a "hora universal", e informam continuamente por radio frequência sobre sua identificação, sobre a hora que marcam seus relógios, e sobre sua órbita (altura, posição e velocidade), e geram um sinal periódico que permite determinar o tempo transcorrido desde que o sinal foi emitido até que chegue ao receptor.

Considerando que as ondas de rádio viajam a uma velocidade próxima a da luz, a distância do satélite ao ponto de medição sobre a terra se calcula multiplicando o valor da velocidade da luz pelo tempo transcorrido desde que o sinal foi emitido pelo satélite; a este respeito convém destacar que um erro na medida do tempo de 1 milésimo de segundo pode dar lugar a uma diferença em distância de 300 km.

Junto com esta informação básica, que sozinha permite determinar a distância que se encontra o satélite de qualquer ponto da Terra em que está situado o receptor, há outras informações complementares que ajudam a melhorar a precisão na medida da distância, e que se emitem em duas frequências (longitudes de onda L1~19 cm y L2~24 cm), com códigos conhecidos como C/A (aberto) e P (protegido), que durante alguns anos somente permitiam que esta informação somente chegasse aos proprietários do sistema.

Assim, se o receptor que recebe a informação dos satélites dispõe da eletrônica apropriada, a distância entre o satélite e o receptor se pode determinar em função do número de ondas contabilizado no recorrido entre o emissor e o receptor (receptores com frequências L1 e L2).

Os erros na determinação da posição, como consequência dos desvios na medida das distâncias aos diferentes satélites, são causados pela defasagem entre a hora dos relógios dos satélites e a dos receptores, pelos desvios que se produzem na órbita dos satélites, pela posição relativa dos satélites visíveis no horizonte, pelas alterações da atmosfera sobre a trajetória das ondas emitidas pelos satélites e pelos erros que se produzem no próprio receptor. Não se pode deixar de acrescentar os erros que durante um tempo introduziam os proprietários do sistema GPS, conhecidos como de "disponibilidade seletiva", que foram eliminados desde 2002.

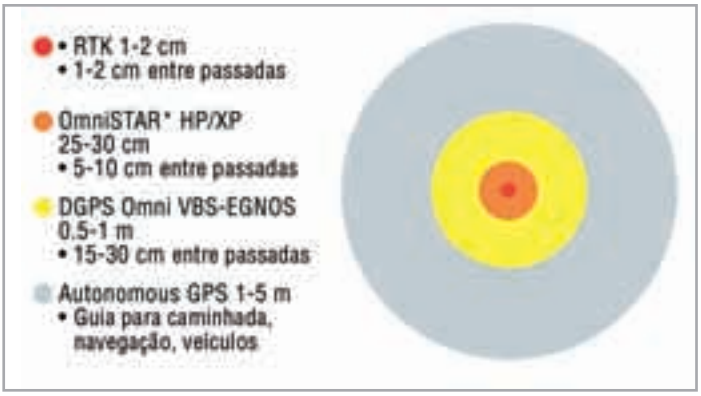


RESOLUÇÃO DOS RECEPTORES GPS E CUSTOS RELATIVOS (ANO 2007)

Frequência	Configuração	Resolução media (cm)	Custe (€)
SIMPLES	L1	500	250
	L1 + EGNOS	100	1 000
	L1 + OMNISTAR	50	2 500
	(L1 + RTK) X 2	10	12 000
DUPLO	L1 + L2	200	5 000
	L1 + L2 + EGNOS	50	6 000
	L1 + L2 + OMNISTAR HP	10	8 000
	(L1 + L2 + RTK) X 2	1	20 000

Fonte: F. Mazzetto. Univ. de Milan

PRECISÃO QUE OFRECEM OS SISTEMAS DGPS E GPS COM RTK



A precisão também depende da capacidade do receptor para processar a informação que lhe chega dos satélites, o que se pode fazer em vários canais simultaneamente ou de maneira sucessiva. Com 8 canais de medida no receptor se pode conseguir uma precisão na posição de uns 5 m, enquanto que com 12 canais se poderia chegar até um metro, sem que seja necessária outra correção. A velocidade com a qual se desloca o receptor influencia inversamente na precisão da determinação.

A correção diferencial

Para corrigir esses erros, melhorando a precisão na determinação da posição, se pode utilizar o que se conhece como "correção diferencial", a partir das determinações realizadas em um ponto que se mantém fixo no solo, e que envia por rádio frequência as correções para compensar os desvios que detecta em cada momento. O ponto de referência para correções deve estar perto do ponto no qual se realiza a medição.

Esses pontos de referência podem ser "oficiais", como o serviço de balizas costeiras, ou bem situadas na própria exploração por seu proprietário, ou por um prestador de serviços, ou também proceder de um satélite geoestacionário, que recebe a informação e a envia pelo rádio a todos os receptores situados na sua área de influência (sistemas Egnos, Starfire, etc.). Para usar este serviço de correção é necessário pagar uma cota periódica, cujo custo é proporcional à melhora da precisão que o sistema oferece. Os de menor precisão costumam ser gratuitos.

Resolução e precisão

Se o receptor do sistema GPS é mantido em uma posição fixa, se observa que as leituras, em um período de tempo estabelecido, variam de maneira contínua como consequência das mudanças na posição relativa dos satélites (como se indicou, as órbitas se descrevem num período de umas 12 horas). Com os valores obtidos nesse período se obtém uma curva de distri-

CLASSE DE APLICAÇÃO AGRÍCOLA

buição normal com um valor médio e uns desvios com respeito à média que se pode quantificar com o parâmetro estatístico conhecido como desvio típico.

A partir dessa distribuição, se define como "resolução" a diferença que há entre a posição real e o valor da média obtida das medições correspondentes a um período de tempo determinado. Define-se como "precisão" os desvios das leituras a respeito da média no período de medição.

De forma genérica, o erro na determinação da posição se quantifica com o conhecido como "probabilidade de erro circular" (CEP), que é como se denomina ao raio do círculo que contém 50% das determinações realizadas num período de tempo estabelecido. É preciso distinguir entre a precisão que se consegue nas leituras dentro de um intervalo de 15 minutos e a correspondente a 24 horas. No primeiro dos casos é o valor que se toma como referência para a maquinaria agrícola quando se trabalha sobre um terreno em temporadas sucessivas. A referência a 24 horas permite voltar a qualquer momento, com dita precisão, à posição marcada, e para consegui-lo se necessita uma correção diferencial de alta precisão.

