OLDMEN EDIÇOES Ltda.

AGRI WORLD

www.agriworld-revista.com

ANO 2 • Nº 5 • 2011

A SILVICULTURA NO BRASIL

Página 36

PARECER

Massey Ferguson:
Cinquenta anos no Brasil
11

A TECNOLOGIA

O ruído nos tratores agrícolas
48

ENTREVISTA

Arnaldo Adams Ribeiro Pinto, Diretor Presidente da Santal
61

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

A nossa maior satisfação
é você encontrar o que procura.
Tratores Série 6E John Deere.

OXI COMUNICAÇÃO

- 6110E com motor 4 cilindros turbo (110 cv).
- 6125E com novo motor 4 cilindros turbo intercooler (125 cv).
- Transmissão totalmente sincronizada.
- Embreagem úmida com durabilidade excepcional.
- Robustez e produtividade na medida para sua lavoura.

JOHN DEERE

www.JohnDeere.com.br

Nº 5 • ANO 2 • 2011

AGRI

PARECER

André Carioba
Vice-Presidente Sênior AGCO América do Sul

Massey Ferguson: Cinquenta anos de DNA inovador

11

O RUÍDO NOS TRATORES AGRÍCOLAS

48

ENTREVISTA

Paulo Roberto Rohde
Managing Diretor John Deere Water

"Estamos em processo de definição do canal de distribuição"

42

ENTREVISTA

Arnaldo Adams Ribeiro Pinto
diretor presidente da Santal

"Temos a flexibilidade e agilidade que faltam às grandes empresas"

62

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

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

WORLD

R$: 15,00

OBITUÁRIO

Faleceu Jaime Ozi, Diretor e fundador da empresa Dinamica Tratores, Implementos e Peças

57

Editorial 7
Novos desafios

Na minha opinião 9
As bolhas de sabão e as aradas

Parecer 11
André Carioba, Vice-Presidente Sênior AGCO América do Sul

Notícias Brasil 12
- A AGCO: Parceria para formação em máquinas e equipamentos agrícolas
- A CNH: Aliança expandida com a Trimble
- A SDLG: Carregadeiras para a agroindústria

Notícias Global 26
- John Deere: Espetacular apresentação na Europa
- A Landini: Os novos importadores na Austrália
- O Grupo Same Deutz-Fahr: Consegue um acordo para a aquisição de Gregoire

Finanças 33
- Banco Central registrou lucro de R$ 12,2 bilhões para o 1º semestre desde 2003

Biomasa 36
A silvicultura no Brasil

Entrevista 42
Paulo Roberto Rohde,
Managing Diretor John Deere Water

A tecnologia agrícola 44
- Tecnologia versus praticidade 48
- O ruído nos tratores agrícolas

Obituário 57
Faleceu Jaime Ozi, Diretor e fundador da empresa Dinamica Tratores, Implementos e Peças