Sobre a precisão têm influencia o tipo de antena que se utiliza no receptor e as características deste, assim como se dispõe de simples ou de dupla frequência (L1 e L2), do

número de canais (satélites que podem ser captados simultaneamente), e da forma de processamento da informação recebida (série ou paralelo) e o tempo de aquisição. Além disso, está a possibilidade de utilizar sinais de outros grupos de satélites, como os do Glonass russo e do Galileu europeu (quando esteja operativo). Contando com os três sistemas de satélites se disporia de 48 satélites operativos, dos quais um valor médio de 14 estariam visíveis (mínimo de 8 e máximo de 20). Isto é o que se conhece com as siglas GNSS (Sistemas de Navegação Global por Satélites) em alternativa ao GPS, que somente leva em consideração a rede de satélites dos EUA.

A correção RTK (Real Time Kinematic)

Quando se necessita uma precisão centimétrica, é preciso estabelecer um sistema de correção diferencial de grande precisão, o qual se realiza a partir de uma estação terrestre estacionária, com um receptor igual ao que se desloca sobre o veículo, e um enlace por radio entre ambos receptores, para que as variações que se produzem no receptor fixo sirvam para corrigir a posição no receptor móvel. Com isso se consegue uma precisão de 1-2 cm nas três dimensões.

A distância admitida entre receptor fixo e móvel está entre 3 e 5 km, pelo que se pode utilizar um receptor fixo único para vários móveis situados no raio indicado. Nos equipamentos móveis há que incluir um sistema para a correção da posição derivada da posição da antena e das inclinações que se produzam no veículo, já que de outra maneira os erros de posição superariam os potenciais do sistema.

A precisão e a resolução que se necessitam nas diferentes aplicações agrícolas se indicam na figura adjunta, junto com o custo aproximado dos diferentes sistemas disponíveis e a precisão que demonstram. O maior custo dos sistemas RTK se deve em parte à necessidade de contar com dois receptores.❑

Luis Márquez

AS MELHORES E MAIS INOVADORAS SOLUÇÕES

System 150

Sistema de direcionamento automático

Tecnologia avançada para uma operação simples.

- Receptor de última geração G3 (GPS, GLONASS e Galileo)
- 2 níveis de precisão:
  decimétrico -10 cm e centimétrico - 2 cm
- Opcional correção de sinal em tempo real - RTK
- Alta precisão para qualquer tipo de terreno
- Mapeamento automático de cobertura
- Configuração e operação simples, através da tela do terminal

AES-25

Direção elétrica de precisão

- Praticidade elétrica, desempenho hidráulico
- Precisão de até 2 cm
- Operação inversa
- Instalação simples e prática

Trabalha em conjunto com o System 150 para o melhor direcionamento automático

www.topconpa.com

EM TECNOLOGIA PARA AGRICULTURA

System 110

Sistema de Barra de Luzes GPS

Aumenta a produtividade e reduz custos

- Mapeamento automático de cobertura
- Configuração simples na tela do terminal
- 3 modos de aplicação para qualquer formato de lavoura
- Fácil transferência entre máquinas

ASC-10

Controle automático de seções

- Controla até 10 seções pulverização
- ASC-10 elimina falhas e sobreposição
- Reduz custos enquanto protege sua lavoura

Controlador opcional para o System 110/150

TOPCON
Precision Agriculture

ARQUITETURA DO JARDIM

AO DESENHAR UM JARDIM, O CONCEITO ABSTRATO DA ARQUITETURA SE MODELA EM UM ESPAÇO REPLETO DE LINHAS E PLANOS ONDE O PAISAGISTA COMBINA ELEMENTOS DA PAISAGEM COM ELEMENTOS ESTRUTURAIS.

Os jardins elegantes se apóiam na arquitetura para dar caráter e imprimir um estilo pessoal. Essa fusão de disciplinas é necessária na hora de organizar um jardim e dotá-lo de personalidade carismática. Sem uma boa organização do espaço mediante elementos de fusão, tais como escadas, peitorais, muros, etc., o jardim pode ficar tão simples que chama pouca atenção. No entanto, alguns estilos, como o colonial ou silvestre, não necessitam nenhum ponto de referência arquitetônico: nesses casos as plantas

e todo seu potencial estético são suficientes.

Como num edifício, se necessitam critérios técnicos construtivos eficazes e um equilíbrio coerente de formas. Cada passo a ser dado deve ser planejado com um sentido especial de praticidade em perfeita sintonia com a estética do conjunto. As grandes soluções não nos servirão para nada, se não forem acompanhadas de uma vegetação complementar, já que enfim, trata-se de um jardim.

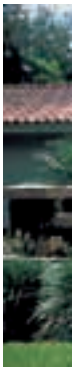
A composição e estrutura de planos é uma apaixonante tarefa que o paisagista tem, por exemplo, em jardins com desníveis em projetos de perfil formal, onde a simetria é uma constante a seguir. Os melhores jardins, sem dúvida, contam com elementos clássicos que proporcionam elegância e racionalidade. Essa aproximação do gosto pelo clássico serve de apoio em um jardim vanguardista pela simplicidade de linhas e pela pureza de estilo; inclusive alguns projetos minimalistas têm presente um eixo ou um desenho geométrico.

"Junto a um muro, atrás de uma vala ou embaixo de um arco, é possível criar um conjunto de verdes que ressalte o lugar"

Um aspecto importante a ser levado em conta é a proporção do conjunto e sua relação com a moradia: a fachada e o estilo são transcendentais hoje em dia e servem como um primeiro ponto de referência. Os materiais, a cor, as texturas, etc., são elementos de coesão que identificam o projeto. Tudo deve estar regido sob um parâmetro lógico de proporção, senão, o jardim fica órfão de estilo e seguramente de beleza.

A arquitetura é igualmente capaz de expressar sentimento, admiração ou receio: tudo depende do tratamento de seus materiais e suas diferentes formas no jardim. Quando se projeta, por exemplo, uma escada, a forma, o tamanho ou o comprimento, oferecem possibilidades e reações diferentes dependendo do uso: uma escada curta e larga é facilmente reconhecida, um lance de degraus longos e estreitos convida a seguir descobrindo o jardim.

Com a arquitetura pode-se potencializar o jogo de volumes e sua dimensão dinâmica no jardim. Junto a um muro, atrás de uma vala ou embaixo de um arco, é possível criar um conjunto de verdes que realcem a arquitetura próxima. Essa forma arquitetônica de manejar as plantas é muito efetiva, por exemplo, em projetos vanguardistas onde a fusão com a arquitetura permite um atrevido manejo das plantas. O tom verde perene de espécies como o buxo, o azevinho ou a magnólia são capazes de construir um jardim estrutural onde a obra civil não apareça. São precisamente as linhas retas dos recortes, as encarregadas de configurar um simbólico mundo



Os materiais, a cor, as texturas, etc., são elementos de coesão que identificam o projeto"

geométrico imaginário e ao mesmo tempo prático.

Dentro do jardim, a arquitetura desempenha um papel fundamental na variedade e funcionalidade dos pavimentos. Trata-se de um complemento vital que permite desfrutar de uma obra de maneira especial. Os pavimentos de pedra, tijolo de demolição ou antigo e piso cerâmico reciclado, seguem na moda e sempre permaneceram como aliados seguros do jardim: árabes, barrocos, românticos... O gosto pelo antigo é atualmente um luxo e um privilégio no jardim moderno.

Por último, vale destacar a importância da simplicidade diante da mistura excessiva de materiais e formas arquitetônicas que se confundem dentro de um jardim e abarcam o espaço com materiais duros como o cimento. A arquitetura é um complemento que deve ser corretamente empregado e deve manter o equilíbrio com o verde e todas as suas variantes.❑

Jesús Ibáñez

AVIAÇÃO AGRÍCOLA

A REALIZAÇÃO DE OPERAÇÕES COMO SEMEADURA, ADUBAÇÃO, DISTRIBUIÇÃO DE PESTICIDAS E PULVERIZAÇÃO COM A UTILIZAÇÃO DE AERONAVES ESPECIALIZADAS É UMA REALIDADE PRESENTE EM MUITOS PAÍSES AO REDOR DO MUNDO E PODE SER UMA TENDÊNCIA CRESCENTE NOS PRÓXIMOS ANOS. SOBRE TERRENOS AGRÍCOLAS DE GRANDE EXTENSÃO, A APLICAÇÃO AÉREA É NA VERDADE MAIS BARATA, MAIS RÁPIDA E MENOS INVASIVA.

O uso de aviões para finalidades agrícolas começou nos Estados Unidos por volta dos anos 20, quando o primeiro avião à hélice foi modificado para pulverização de pesticidas. Um uso que alcançou sucesso em curto espaço de tempo, embora poucos pudessem pagá-lo. A utilização de aviões permitia cobrir grandes extensões de áreas agrícolas de forma mais rápida e eficiente, sem danificar partes da cultura pela passagem de veículos agrícolas terrestres. Nos anos 40, outras nações seguiram o exemplo dos EUA, como Nova Zelândia, Alemanha, Austrália e União Soviética. As técnicas e a tecnologia foram aperfeiçoadas e os aviões foram adaptados para outras tarefas como a semeadura e a distribuição de fertilizantes e pesticidas, e em alguns casos, a irrigação de áreas de difícil acesso. Hoje, a utilização de aeronaves é uma realidade em muitos países, de modo que há muitas companhias que se especializam na concepção e construção de aeronaves dedicadas ao uso agrícola. Um exemplo é o Air Tractor, fabricado pela empresa norte americana Grumman com sede no Texas, que desde 1950 produz o Ag Cat, um biplano monomotor especializado na pulverização. A Fletcher é uma empresa norte americana que desde 1960 alterou alguns de seus modelos FD-25, desenvolvendo o modelo PAC. Empresas como a Rockwell, Lockheed e outros grandes fabricantes também desenvolveram aeronaves especializadas para uso agrícola. Normalmente, estes são pequenos aviões, de pequenas dimensões, mo-

noposto ou, no máximo, de dois lugares. Embora no início do século fossem utilizados biplanos, a tendência atual é a utilização de aeronaves de asa baixa e cockpit elevado para facilitar a visão do piloto. Raramente, especialmente na Europa Oriental e Austrália, são usados aviões bimotores e maiores como o PAC Cresco. É ainda mais raro o uso de helicópteros, em função de um maior custo operacional. Utilizar um avião para fins agrícolas é eficaz sempre que as superfícies de trabalho forem mais vastas, dependendo principalmente do ganho de produção por hectare. Para ser claro, o principal ganho é dado em função da eficiência de combustível das aeronaves, da velocidade empregada, e mais importante ainda, da diminuição de perdas devido à passagem de máquinas terrestres. Para dar um exemplo prático, façamos a anáise de uma lavoura de 100 hectares de soja: O custo de uma aeronave para a utilização agrícola pode ser de aproximadamente US$ 9,00 por hectare e para uma máquina agrícola terrestre de US$ 4,00 por hectare. Considerando porém, que a passagem da máquina danifica uma percentagem de 2,24% da área total da cultura se pode quantificar a perda de cerca de US$ 1.000,00 em 100 hectares. Isso significa que ao final do uso da ae-

ronave chega-se a uma diminuição de custos líquida de US$ 500,00. O avião permite cobrir áreas maiores em menos tempo, além de chegar em locais de difícil acesso para veículos terrestres. A maioria das aeronaves tem potência que varia entre 500 e 1.300 CV e são equipados com motores radiais, motores em "V" ou motores em linha. Os pesos de decolagem variam de 3.500 a 7.000 kg, dependendo do modelo, e pode acomodar uma carga que varia de 1.600 a 4.000 kg de agrotóxicos ou fertilizantes, ou seja, de 400 a 3100 litros de líquido. Naturalmente, esses números aumentam significativamente no avião bimotor, de maior dimensão, recomendado para as empresas que se especializam no apoio aéreo às atividades agrícolas, raramente utilizado. A carga pode estar alojada na fuselagem ou em parte das asas. Os sistemas de bordo, dedicados à pulverização, são compostos de bombas hidráulicas que obtém energia de uma hélice ou de uma pequena ventoinha acionada diretamente pelo fluxo de ar em pleno vôo, não sendo necessário absorver a energia do motor. Usando uma hélice como propulsão e uma estrutura compacta, o avião agrícola pode alcançar grandes capacidades de vôo com alta manobrabilidade. Estas características permitem vôos rasantes nos campos, durante a pulverização, a fim de despender menor resistência de ar. Muitos aviões dedicados a atividades agrícolas têm um sistema muito robusto de trem de pouso, que permite os pousos e decolagens em pistas não pavimentadas. Portanto, o uso de aviões agrícolas é adequado para grandes extensões de áreas agrícolas. No entanto é necessário prestar atenção aos regulamentos internos de cada país e região, que muitas vezes colocam limites de utilização, por causa de problemas relacionados com a propagação no ar dos pesticidas pulverizados. E atenção para fazer bem as contas antes de investir.❑

AS SEGUINTES CARACTERÍSTICAS DE DOIS MODELOS DO AIR TRACTOR

	AT-401B	AT-802F
Fabricante:	Air Tractor	Air Tractor
Motor:	Pratt & Whitney R-1340	Pratt & Whitney PT6A-67AG
Arquitetura:	Radial	Offline
Potência máxima do motor (cv):	600	1350
Rotação de potência máxima do motor (rpm):	2250	1700
Peso de decolagem (kg):	3.565	7.257
Carga útil (kg):	1.640	3.987
Envergadura (m):	15,54	18,04
Área de asa (m^2):	28,45	37,29

TUDO SOBRE STRADA FIRE FLEX 2010

Um dos automóveis mais vendidos da Fiat nasceu a pedido dos consumidores da Família Palio. Desde o seu lançamento, a Strada ganhou identidade própria, sempre acrescentando itens que reforçam seu conforto, segurança, esportividade e robustez.