Companhia 58
O Mundo Trelleborg

Entrevista 62
Arnaldo Adams Ribeiro Pinto, diretor presidente da Santal

Companhia 65
A evolução de um conceito

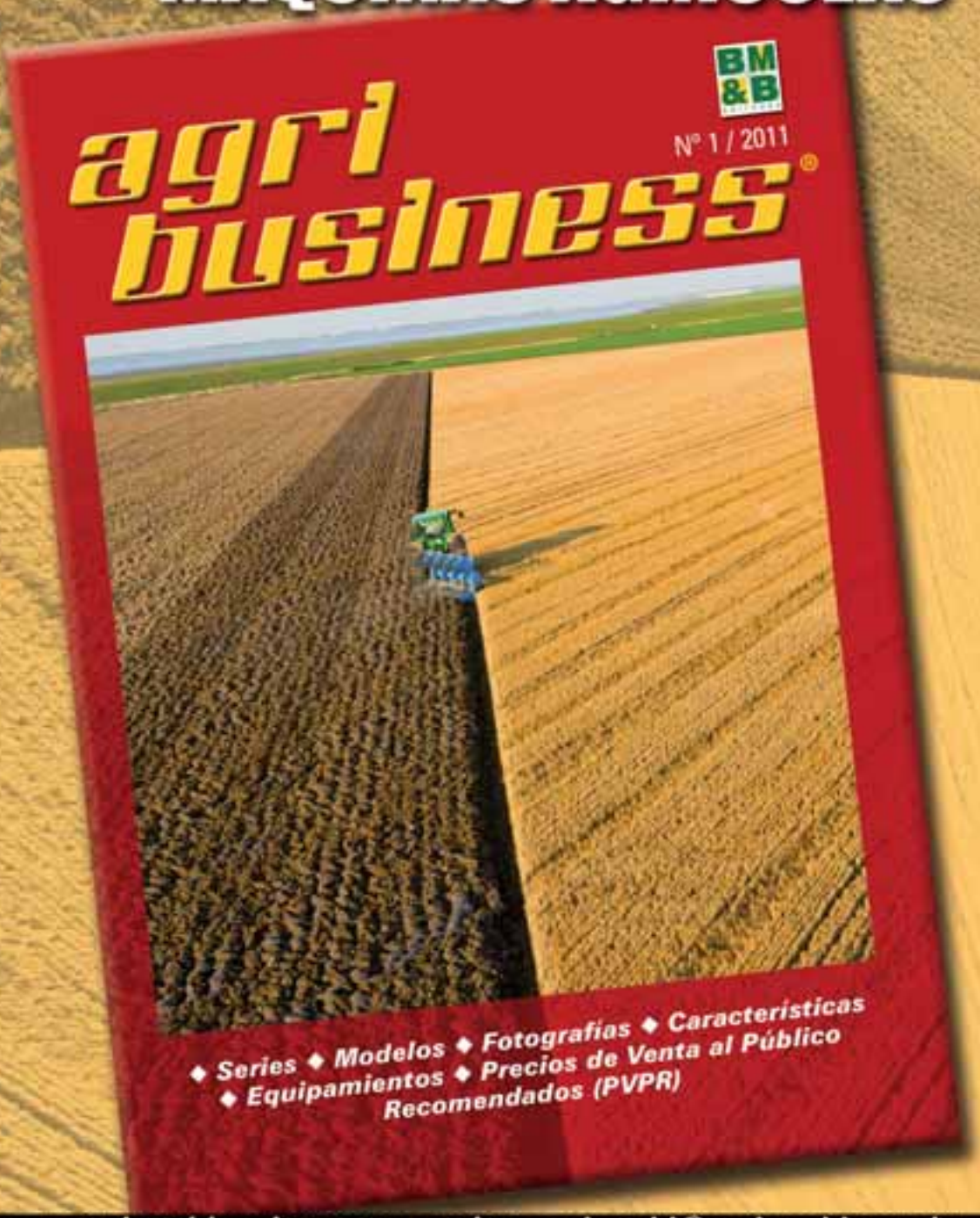
Feiras 72
Agrishow 2011

Prova de Campo 106
Núcleo de ensaio de máquinas e pneus agroflorestais

Automotor 116
Fiat 500

Mercado 121
- Jan-Jul 2011
- Availação de tratores usados

O MELHOR LIVRO SOBRE MÁQUINAS AGRÍCOLAS



www.agriworld-revista.com • revista.agriworld@agriworld.com.br

Novos desafios

Kléber P. Lanças
kplancas@agriworld.com.br

Caros amigos. Aqui estamos enfrentando mais um desafio na vida profissional. Já próximo da minha aposentadoria da na área acadêmica fui convidado para assumir o cargo de Diretor Técnico desta importante revista em substituição ao prof. Schlosser. Difícil tarefa; porém, com a ajuda dos amigos espero que possa superar mais essa etapa. Estamos abertos para as mais diversas formas de colaboração com a revista, através do envio de sugestões, notícias e artigos técnicos, além, é claro, das críticas que serão sempre muito bem vindas.

Novos desafios enfrentam também todos os países do mundo com relação à geração de energia. As antigas e finitas energias advindas do petróleo, que são altamente poluentes e vêm sendo combatidas cada vez com mais ênfase. A energia atômica, moderna e eficiente, recebeu o segundo revés nos últimos anos com a catástrofe da Usina de Fukushima e, em muitos países, parece que o golpe foi fatal (a Alemanha pretende eliminar essa energia do país até 2022). Sobraram as energias alternativas, renováveis e limpas. Algumas delas até têm crescido (eólica, solar, das marés); porém, a grande realidade atual e de futuro é a energia proveniente da biomassa. O Brasil vem recebendo grande destaque na mídia mundial pelo sucesso do Pró-álcool e a produção de etanol da cana-de-açúcar. Além disso, a geração de energia elétrica nas Usinas e Destilarias com a queima do bagaço da cana-de-açúcar e, mais recentemente, com o aproveitamento do palhiço deixado no campo que, misturada ao bagaço, vêm aumentando, não só a produção de energia, mas também a sua eficiência. Máquinas para a coleta do palhiço no campo vêm sendo projetadas e adaptadas de forrageiras e, por outro lado, os sistemas que recolhem a cana-de-açúcar inteira no campo e realizam a separação na indústria, também apresentam seus prós e contras.

Na área florestal, a produção de biomassa através do plantio adensado de eucalipto (distância entre plantas de 0,5 a 1,0 metro) e com colheita precoce (1 a 2 anos após o plantio), deverá ser colhida por máquinas especiais de deslocamento contínuo (do tipo da colheita de cana-de-açúcar) adaptadas das colhedoras de grãos. O eucalipto colhido nesse sistema, para melhorar a transformação energética, pode ser produzido em briquetes ou "pellets".

Todas essas novidades têm lugar seguro no Brasil, ou seja, o nosso país tem todas as condições de contribuir de forma decisiva para a implantação dessas novas tecnologias no meio rural.

Por fim, devo dizer que o Brasil precisa e tem que enfrentar com firmeza e rapidez mais um problema grave do setor de máquinas agrícolas. Nós somos o único país no mundo que produz tratores, auto-propelidos e colhedoras (ou colheitadoras) e não é membro da OECD ("Organization for Economics and Cooperative Development" – Organização para o Desenvolvimento Cooperativo e Econômico). A OECD normatiza os ensaios das máquinas agrícolas. Somos grandes produtores rurais, temos um parque industrial invejável e não podemos certificar nossos produtos. No final de dezembro do ano passado foi criada na FCA/FEPAF –UNESP de Botucatu a RELEMA – Rede de Laboratórios de Ensaio de Máquinas Agrícolas do Brasil com a presença de professores, pesquisadores e técnicos das Universidades e Instituições de Pesquisa na tentativa de unir forças para solicitar e exigir agilidade do Governo Federal (único capaz de dialogar com a OECD) na solicitação desse credenciamento.

Espero que possamos todos, atingirmos nossos objetivos num futuro próximo.

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

As bolhas de sabão e as araras

Julián Mendieta
julian.mendieta@agriworld.com.br

Se há algo de positivo em estar dos dois lados do Atlântico, e em geral no mundo global da economia da maquinaria agrícola, é ter exemplos que podem servir de guia, para aqueles que ao invés de olhar somente para o umbigo "porque somos muito bons", sabem também fazer autocrítica, e deixam de pensar que somos "o melhor país do mundo", porque não é assim. Não podemos negar que temos um grande país, que se destaca em muitas coisas, que avançamos em muitas áreas, mas que ainda temos carências em outras. Se for é certo que economicamente vamos bem e sem esquecer que somos burocráticos, deveremos pensar no momento que, pela lógica, se reduzirão as barreiras alfandegárias, assim como o nível de nacionalização dos produtos "made in Brasil", que tampouco são brasileiros e pensem que quem escreve isso o viveu e sofreu em seu país natal.

Dizemos em meu país de origem, Espanha, que "O boi nasce onde pasta", algo como "os irmãos são impostos, os amigos escolhemos", e nesse aspecto eu escolhi o Brasil, mesmo que consciente de seus defeitos, porque vejo mais as virtudes, apesar de me deixar nervoso ver que as coisas simples se compliquem por uma burocracia que é como um labirinto, embora saibamos de antemão que existe uma saída.