POR QUE SERÁ QUE A STRADA JÁ SE TRANSFORMOU EM REFERÊNCIA ENTRE AS PICK-UPS COMPACTAS?

Essa pick-up é única de seu segmento no mercado brasileiro a oferecer versões com cabine estendida. Sem parar de evoluir, a Strada acrescentou outras novidades, como a caçamba com tampa traseira removível e a nova fixação do estepe na cabine estendida.

Vale lembrar que a pick-up da Fiat também se diferencia ao oferecer equipamentos exclusivos em seu segmento, como computador de bordo, My Car Fiat, viva-voz para telefone celular com tecnologia Bluetooth® e sensores de chuva e crepuscular. Isso permite ao proprietário ampliar ainda mais o conforto e o pra-

Motor	
Número de cilindros:	4 em linha
Posição do motor:	Transversal
Taxa de compressão:	10,35 ± 0.15 : 1
Nº de válvulas por cilindro:	02 no cabeçote
Eixo de comando de válvulas	01 no cabeçote
Cilindrada total (cc):	1.368
Potência máxima (cv):	85,0 (G) / 86,0 (A) a 5.750 rpm
Torque máximo (kgf.m):	12,4 (G) / 12,5 (A) a 3.500 rpm
Ignição	
Tipo de ignição:	IAW 4 SF
Alimentação	
Injeção Eletrônica:	MAGNETTI MARELLI multiponto, sequencial indireta
Combustível:	Gasolina/Álcool
Câmbio e embreagem	
Posição do diferencial:	incorporado a caixa de câmbio
Número de marchas:	5 à frente e uma à ré
Relações de transmissão:	1ª 4,273 2ª 2,238 3ª 1,444 4ª 1,029 5ª 0,872 RÉ 3,909
Relação de transmissão do diferencial:	4,400
Tração:	Dianteira com juntas homocinéticas

zer ao dirigir, sem interferir na excelente relação custo-benefício do automóvel.

Mas a Fiat Strada não pára de evoluir e também implantou o sistema Locker, de bloqueio de diferencial, em sua versão Adventure. A tecnologia ajuda o veículo a vencer situações adversas de rodagem, reforçando a vocação "off-road" da versão. Junto com este recurso também chegam os novos amortecedores Powershock, que reduzem o rolamento da carroceria e aumentam a segurança e a estabilidade.

Perfeita ao conciliar aptidões tanto para o trabalho quanto para o lazer, a Strada oferece várias opções de escolha e vem equipada com o motores Fire 1.4 Flex ou 1.8 Flex. Ambos se caracterizam pela economia de combustível e pelo bom desempenho em baixas rotações.

A Strada também pode ser adquirido na versão Trekking. Seja qual for a sua escolha, a Strada está pronta para atender suas exigências.❑

CONHEÇA A NOVA PICK-UP AMAROK

COM A AMAROK, A VOLKSWAGEN PASSA A ATUAR NO SEGMENTO DE PICK-UP MÉDIAS, SENDO A PRIMEIRA DESENVOLVIDA NA ALEMANHA, COM MOTORES TDI ECONÔMICOS E OS MAIS ALTOS NÍVEIS DE SEGURANÇA ATIVA E PASSIVA, ESTABELECE NOVOS PADRÕES PARA PICK-UPS MÉDIAS.

O novo modelo alia a robustez característica das pick-ups a uma tecnologia inovadora, elevados padrões de segurança e desempenho excelente em consumo, conforto e ergonomia

Para o lançamento, desenvolveu um motor turbodiesel de alta tecnologia, confiável, econômico e com baixo índice de emissões. O TDI 2.0 com 120 kW / 163 cv e injeção common-rail conta com dois turbocompressores sequenciais, que disponibilizam um torque de 400 Nm a apenas 1.750 rpm.

Conta com câmbio manual, de 6 velocidades. Além da pronta resposta à solicitação do condutor, o motor impressiona pelo baixo consumo, referência para todo o segmento, com tração integral não per-

1.000 km sem necessidade de reabastecimento. A tração 4 x 4 é acionada por meio de um botão e o torque é dividido igualmente para os dois eixos

Para situações mais difíceis, a pick-up conta com tração reduzida, que permite transpor caminhos bem mais difíceis. Esse recurso possibilita enfrentar subidas com 100% de inclinação (45º) com carga total. A suspensão progressiva de alta capacidade, com três lâminas de molas principais e duas auxiliares, garante proteção em caso de sobrecarga

Para o mercado brasileiro, será oferecida inicialmente a Amarok Highline com mais

manente, mesmo no modo 4x4 o motor TDI de 163 cv é econômico, atingindo 12,8 km por litro.

Graças ao tanque de combustível de 80 litros, pode realizar viagens de mais de

conforto. O modelo conta com retrovisores externos parcialmente cromados, detalhes cromados no exterior e interior e molduras das caixas das rodas alargadas, pintadas na cor da carroçaria, alojando rodas de alumínio de 18 polegadas.

A versão topo de linha é caracterizada, também, pelo painel de instrumentos com cor de fundo exclusiva, ar-condicionado digital (Climatronic), revestimento dos bancos e detalhes de acabamento em couro e sistema de som mais sofisticado.

Além dos equipamentos de série, a Amarok conta também com uma variada lista de acessórios, como estribos laterais, capota marítima, "santantonio", protetor de caçamba, ganchos de reboque, e rodas de liga leve de 19 polegadas.

A caçamba da Amarok conta com as maiores dimensões da categoria. Com altura de acesso de apenas 779 milímetros, tem área útil de 2,52 m2 (1.555 mm de comprimento e 1.620 mm de largura). Mas isso não é tudo: a distância de 1.222 mm entre as caixas das rodas é a maior disponível no segmento.

Graças às suas medidas e à capacidade de carga de até 1,15 tonelada, é possível transportar equipamentos esportivos e de lazer, como motocicletas ou equipamentos de tra-

balho volumosos. Quatro pontos de amarração nos cantos da caçamba mantêm a carga no lugar. Além disso, com o acoplamento opcional, a Amarok pode rebocar trailers de até 2,8 toneladas.

Seguridade

Airbags, ESP, ASR, ABS e sistemas de assistência: a Amarok estabelece novos padrões de segurança para pick-ups médias

Conta com cintos de segurança dos bancos dianteiros com pré-tensores e sensores de uso com alerta sonoro e visual no painel de instrumentos. ABS e ASR são de série, assim como o bloqueio eletrônico do diferencial (EDL). A Amarok conta também com um sistema ABS específico para utilização off-road, acionável por meio de um botão, que reduz significativamente a distância de frenagem em pisos de terra ou cascalho.

A pick-up equipada com sistema eletrônico de estabilidade (ESP), em velocidade abaixo de 30 km/h, além do ABS para off-road conta também com o assistente de descida (Hill Descent Assist), equipamento que mantém a velocidade constante nas descidas, aumentando a segurança e o controle em declives acentuados. Pela primeira vez neste segmento, o motorista pode ajustar a velocidade nas descidas, desde que abaixo dos 30 km/h, através do freio ou do acelerador.

Além disso, todos os veículos com ESP dispõem do assistente de subida (Hill Hold Assist), que imobiliza automaticamente o veículo nas subidas até que o condutor acelere o suficiente para impedir o recuo involuntário.❑

Fiat
Recordes e na liderança

A Fiat encerrou o primeiro trimestre de 2010 com recorde de vendas no mercado brasileiro, mais uma vez na liderança da preferência dos consumidores. No acumulado dos três primeiros meses do ano, foram 167.528 automóveis e veículos comerciais leves emplacados, com um crescimento de 9,6% em relação ao mesmo período do ano passado. A participação de mercado no período foi de 22,3%, com uma vantagem de mais de 11 mil veículos à frente da segunda colocada no ranking. Os dados são do Registro Nacional de Veículos Automotores (Renavam), divulgados no dia 07/04 pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).
Em março, a Fiat emplacou 73.615 veículos, também na liderança, com crescimento de 51,2% sobre fevereiro e de 14,2% sobre março do ano passado. O desempenho de vendas em março passa a ser o novo recorde mensal da Fiat.

Toyota
Corolla mantém liderança entre os sedãs médios

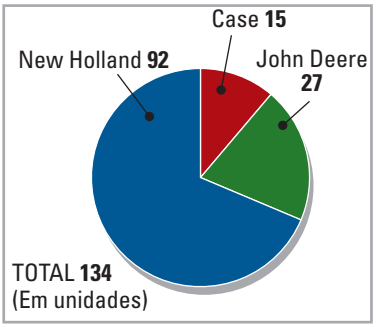
As vendas da Toyota totalizaram 22.408 unidades nos três primeiros meses de 2010, o que representou um crescimento de 20% em comparação com o mesmo período do ano passado, quando a marca comercializou 18.734 unidades. Em março último, a Toyota obteve seu melhor resultado de 2010, emplacando 9.947 veículos novos no mercado interno (16% a mais que o mesmo mês de 2009, que encerrou com vendas de 8.604 unidades).
Entre os produtos da Toyota comercializados no Brasil, o que merece maior destaque nos três primeiros meses do ano, no que diz respeito a crescimento percentual, é o utilitário esportivo SW4, cujas vendas tiveram incremento de 30%, é líder de mercado entre os utilitários esportivos médios, com 23,4% de participação. A picape Hilux também registrou forte alta no período avaliado, com vendas de 4.728 unidades, registrando crescimento de 26%.

Ford
Crescimento Do Brasil No Mercado Global

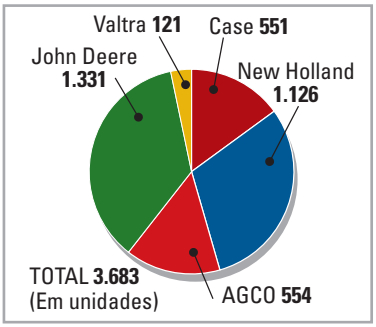
Alan Mulally, presidente e CEO da Ford Motor Company, falou com a impressa brasileira hoje, em São Paulo, sobre a recuperação da empresa e o foco global do plano One Ford (Uma Ford). Como parte de sua primeira visita à região no comando da empresa, Mulally também destacou a importância da Ford Brasil e da América do Sul para a indústria automobilística global.
"O plano One Ford nos ajudou a reestruturar nossas operações mundiais, a utilizar melhor os nossos recursos globais e nos colocará no caminho para assegurar um crescimento rentável de todos os parceiros ligados ao nosso negócio - empregados, sindicatos, distribuidores, fornecedores e investidores",afirmou Mulally. "O mais importante é que o nosso plano permite à Ford acelerar o desenvolvimento de produtos que os clientes realmente desejam - veículos que ofereçam a melhor segurança da categoria, qualidade, economia de combustível, design inteligente e valor agregado."