O mercado de maquinaria agrícola, mesmo sendo forte, está muito dependente do apoio da política de Brasília e dos diferentes programas de governo, obrigando que os fabricantes estejam com um olho lá e outro nas arbitrariedades do governo "amigo" da senhora Cristina Kirtchner, que coloca em xeque mate nossas empresas "brasileiras", por seus caprichos políticos feitos para a opinião publica e suas eleições. E tudo indica que pode ganhar! Mas as coisas são assim.

Agora, sua Santidade, o Papa Bento, nos dará a sua graça para o ano de 2013, juntamos com a isso uma Copa do Mundo de Futebol, uma Olimpíada e a Copa das Confederações 2013. É muito para digerir de uma só vez, com o nível que implica a organização desses eventos e com a imagem do país nos meios de comunicação de todo o mundo e com o ridículo que poderia ser se não fizermos o que se espera.

E é neste ponto onde estão as "araras", esses personagens que encontramos nas coletivas de imprensa das empresas e na política, sem que seja empecilho sua importância dentro delas, que são como as "araras", mas com uma plumagem menos vistosa, somente sabem grasnar e gritar, pavoneando-se como os pavões reais com sua cauda aberta, mas dizendo coisas desconexas, porque o que importa é o seu brilho pessoal e assim subir degraus na sua escada. Tenho podido comprovar que essa espécie não está em perigo de extinção e que dentro da globalização estão presentes em todas as partes, mas seus gritos são identificáveis. Eu gosto mais das corujas, porque ao menos se concentram e não cometem a idiotice de gritar no lugar de falar, coisa que agradecemos.

São muitas coisas que ainda temos que aprender, sobretudo dos exemplos dos outros, aonde a avareza vem na frente dos resultados econômicos e sociais, coisas dos especuladores e isso também é aplicável em nosso setor. Finalmente, quero fazer um parêntese para o 50º Aniversário da Massey Ferguson em nosso país. Assim, a AGCO coloca duas de suas empresas nesse aniversário com um ano de diferença. Isso é bom, mas não deixemos de olhar para trás e somente nos fixemos no dia a dia, porque é aqui, onde se está delineando o posicionamento do futuro das empresas, que agora parece que é coisa para poucos, e para os outros "aplaudir", ou então que o tempo se encarregue.❑

O coração do seu trator precisa de cuidados?

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

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

MORELATE
distribuidora de autopeças
www.morelate.com.br

André Carioba
Vice-Presidente Sênior AGCO América do Sul

Massey Ferguson: Cinquenta anos de DNA inovador

Para o grupo AGCO, 2011 é uma oportunidade para saudar as conquistas e projetar o futuro. A Massey Ferguson completa 50 anos desde que foi produzida a primeira máquina da marca em território nacional. Neste período de intenso desenvolvimento do agronegócio, nos sentimos orgulhosos pelo DNA inovador e assumimos com a mesma coragem de 1961, o compromisso de sermos um dos motores para o crescimento do segmento. Olhamos para frente e assumimos, mais do que nunca, o papel que foi por nós conquistado. O investimento contínuo em novas tecnologias e produtos vão aproximar ainda mais a Massey Ferguson às necessidades da agricultura moderna. A forma de agir e entender estes anseios nos dá a certeza que a proximidade com nossos clientes segue como um dos grandes diferenciais do trabalho que é feito aqui.

Nosso compromisso sempre está no sentido de suprir as necessidades do produtor rural com uma tecnologia acessível, robusta e de vanguarda. Em 2011, a maior rede de concessionárias do Brasil está apresentando a seus clientes, novos conceito que serão soluções para o homem do campo do amanhã. Desde sistemas de telemetria, tráfego controlado até piloto automático, nosso DNA inovador está aquecido e pronto para trazer às lavouras as tecnologias mais avançadas em máquinas do mundo. Chegamos ao cinquentenário prontos para suprir as demandas e anseios do mercado por soluções que aumentem produtividade e reduzam custos.

Sabemos de nossa relevância ao contribuir para o futuro do setor. Entendemos que o crescimento da agricultura nacional se dará essencialmente nos maiores índices de produtividade e não necessariamente na expansão de área cultivada. Por isso, nosso foco está no desenvolvimento de máquinas e soluções que propiciem menores índices de perda e maior precisão em todos os trabalhos, do preparo do solo à colheita.

A liderança no mercado de tratores e a posição de destaque entre os fabricantes de colheitadeiras indicam que estamos no caminho certo. Para alcançar estas marcas, a Massey Ferguson concentra seus esforços no investimento em pessoas, processos e novos produtos. E isso é só começo. Para os próximos cinquenta anos o mercado sabe que pode esperar da Massey Ferguson, o mesmo foco em inovações que está integrado em nossa história. Com mais de 600 mil tratores e inúmeras colheitadeiras trabalhando nas lavouras pelo Brasil neste exato momento, temos a certeza de que estaremos juntos com o produtor rural. Sempre que ele precisar.❑

©AGRIWORLD

A AGCO

Parceria para formação em máquinas e equipamentos agrícolas

A AGCO, controladora das tradicionais marcas Massey Ferguson e Valtra, em parceria com o SENAI (Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial) apresenta o Programa Semear Conhecimento – Mecânica aplicada ao futuro do campo - para formação de mecânicos e operadores de máquinas agrícolas. O programa inovador tem como objetivo principal formar e atualizar pessoas com as novas tecnologias empregadas para a agricultura moderna. Os interessados em participar dos cursos de capacitação deverão procurar o SENAI da região de Dourados, ou ainda entrar em contato com a rede de concessionárias da AGCO.

"Buscamos a parceria com o SENAI por ser uma entidade que se destaca por suas iniciativas e pelo desenvolvimento de projetos que auxiliam a indústria na capacitação profissional, colaborando com o crescimento do país. Buscamos unir o nosso know how no desenvolvimento de produtos e tecnologia com todo o conhecimento do SENAI, na tecnologia, educação profissional e na inovação. Isso está alinhado com a filosofia da AGCO", explica Alexandre Landgraf, gerente da AGCO Academy.

Os cursos resultantes da parceria que serão disponibilizados abrangerão temas como: Mecânica e Manutenção Básica em Máquina Agrícolas, Mecânica Aplicada a produtos AGCO, Elétrica e Hidráulica em Máquinas Agrícolas, Mecânica de motores AGCO Sisu Power e Formação de Operadores de Máquinas Agrícolas, com cargas horárisa que variam entre 40 e 200 horas, dependendo do módulo e da qualificação que o profissional busca. Cada participante receberá um certificado por módulo concluido. As aulas serão ministradas na sede do Centro de Educação e Tecnologia SENAI Dourados e os alunos também terão a oportunidade de colocar em prática o conteúdo teórico no laboratório de máquinas agrícolas que ficará montado na regional AGCO de Dourados e funcionará como um centro de capacitação, onde os participantes terão a disposição toda a linha de productos AGCO e poderão entender a funcionalidade de cada maquinário.

Outra ação que engloba o Projeto Semear é o Centro de Treinamento Móvel, programa itinerante que levará as informaçoes dos módulos ao clientes das marcas AGCO. *"Conseguiremos, mesmo em locais mais distantes, oferecer as capacitações. Nosso objetivo com a ação é oferecer, além de qualificação dos profissionais, redução de custos e oportunidades aos grupos que não têm tempo hábil para locomoção até as cidades onde ficam localizados os centros do SENAI"*, explicou Landgraf.

A carreta estará equipada com motores AGCO Sisu Power, componentes de mecânica, elétrica, hidráulica e transmissão de máquinas AGCO. As equipes que aplicarão os módulos são formadas por especialistas e técnicos do SENAI. A passagem da unidade pelos diversos municípios será planejada de acordo com demanda do setor no Estado.

"O SENAI com sua larga experiência na condução da capacitação através de suas Unidades Móveis, com esta parceria vem reforçar o alinhamento de seus objetivos estratégicos em promover soluções em educação profissional, no caso, à ponta da cadeia agroindustrial, contribuindo assim para aumentar a competitividade de um segmento importante para o desenvolvimento econômico e social do país", ressalta Jaime Verruck, diretor regional do SENAI em Mato Grosso do Sul. *"Desta forma nos aproximamos ainda mais da realidade do trabalhador, atuando próximo de sua vivência prática"*, salientou Verruck.

O Centro-Oeste brasileiro foi escolhido estratégicamente para implementação do programa por se tratar de uma região em franco desenvolvimento do agronegócio, onde a demanda por

equipamentos e máquinas de grande porte é muito grande. *"Hoje nossa grande preocupação vai além da capacitação da mão-de-obra. Nosso objetivo é oferecer ao mercado profissionais cada vez mais qualificados para operar e realizar manutenções regulares e preventivas nos produtos. Gerando ganho para o produtor e consequentemente para toda a cadeia"*, finaliza Landgraf.
www.agco.com.br

A Massey Ferguson

Iniciativa no Paraná recebe selo por neutralização de carbono

Com forte apoio da Massey Ferguson, o Parque Histórico do Carambeí promoveu a neutralização do carbono emitido em suas atividades. Com o plantio de 3 mil mudas de árvores, o parque foi reconhecido com o selo Carbono Neutro, concedido pelo Instituto de Responsabilidade Socioambiental Chico Mendes. Inaugurada nos primeiros dias de abril, a estrutura localizada no município de Carambeí (PR) conta com um museu de implementos agrícola recheado com máquinas da Massey Ferguson. A região em que o parque está sediado é considerada pioneira na tecnologia do plantio direto no Brasil e com reconhecida influência de imigrantes vindos da Holanda. O ano de 2011 também marca os 100 anos de imigração holandesa em território brasileiro.

O Parque Carambeí é composto por diversas alas, como parque de exposições e espaços museológicos que contam um pouco da colonização do município. O museu de tecnologia agrícola, por exemplo, reúne registros das técnicas e máquinas utilizadas pelos produtores do local no passado, contrastando com tecnologias atuais de mecanização agrícola.

A responsabilidade ambiental é constante também nas unidades fabris da AGCO em que as máquinas da Massey Ferguson são fabricadas no País. Todas as unidades estão em conformidade com os regulamentos ambientais e em contínua busca por otimização nos processos e diminuição dos impactos ambientais. Como exemplos desta relação: A adoção de materiais de pintura e procedimentos que reduzam a poluição do ar dentro e fora das plantas; Reciclagem de paletes e caixas de madeira; reciclagem da água e substituição dos solventes biodegradáveis por solventes de cloreto.
www.massey.com.br

Bem vindo Kleber... até sempre Fernando

Desde o passado mês de julho, o professor Kleber Lanças, da Universidade de Botucatu (SP) assumiu a direção técnica de nossa revista, juntamente com sua equipe; todo o conhecimento e recursos advindos com esta nova parceria possibilitarão que o conteúdo técnico da Revista Agriworld se torne cada vez melhor.

Queremos desejar nestas linhas nosso sincero agradecimento ao Professor Fernando Schlosser da Universidade de Santa Maria (RS) por todo o apoio e a ajuda que nos ofereceu desde o início, e que agora, devido a motivos profissionais, cede seu espaço ao professor Kleber Lanças. Fernando, você tem as portas abertas para divulgar suas opiniões e informações técnicas nesta revista da qual você sempre fará parte.

Professor Kleber Lanças, Diretor Técnico, Clarissa Mombelli, responsável pelo marketing e publicidade e nosso Editor Julian Mendieta.

A Valtra

Apóia projeto do Parque Histórico de Carambeí na conquista do selo CarbonoNeutro®

Após anunciar no início do ano apoio ao Parque Histórico de Carambeí, no Paraná, a Valtra continua participando ativamente das ações que envolvem as atividades do local. Comprometida com a sustentabilidade, a empresa ampara mais uma atitude desta organização e compartilhou o recebimento do selo sustentável CarbonoNeutro®, concedido pelo Instituto de Responsabilidade Socioambiental Chico Mendes pelo plantio de 3.000 árvores no parque.