2009: INFERIOR A 2008

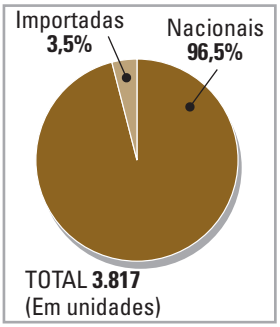
VENDAS COLHEITADEIRAS IMPORTADAS 2009



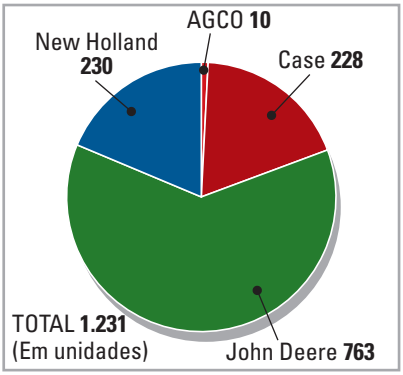
VENDAS COLHEITADEIRAS NACIONAIS 2009



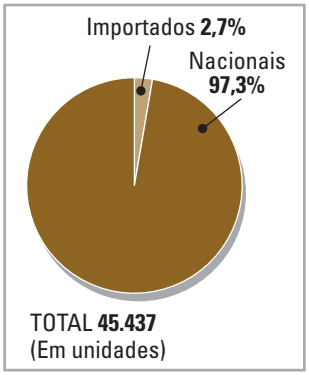
VENDAS COLHEITADEIRAS TOTAIS 2009



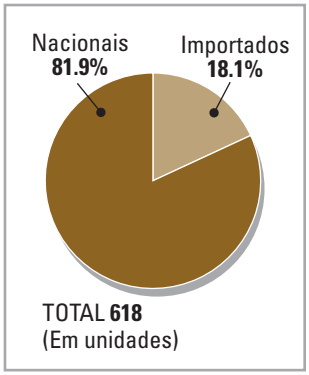
VENDAS TRATORES IMPORTADOS 2009



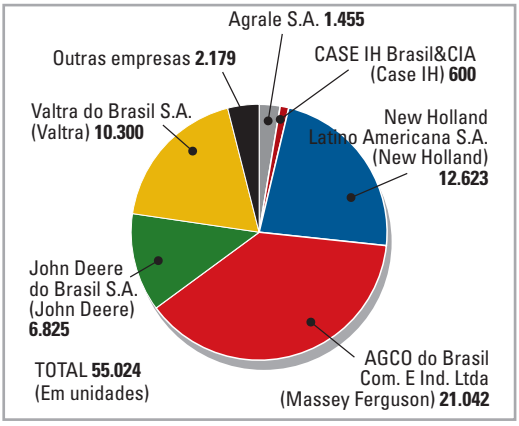
VENDAS TRATORES TOTALES 2009



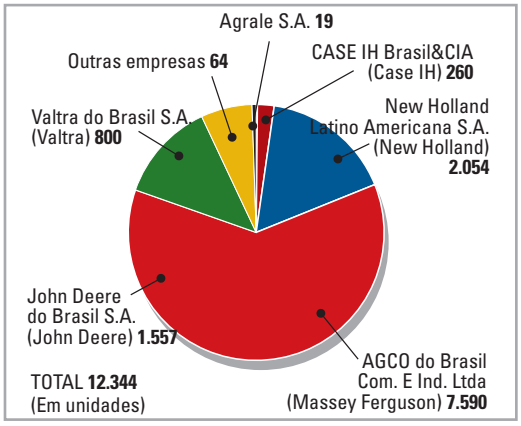
VENDAS TRATORES DE ESTEIRAS 2009



PRODUÇÃO TRATORES 2009

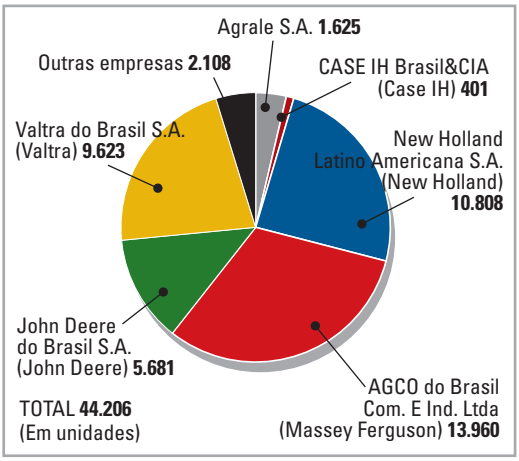


EXPORTAÇÃO TRATORES 2009

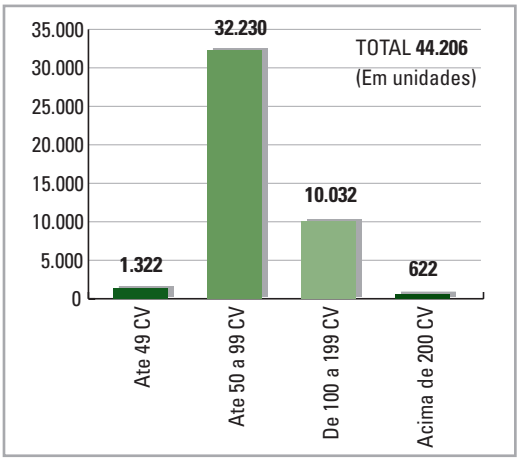


O ANO DE 2009 FOI INFERIOR A 2008, EM VENDAS DE TRATORES E COLHEITADEIRAS, MAS AINDA RESTA UM EFEITO POSITIVO DOS PROGRAMAS OFICIAIS DE FINANCIAMENTO. EM COLHEITADEIRAS, JOHN DEERE E NEW HOLLAND MOSTRAM A SUA FORÇA. NOS TRATORES, A MASSEY FERGUSON SEGUE LIDERANDO O MERCADO BRASILEIRO E O DE EXPORTAÇÃO.

VENDAS INTERNAS TRATORES 2009



DISTRIBUIÇÃO E VENDAS TRATORES DE RODAS NACIONAIS 2009



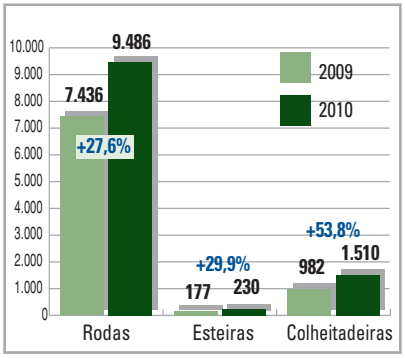
Fonte: Anfavea

JAN-FEV 2010

NESTE INÍCIO DE ANO, O COMPORTAMENTO DO MERCADO INTERNO É PROMISSOR. A EXPORTAÇÃO, NO ENTANTO, DEIXA A DESEJAR

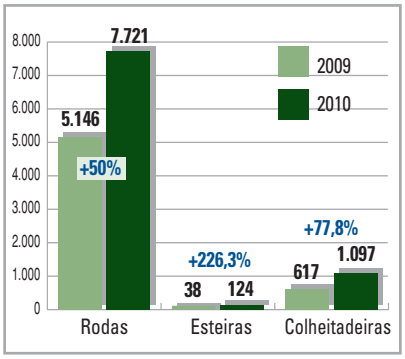
PRODUÇÃO JAN-FEV 2010

	Rodas	Colheitadeiras
Agrale S.A.	310	-
Case IH Brasil & CIA	167	204
New Holland Latino Am. S.A.	1.904	438
AGCO do Brasil Com. E Ind. Ltda.	3.389	225
John Deere do Brasil S.A.	1.253	595
Valtra do Brasil S.A.	2.104	48
Outras empresas	359	-
Total	**9.486**	**1.510**



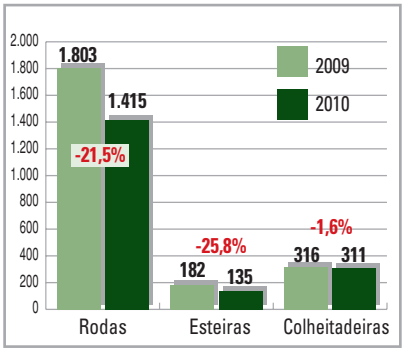
VENDAS INTERNAS JAN-FEV 2010

	Rodas	Colheitadeiras
Agrale S.A.	274	-
Case IH Brasil & CIA	121	122
New Holland Latino Am. S.A.	1.643	330
AGCO do Brasil Com. E Ind. Ltda.	2.396	175
John Deere do Brasil S.A.	922	424
Valtra do Brasil S.A.	1.986	46
Outras empresas	379	
Total	**7.721**	**1.097**



EXPORTAÇÃO JAN-FEV 2010

	Rodas	Colheitadeiras
Agrale S.A.	1	-
Case IH Brasil & CIA	26	91
New Holland Latino Am. S.A.	343	62
AGCO do Brasil Com. E Ind. Ltda.	891	32
John Deere do Brasil S.A.	92	126
Valtra do Brasil S.A.	62	0
Outras empresas	-	-
Total	**1.415**	**311**