"Por meio desta ação a Valtra reforça sua preocupação com o impacto das atividades humanas no meio ambiente, por isso promove e apoia constantemente iniciativas como a do Parque Histórico Carambeí", afirmou Eduardo Nunes, gerente de marketing da AGCO. A Valtra é uma empresa atenta a todo o processo de preservação ambiental desde a aquisição de matéria prima destinada a produção de máquinas agrícolas, até os resultados do trabalho no campo, além de zelar pelo bem estar dos seus colaboradores e da comunidade.

Inaugura mais uma concessionária Shark no Mato Grosso do Sul

O município de Maracaju, distante 160 km da capital Campo Grande/MS, é mais uma praça que passa a contar com a rede de concessionárias Valtra. Administrada pelo grupo Shark, a unidade oferecerá o portfólio completo de serviços que a marca de tratores da AGCO coloca à disposição dos seus clientes em todo Brasil e que engloba desde a área de vendas até as peças de reposição. Com a nova unidade a Shark passa a contar com 21 pontos-de-venda da marca Valtra, distribuídos em Santa Catarina, Paraná, São Paulo e Mato Grosso do Sul, e levará para os agricultores de Maracaju toda a expertise e assistência técnica, além de uma gama completa de produtos e soluções agrícolas. Instalada em uma área de 30 mil m², com área construída de 3 mil m², a nova loja da Valtra está localizada na Rua Melanio Garcia Barbosa, 771, no centro de Maracaju.

Celebra 25 anos da concessionária Polisul e comemora ampliação da rede de vendas no Rio Grande do Sul

No mês em que a Polisul, uma das maiores redes de concessionárias de máquinas agrícolas do Rio Grande do Sul comemora 25 anos e 12 anos de parceria com a Valtra. A empresa celebra os resultados positivos conquistados ao longo deste período com o 11º Dia de Negócios em Pelotas no dia 4 de agosto. O evento tem por finalidade aproximar o produtor rural das melhores soluções em maquinário, implementos e tecnologia, além de oportunidades de financiamento e facilidades, colaborando assim com o desenvolvimento do agronegócio na região sul do país.

A Polisul, com lojas em Dom Pedrito, Camaquã e Pelotas, planeja a inauguração de nova concessionária em Santa Rosa no início de 2012. Com a meta de crescimento próxima aos 20% no evento deste ano, a Valtra aposta na recuperação do mercado arrozeiro e cenário positivo vivido pelo agronegócio da região para consolidar sua presença no Sul do estado gaúcho. "A parceria com a Polisul nos permite atender uma das maiores regiões produtoras do Rio Grande do Sul. É um importante mercado para a Valtra e tem apresentado forte participação no segmento de tratores das linhas leve e média. No estado a linha entre 100cv e 125 cv chegou a liderança no Rio Grande do Sul, destaque para o modelo BM 125i que vem conquistando cada vez mais produtores gaúchos", afirma Luiz Cambuhy, gerente nacional de vendas Valtra.
www.valtra.com.br

Presidente do CEISE Br elogia Wagner Rossi e lamenta sua saída do Ministério da Agricultura

O presidente do Centro Nacional das Indústrias do Setor Sucroenergético e Biocombustível (CEISE Br), Adézio Marques, lamentou a saída de Wagner Rossi do Ministério da Agricultura, elogiou a sua atuação à frente da pasta e considerou que ele apoiou significativamente toda a cadeia produtiva sucroenergética.

Davi Zaia, Adézio Marques e Wagner Rossi, prestigiando o evento.

"Ele estabeleceu um contato direto, não apenas com os produtores de açúcar, etanol e bioeletricidade, mas também com os fornecedores de cana e os fabricantes de máquinas, equipamentos, bens de capital, insumos, serviços e tecnologia. Ou seja, abriu espaço e manteve um diálogo de alto nível com toda a cadeia produtiva sucroenergética", enalteceu Adézio Marques.

O presidente do CEISE Br também elogiou a equipe que acompanhou Wagner Rossi no Ministério da Agricultura, "notadamente o secretário de Produção e Agroenergia Manoel Bertone e o diretor do Departamento de Cana-de-Açúcar e Agroenergia Silvio Borsari Filho". Adézio Marques já encaminhou mensagem à presidente Dilma Rousseff e ao vice Michel Temer, sugerindo que toda a equipe responsável pelas políticas públicas focadas na agroenergia e biocombustíveis que acompanhou Wagner Rossi, permaneça no ministério para que importantes projetos, notadamente o da retomada dos investimentos no setor, não sofram processo de continuidade".

O governo federal tem sinalizado com um pacote de medidas para este processo de retomada que vai exigir cerca de R$ 90 bilhões de investimentos na construção de novas 15 usinas/ano, com capacidade de produção entre 3 a 4 milhões de toneladas de cana. Desde fevereiro que o CEISE Br e lideranças da Força Sindical discutem com o governo federal a retomada dos investimentos na cadeia produtiva sucroenergética.

"Além do que, estamos terminando uma safra problemática que além de mais curta, por falta de matéria-prima, provocou uma ociosidade de cerca de 100 milhões de toneladas de cana nas usinas", enfatizou Adézio Marques.
www.ceise.com.br

A SDLG

Carregadeiras para a agroindústria

Transportar grãos, levantar terra, fazer curva de nível e manejar bagaços de cana-de-açúcar e big bags. Estas são apenas algumas das funções das pás-carregadeiras Simple Tech da SDLG. "O setor de agronegócio está em franca expansão no País, por isso precisamos apresentar soluções versáteis e eficientes para a indústria e nossos clientes", afirma Afrânio Chueire, Diretor Executivo da SDLG Latin America.

Versáteis e robustas, as carregadeiras SDLG podem ser usadas em diversas atividades. A LG918, por exemplo, é bastante indicada para o manejo de big bags. Com 1,8 tonelada de capacidade nominal de carga, a carregadeira auxilia na armazenagem e na aplicação do fertilizante.

Já a LG959, o mais recente lançamento da SDLG no Brasil, é uma máquina adequada para o manejo de cana-de-açúcar, por exemplo. Com capacidade de carga nominal de cinco toneladas e transmissão semiautomática, o modelo tem sistema de freio encapsulado banhado a óleo, o que impede que o bagaço entre no sistema e comprometa os componentes e a eficiência da frenagem. A LG959 possui também radiador com ventilador reversível, que impede que os bagaços entrem no sistema de ventilação, evitando que o motor super aqueça.

As carregadeiras SDLG também podem ser usadas para manejo do calcário e da torta de filtro (resíduo da cana, uma espécie de adubo natural), para o arranque de pés de laranja, para a alimentação de gado e na abertura de tanques para piscicultura.

"Todas as carregadeiras SDLG oferecem aos consumidores atributos como simples operação e manutenção, segurança, conforto, e baixo consumo de combustível na categoria, principais características do segmento Simple Tech", ressalta Enrique Ramirez, Diretor de Negócios da marca. Além da LG918 e da LG959, a SDLG comercializa mais três modelos de carregadeiras no Brasil: LG936, LG956 e LG958.

"A SDLG pretende lançar novos modelos de carregadeira no Brasil ainda em 2011. Também já está em estudo a introdução de outros produtos no mercado nacional, como escavadeiras, mini escavadeiras e rolos compactadores", diz Chueire.

Cobertura nacional

De acordo com dados das aduanas, em 2010, a SDLG foi líder nas importações de carregadeiras da China para o Brasil, com 26% de participação. No ano passado, a companhia comercializou 600 carregadeiras na América Latina, sendo 535 unidades só no Brasil. Para 2011, a expectativa é ter um crescimento de 22% no mercado nacional levando em consideração os cinco modelos de carregadeiras disponíveis atualmente.

"A SDLG conta com um consistente trabalho de pós-venda, que oferece a disponibilidade de peças e serviços de manutenção, por meio da nossa rede de distribuidores, em todos os estados do Brasil, o que garante a

satisfação dos clientes", destaca Chueire. Além da assistência nacional, os clientes da SDLG contam também com o suporte comercial do SDLG Financial Services, sistema exclusivo de financiamento para a aquisição de produtos da marca, que oferece modalidades e condições específicas para o segmento Simple Tech.

As carregadeiras SDLG foram configuradas para atender as características e necessidades específicas dos mercados para os quais se destinam. Além do Brasil, a SDLG Latin America comercializa os produtos da marca na Argentina, Chile, Uruguai, Paraguai, Peru e Colômbia. Em 2011, a marca já está em processo de expansão para a América Central e México.

www.sdlgla.com

Tramontini

Lança tratores industriais

A mais jovem fabricante de tratores do Brasil entra em um novo nicho de mercado com dois tratores para logística industrial, aeroportos e movimentação de materiais em operadores logísticos. Os novos tratores são configurados com motores diesel de 3 e 4 cilindros, que apresentam importante vantagem competitiva em relação aos concorrentes. "O diferencial dos produtos é a economia de combustível no seu segmento e faixa de potência", explica o gerente de vendas, Docelino Santos. Os dois modelos serão comercializados no mercado brasileiro ao preço de R$ 45,1 mil (32 cavalos) e R$ 54, 6 mil (50 cavalos). Os produtos estarão disponíveis na rede de revendedores Tramontini em todo o Brasil a partir de setembro.

A Tramontini pretende aproveitar o momento vivido pelos setores de logística aeroportuária e logística industrial no Brasil. Um dos focos principais é o setor aeroportos, que está aquecido pelo grande crescimento na movimentação de passageiros e cargas em todos os aeroportos brasileiros. As operações na indústria e em transportadores também estão aquecidas e devem aumentar pela aproximação das festas de fim de ano. Naturalmente, isso vai impulsionar o consumo no país e incrementar a movimentação de mercadorias. Esses setores também projetam crescimento acelerado em razão da Copa do Mundo, em 2014, e das Olimpíadas, em 2016.

A empresa espera aproveitar essa tendência do mercado logístico, com a ampliação do transporte de bagagens e cargas em aeroportos nos próximos três anos. Também são fatores importantes o crescimento da movimentação de mercadorias nos operadores logísticos responsáveis pelo atendimento dos consumidores, especialmente o resultante das compras feitas pela internet. O setor de vendas pela web também deve crescer mais de 25% em 2011, com perspectivas de aumentar em mais de 20% ao ano nos próximos dois anos. A Tramontini identifica grandes possibilidades de negócios nesse novo segmento.

www.tramontini.com.br

A CNH

Aliança expandida com a Trimble

A Case New Holland firmou uma aliança estratégica expandida com a Trimble, empresa líder em tecnologia de GPS e de orientação, para o desenvolvimento de aplicativos e serviços de agricultura de precisão avançados.

Essa Parceria consolida estratégia para fornecimento de equipamentos de agricultura de precisão que beneficiará New Holland e permitira às duas empresas aproveitar melhor suas respectivas áreas de especialização – as soluções de agricultura de precisão (direcionamento e aplicação) da Trimble e a tecnologia de máquinas agrícolas da New Holland – para levar novos e inovadores produtos rapidamente ao mercado.

"Nossa aliança estratégica com a Trimble, uma das mais respeitadas empresas do setor e que já nos fornecia equipamentos de agricultura de precisão, é sinal de nossa intenção para não somente estar na vanguarda dessa tecnologia, mas ser um líder em sua aplicação no setor", diz Harold Boyanovsky, presidente e CEO da CNH.

"A Trimble e a CNH têm vivenciado um longo relacionamento que nos permitiu fornecer soluções otimizadas para os agricultores. A aliança estratégica permitirá que nossas empresas ofereçam níveis mais altos de soluções integradas de agricultura de precisão para as marcas da CNH", afirmou Steven W. Berglund, presidente e CEO da Trimble.

Os produtos desenvolvidos em parceria com a CNH e a Trimble serão vendidos pelas redes de concessionários da New Holland por meio da linha PLM - Precision Land Management (Gerenciamento Preciso do Campo). Os produtores podem adquirir os aparelhos por meio do departamento de Pós-vendas da rede de concessionários da marca, que oferecem total suporte.