MERCADOS EUROPEOS

ALEMANHA

	2009		2008	
Marca	Unidades	%	Unidades	%
John Deere	5 674	19.3	6 203	19.8
Fendt	5 076	17.2	5 367	17.2
Deutz-Fahr	3 109	10.6	3 608	11.5
Case IH / Steyr	2 843	9.6	3 139	10.0
Claas	2 305	7.8	2 067	6.6
New Holland	1 695	5.8	1 771	5.7
Massey Fer.	1 191	4.0	1 418	4.5
Kubota	975	3.3	880	2.8
Same/Lambo/Hürl.	898	3.0	1 001	3.2
Iseki	768	2.6	771	2.5
Valtra	537	1.8	603	1.9
M.B. Unimog	513	1.7	481	1.5
JCB	295	1.0	327	1.0
Landini	246	0.8	302	1.0
McCormick	230	0.8	336	1.1
Belarus	212	0.7	328	1.0
Lindner	208	0.7	209	0.7
Carraro	143	0.5	150	0.5
Zetor	139	0.5	183	0.6
Holder	136	0.5	67	0.2
Daedong-Kioti	117	0.4	49	0.2
Egholm	95	0.3	70	0.2
Hako	83	0.3	65	0.2
Reform	67	0.2	78	0.2
Foton	63	0.2	53	0.2
Otros	1 847	6.3	1 724	5.5
TOTAL*	29 465		31 250	

* Incluídos tratores para espaços verdes mas não os ATV/Quads

ESPANHA

	2009		2008	
Marca	Unidades	%	Unidades	%
John Deere	2.964	25,2	4.485	28,4
New Holland	2.082	17,7	2.664	16,9
Kubota	894	7,6	1.004	6,4
Same	719	6,1	855	5,4
Massey Ferg.	704	6,0	1.125	7,1
Case IH	656	5,6	827	5,2
Landini	542	4,6	631	4,0
Fendt	478	4,1	702	4,4
Deutz-Fahr	430	3,6	678	4,3
Lamborghini	326	2,8	443	2,8
Antonio Carraro	270	2,3	334	2,1
Claas	255	2,2	422	2,7
Valtra	193	1,6	250	1,6
Pasquali	173	1,5	207	1,3
McCormick	162	1,4	211	1,3
Kioti	143	1,2	156	1,0
Ferrari	113	1,0	149	0,9
Iseki	101	0,9	106	0,7
BCS	71	0,6	96	0,6
Otros	508	4,3	454	2,9
TOTAL*	11.784		15.799	

* Incluídos tratores para espaços verdes mas não os ATV/Quads

	2008	2009	Variación %
Francia*	43.661	39.757	-8.9
Alemania	31.250	29.465	-5.7
Italia	27.261	27.240	-0.1
Reino Unido	17.104	15.013	-12.2
España	15.799	11.812	-25.2
Irlanda	8.579	5.113	-40.4
Austria	6.897	6.749	-2.1
Portugal	5.889	5.207	-11.4
Finlandia	4.491	2.851	-36.5
Noruega	3.704	2.626	-29.1
Bélgica	3.178	2.197	-30.9
Dinamarca	2.951	1.686	-42.9
Eslovenia	2.451	1.823	-25.6
Suiza	2.114	2.031	-3.9
Rep. Checa	3.096	1.693	-45.3
Total	178.425	155.263	-13.0

*Incluidos todo tipo de tractores, telescópicas, espacios verdes, industriales…

ITÁLIA

	2009		2008	
Marca	Unidades	%	Unidades	%
New Holland	5 628	20.7	6 270	23.00
Same	2 901	10.6	3 135	11.45
Landini	2 699	9.9	2 590	9.50
Antonio Carraro	2 325	8.5	2 126	7.80
John Deere	2 199	8.1	1 936	7.10
Goldoni	2 031	7.5	1 963	7.20
Lamborghini	1 846	6.8	1 963	7.20
Deutz-Fahr	1 030	3.8	900	3.30
Fendt	776	2.8	845	3.10
Massey Ferg.	833	3.1	709	2.60
Claas	755	2.8	682	2.50
Case IH	585	2.1	572	2.10
Valpadana	508	1.9	518	1.90
McCormick	402	1.5	436	1.60
Valtra	109	0.4	136	0.50
Otros	2 613	9.6	2 480	9.10
TOTAL*	27 240		27 261	

*Incluídos tractores para espaços verdes

FRANÇA

	2009		2008	
Marca	Unidades	%	Unidades	%
John Deere	6 080	19.7	6 703	19.7
Claas	4 722	15.3	4 578	13.5
New Holland	4 537	14.7	6 216	18.3
Massey Ferg.	3 179	10.3	3 551	10.4
Case IH	2 839	9.2	3 109	9.1
Fendt	2 438	7.9	2 759	8.1
Deutz-Fahr	2 099	6.8	2 110	6.2
Valtra	1 759	5.7	1 800	5.3
Same	1 073	3.5	872	2.6
McCormick	679	2.2	743	2.2
Landini	337	1.1	447	1.3
Lamborghini	247	0.8	245	0.7
Otros	525	1.7	393	1.2
TOTAL*	30 864		33 981	