Exemplo desta tecnologia é lançamento FM-750 da New Holland: uma barra de luz colorida acoplada no monitor que, além de orientar o percurso de trabalho para o operador, pode fornecer o controle na aplicação de defensivos e aplicação em taxa variável de líquidos e sólidos. Além deste item, o conjunto de PLM disponibiliza o Sistema de Direção Auxiliar - EZ-Steer, os monitores IntelliView™ Plus e IntelliView III, o Piloto Automático – IntelliSteer™, o FM-1000 e o Software New Holland PFS, que permite a visualização e exportação de mapas de aplicação para posterior interpretação dos resultados.

www.cnh.com

A New Holland

Lança Top Service Privilége

A New Holland lança no Brasil um novo serviço, denominado Top Service Privilége, atendimento completo em caso de problemas técnicos. O compromisso é de um suporte ainda mais completo para os clientes que adquirirem as colheitadeiras CR9060 e CR6080, os tratores das séries T7000 e T8000 e os pulverizadores SP3500.

Uma vez que uma das máquinas contempladas com o serviço enfrente problemas técnicos, baixa performance ou falta de componentes, o concessionário responsável será acionado para o compartilhamento do caso e a tomada das devidas ações juntamente com a fábrica. Treinamentos junto à rede de concessionários e áreas internas da New Holland já estão sendo promovidos para garantir a todos o correto conhecimento do serviço e as situações que caracterizam seu acionamento.
www.newholland.com.br

Prêmio New Holland de Fotojornalismo bate recorde de inscrições

O Prêmio New Holland de Fotojornalismo, um dos mais importantes do setor na América Latina, chegou à sua sétima edição batendo recorde de inscrições. Foram 1.799 fotografias enviadas por 262 fotógrafos, entre profissionais e não profissionais do Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai.
Nesta edição, o Prêmio New Holland de Fotojornalismo irá distribuir R$ 62 mil em prêmios. O vencedor do Grande Prêmio na categoria Campo foi o argentino Tomás Linch, de Buenos Aires, da revista El Federal. O segundo lugar ficou com Sérgio Sandersen, de Cascavel (PR), da revista Diference. O fotógrafo David Santos Jr, de São Paulo (SP) levou o terceiro lugar.
O concurso escolheu o prêmio especial *"O Homem e a Terra"*, vencido pelo fotógrafo João Correia Filho, de Leme (SP), da revista Globo Rural. Na categoria Aficionados, destinada a fotógrafos não profissionais, o vencedor foi o argentino Ezequiel Marchitelli, de Buenos Aires.
A comissão julgadora também teve a tarefa de escolher mais 33 imagens para compor uma exposição itinerante, que a partir de outubro, passará pelas cidades de Ponta Grossa (PR), Curitiba (PR), Maringá (PR), Porto Alegre (RS), Santa Maria (RS), Piracicaba (SP), Belo Horizonte (MG), Campo Grande (MS), Buenos Aires, Mendoza, Rosário, Córdoba e Salta, na Argentina, Assunção (Paraguai) e Montevidéu (Uruguai).
www.premionewholland.com.br

A Case IH

Três novos produtos disponíveis no Mais Alimentos

Dois modelos de colhedora de café, Coffee Express 100 e 200, e a colhedora de cana A4000 passam a ser vendidos pelo programa federal Mais Alimentos de incentivo à mecanização da agricultura familiar Depois do sucesso com o trator Farmall 80 no programa federal Mais Alimentos, a Case IH passa a oferecer aos pequenos e médios produtores rurais brasileiros três novos equipamentos através das linhas de financiamento do programa. As colhedoras de cana A4000 e de café Coffee Express 100 e Coffee Expres 200 foram incluídas no programa e já podem ser comercializadas com todos os benefícios do programa Mais Alimentos, linha de crédito do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Famíliar (Pronaf) destinada a modernizar as unidades produtivas da agricultura familiar.
www.caseih.com.br

Agricultura Familiar é um dos mercados que mais crescem no agronegócio brasileiro

A cada dia a Agricultura Familiar vem ganhando mais espaço dentro do agronegócio brasileiro. Esta foi a conclusão que a Federação dos Trabalhadores na Agricultura do Estado de São Paulo (Fetaesp) chegou ao fim da oitava edição da Agrifam, Feira da Agricultura Familiar e Trabalho Rural, promovida entre os dias 04 e 06 de agosto, no município de Agudos (SP).
A Agrifam movimentou cerca de R$ 15 milhões em negócios e recebeu um público de aproximadamente 25 mil visitantes, que percorreram a feira durante os três dias do evento.
Dados do Ministério do Desenvolvimento Agrário apontam que mais de 70% da mão-de-obra agrícola do Brasil e 60% de todo o alimento que chega à mesa dos brasileiros vem da atividade agrícola familiar. Esses números confirmar o sucesso da feira.
Fabricante dos tratores e microtratores Yanmar Agritech, linha de máquinas para a agricultura familiar, a Agritech, que esteve presente na Agrifam, é uma das principais empresas no ramo do agronegócio brasileiro a investir neste crescente mercado. "A Agricultura Familiar sempre foi muito importante para o país, por isso valorizamos tanto esse segmento do agronegócio brasileiro", comenta o gerente de pós-vendas da Agritech, Pedro Cazado Lima Filho.
A Agritech pretende continuar investindo cada vez mais neste mercado e as expectativas para a próxima edição da feira que movimenta a Agricultura Familiar só tende a aumentar.
www.agrifam.com.br

A Yanmar Agritech

Lançamento da versão cabinada do trator 1155 Cafeeiro de 55 CV

O modelo 1155 Cafeeiro, com potência de 55 cv e 45,6 cv na tomada de força, chega com sua nova versão visando atender uma necessidade solicitada pelo mercado para a realização de trabalhos com mais conforto e segurança, como o de pulverização.
"Desde o início de nossa produção de tratores no Brasil focamos a cultura do café. O 1155 é um sucesso e a máquina sempre foi muito bem recebida pelos cafeicultores. Hoje é o trator mais adequado para cultura do café", destaca o gerente de vendas da Agritech, Nelson Watanabe.
Com design desenvolvido pela fábrica, os tratores Yanmar Agritech foram desenvolvidos especialmente para a utilização em pequenas e médias áreas. *"São mais leves e por conta disso não compactam o solo, além de serem bastante econômicos"*, afirma Watanabe.
Segundo empresa, a Agritech é líder em vendas do programa do governo federal "Mais Alimentos", na categoria de tratores até 57 cv.
www.agritech.ind.br