* Distribuição estimada em incluir tratores industriais e veículos ATV

PREÇOS MÉDIOS MENSAIS RECEBIDOS PELOS AGRICULTORES

		Preço (R$)				
Produto	**Unidade**	**febr-09**	**marz-09**	**abri-09**	**mayo-09**	**juni-09**
Algodão	15 kg	14,21	13,71	14,21	13,91	13,94
Algodao em pluma	15 kg	40,22	38,57	40,13	41,34	41,63
Arroz em casca	sc.60 kg	39,26	38,48	37,23	36,27	35,82
Batata	sc. de 50 kg	37,33	45,21	45,55	48,84	46
Bezerro	unidade	530,12	514,71	524,76	523,46	530,62
Boi gordo	15 kg	80,56	76,67	78,11	77,52	78,42
Boi magro	unidade	879,18	855,17	875	862,28	888,62
Borracha(coagulo)	kg	1,26	1,29	1,22	1,28	1,31
Cafe benef. cereja descasc.	sc.60 kg	267,2	261,33	259,59	261,57	258,32
Cafe benef. secagem natural	sc.60 kg	248,64	240,36	238,05	244,56	243,07
Cafe em coco	40 kg	75,89	74,21	73,68	74,26	73,32
Cana de acucar	t de ATR	32,13	32,19	32,73	34,41	33,32
Cebola	kg	0,74	0,72	0,69	0,73	0,66
Feijao	sc.60 kg	109,96	81,31	77,57	83,43	82,62
Frango para corte	kg	1,8	1,7	1,63	1,61	1,82
Garrote	unidade	740,34	721,63	727,67	718,46	738,13
Laranja para industria	cx.40,8 kg	8,04	7,35	7,24	6,78	5,95
Laranja para mesa	cx.40,8 kg	11,54	11,69	11,82	11,05	9,19
Leitao de recria	kg	4,2	4,01	4,2	3,96	4,22
Leite tipo B	litro	0,67	0,68	0,69	0,72	0,76
Leite tipo C	litro	0,57	0,57	0,59	0,63	0,68
Mamona	kg	0,88	0,84	0,93	0,85	0,7
Mandioca para industria	t	147,61	151,08	148,52	136,66	134,16
Mandioca para mesa	cx.23 kg	10,89	14,57	9,69	9,1	10,79
Mel de Abelha	kg	10,87	9,75	10,29	10,3	12,44
Milho	sc.60 kg	20,66	19,08	18,98	19,58	19,81
Novilha	unidade	658,85	646,63	652,67	659,8	662,13
Ovos tipo extra	cx.30 dz	44,29	45,69	45,16	42,64	43,91
Ovos tipo grande	cx.30 dz	42,01	44,54	43,7	41,76	42,78
Ovos tipo medio	cx.30 dz	40	42,41	41,1	39,61	40,94
Poedeira descarte leve	kg	0,47	0,46	0,48	0,44	0,52
Poedeira descarte pesada	kg	0,65	0,59	1,01	0,84	0,91
Soja	sc.60 kg	44,6	42,72	43,52	45,89	46,13
Sorgo	sc.60 kg	14,99	14,29	14,27	15,17	14,76
Suino para abate	15 kg	48,91	47,79	49,38	44,92	48,31
Tomate para industria	kg	0,28	0,26	0,28	0,23	0,26
Touro	unidade	2023,24	2012,1	1963,17	1851,63	1931,11
Trigo	sc.60 kg	29,74	31,11	31,58	31,1	30,18
Vaca de criar	unidade	1054,95	972,18	997,08	1006,1	1011,67
Vaca gorda	15 kg	72,67	69,29	70,12	69,94	71,43
Vaca leiteira acima de 20l/dia	unidade	2772,58	2749,58	2703,05	2784,71	2892,47
Vaca leiteira de 10 a 20l/dia	unidade	2075,18	2088,26	2037,62	2127,66	2206,82
Vaca leiteira de 5 a 10 l/dia	unidade	1431,8	1444,44	1408,06	1469,5	1473,24
Vaca leiteira ate 5 l/dia	unidade	1040,89	1033,89	996,32	1044,15	1073,98
Vaca magra	unidade	672,6	652,62	662,64	668,89	696,76

Fonte: Instituto de Economia Agrícola (IEA)

Preço (R$)							
juli-09	agos-09	sept-09	octu-09	novi-09	dici-09	ener-10	febr-10
13,9	13,87	13,96	13,66	13,85	13,6	14,5	15,31
40,88	39,4	40,37	40,05	41,74	43,45	45,53	48,11
34,21	34,96	33,94	36,61	36,47	35,66	38,83	38,45
50,11	41,33	51,19	45,35	59,8	36,05	42,5	
538,3	530,71	529,12	670,95	626,45	623,74	623,41	623,07
78,83	77,93	76,37	77,32	74,74	72,26	73,84	74,02
905,67	901,43	883,82	1007,5	938,18	922,86	926,29	961,97
1,35	1,37	1,37	1,47	1,49	1,69	1,88	2,24
255,31	261,96	254,38	273,8	280,59	291,52	292,37	293
235,04	237,74	238,3	247,57	259,86	269,99	270,51	271,05
71,73	73,24	72,33	78,08	81,3	83,29	77,18	85
32,68	32,98	33,64	299,6	309,64	318,06	326,24	338
0,87	0,57	0,59	1,55				
87,12	76	73,36	58	72,72	55,46	50,63	58,75
1,81	1,58	1,41	1,51	1,52	1,64	1,58	1,63
748,46	749,68	751,32	845,55	751,83	748,03	746,38	769,82
5,17	5,42	5,02	5,92	6,44	7,19	7,36	9,89
7,73	7,36	8,43	7,92	8,07	8,43	9,84	19,81
4,1	4,05	4,11	4,27	4,48	4,77	4,93	4,49
0,78	0,81	0,81	0,85	0,82	0,79	0,78	0,79
0,71	0,73	0,72	0,74	0,72	0,68	0,67	0,69
0,65	0,67	0,75	0,45	0,67	0,7	0,75	0,71
125,64	130,99	133,66	134,94	158,06	158,25	157,34	166,47
8,26	8,22	9,55	6,35	6,57	5,76	5,5	6,18
11,11	12,06	11,03	6,7508	5,9348	6,1584	6,426	5,2824
18,92	18,12	17,48	17,12	17,21	16,83	16,44	14,92
664,24	652,25	662,17	667,79	642,04	663,42	671,41	701,67
40,81	40,55	37,63	31,71	30,98	34,78	32,92	37,75
39,51	39,01	35,66	30,33	29,11	32,87	30,77	35,99
36,94	37,13	33,35	27,71	26,23	30,24	27,63	33,82
0,53	0,54	0,45	0,33	0,4	0,31	0,31	0,31
0,8	0,78	0,64	0,65	0,61	0,59	0,41	0,57
45,45	44,6	43,4	43,95	43,3	43,03	39,05	34,11
13,82	13,59	13,07	11,85	11,96	10,93	10,57	9,48
44,16	45,8	47,11	49,97	47,48	48,71	49,53	46,85
0,19	0,21	0,24	0,17029	0,23115	0,23847	0,20337	0,43662
1997,97	2059,64	2018,24	1878,63	1945,06	1889,68	1909,13	1822,4
30,93	29,75	27,75	27,16	26,81	25	25	24,26
1018,03	1026,29	1015,16	970,03	923,84	911,56	960,21	976,66
71,72	70,74	70,03	73,15	70,53	69,44	70,87	70,57
2977,22	2937,97	2806,63	2949,75	2808,28	2743,45	2790,97	2674,93
2288,26	2194,18	2152,42	2156,56	2115	2038,57	2042,79	1999,56
1576,25	1506,51	1467,13	1468,09	1470,12	1432,34	1387,5	1459,57
1112,07	1061,33	1023,06	1063,73	1073,73	1058,25	1025,42	1042,14
687,93	689,24	685,34	676,37	705,16	692,66	720,13	715,46

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 • C/ Dr. Mingo Alsina, 4 • 28250 Torrelodones (Madrid) • España

BRAS CAB
Desenho, Qualidade e Conforto a 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

Não é de hoje que a Valtra inova no Brasil.
É desde 1960.

VALTRA 50 anos

Valtra, 50 anos à frente
50 anos com você.
50 anos com a agricultura.

VALTRA 50 ANOS

A Valtra está completando 50 anos de atividades no Brasil. Uma trajetória de muita pesquisa, sempre buscando inovação através de novas tecnologias, para levar até você o melhor para sua produção.

AGCO
Your Agriculture Company

Valtra é uma marca mundial da AGCO.

VALTRA

www.valtra.com.br | 0800 19 2211