Teejet

Lançamento do Programa do GPS Matrix Pro 570G

O sistema de orientação via GPS Matrix Pro economiza em combustível, sementes, defensivos e fertilizantes. Os recursos incluem opções de Upgrade para o FieldPilot® (piloto automático), BoomPilot® (Controle automático de secções de barra), RowPilot, controle de secção de plantadeira e compensação de inclinação; Cria, salva e recupera os limites de uma área e linhas AB; dois modos de transferir dados; receptor interno WAAS/EGNO S; possibilidade de upgrade para CORS RTK e Omnistar XP/HP; cria áreas permanentes de não pulverização; entrada de vídeo para até 8 câmeras com módulo opcional de RealView™; disponível nos tamanhos de 21.3 cm (8.4") ou 14.5 cm (5.7") com tela touch screen.

Na compra de um Matrix Pro 570G você acumula bônus à revenda. Podendo chegar de 30% , 60% e até 100%, ou seja, terá o valor total de um GPS Matrix Pro 570G ao final da promoção que vai de 01 de Setembro até 31 de dezembro de 2011.

www.teejet.com

Carmetal / Arvus

Parceria apresenta comporta hidráulica e piloto automático para agricultura de precisão

Duas tecnologias focadas em garantir maior eficiência e precisão na aplicação e distribuição de insumos nas lavouras. A comporta hidráulica desenvolvida através de uma parceria entre a gaúcha Carmetal e a Arvus Tecnologia, de Florianópolis (SC), e o Piloto Automático que está sendo lançado pela empresa catarinense.

A comporta hidráulica realiza uma interface com o controlador de taxa variável. Por meio de um software desenvolvido pela Arvus, permite controlar instantaneamente as doses de aplicação. Isto é feito de acordo com a velocidade da esteira e da abertura e fechamento da comporta, possibilitando o uso de mapas com variações extremas de dosagem. "Quando a abertura da comporta não atende mais a quantidade de adubo a ser aplicada, ela automaticamente se abre e permite que a aplicação continue, sem intervenção humana", explica o diretor da Arvus, Gustavo Raposo. O sistema é resultado da parceria comercial com a empresa gaúcha Carmetal.

Já o Piloto Automático é capaz de guiar automaticamente o trator através de linhas paralelas e curvas, com o auxílio de pontos marcados pelo GPS. O sistema é responsável pelo controle da velocidade e das manobras precisas necessárias para o processo de adubação, semeadura e correção do solo. Assim, oferece maior precisão para o processo, segurança ao operador e evita a chance de erro humano. Adaptável a qualquer máquina agrícola, também possibilita realizar o processo com mais agilidade e economia.

www.arvus.com.br

A Stara

Incorpora tratores (Pauny) a sua linha de produtos

A Stara avança e dá o mais importante passo da sua história: incorpora tratores a sua linha de produtos, tornando ainda mais completo o seu portfólio que além de pulverizadores, plantadoras, semeadoras, agricultura de precisão, distribuidores, pás agrícolas dianteiras, plainas niveladoras, carretas agrícolas, subsoladores, escarificadores , abastecedores e plataformas de milho passa a oferecer tratores.

Esse grande sonho que há algum tempo vinha sendo almejado, se concretizou neste mês através da aquisição da tecnologia de uma indústria da argentina (Pauny) com vasto conhecimento do ramo, um acordo de associação comercial e produtiva por US$ 12 milhões.

A partir do próximo ano, a Stara iniciará a produção dos tratores no Brasil, para isso projeta a construção de uma nova unidade fabril com 30.000 m^2, destinada exclusivamente para este segmento, esta unidade contará com aproximadamente 500 colaboradores diretos.

A Stara ainda não definiu a cidade e estado para construção da nova fábrica, o desejo maior é que a nova unidade fique no Rio Grande do Sul, mas a empresa está recebendo várias propostas e irá analisar qual a melhor opção para realizar o investimento.

Os tratores Stara, estarão no mercado com o nome Rinno S, e vão de 120 a 310 CVs, todos os modelos sairão de fábrica com o já consagrado pacote tecnológico da Stara: Topper 4500 e Piloto Automático, sendo a Stara a única indústria brasileira a criar e produzir estas tecnologias e oferecê-las direto de fábrica.

Além do investimento de uma nova unidade no Brasil, a Stara contará com uma unidade de fabril na Argentina, na cidade de Las Varillas, na província de Córdoba, passando produzir máquinas agrícolas que se destinam para o mercado deste país. Para as duas novas unidades de negócios a Stara irá investir 100 milhões nos próximos 5 anos, sendo 75% na fábrica de tratores no Brasil e 25% na fábrica de máquinas agrícolas na Argentina.

www.stara.com.br

A Hyva do Brasil

Visitas na sua sede em Caxias do Sul (RS)

Única subsidiária sul-americana do grupo holandês Hyva e tradicional fabricante de cilindros hidráulicos, a Hyva do Brasil cumpre agitada agenda internacional de visitas na sua sede em Caxias do Sul (RS). Ainda em clima comemorativo por seus 16 anos de atuação, a empresa recebeu a visita da Diretora de Marketing do Grupo Hyva, Ellen Paulusma, diretamente da Holanda para tratar de assuntos relacionados a marketing e mercado.

Na sequência a empresa recebe o Chairman do Grupo Hyva, Ajeet Singh, da Unitas Capital vindo de Hong Kong e na semana de 22 a 26/08 Sean Robinson, COO do Grupo Hyva e Steve Stewart, membro do conselho da Hyva por parte da Unitas Capital. O foco das visitas será a discussão de estratégias de crescimento nas áreas de guindastes e hidráulicos e os devidos investimentos para 2012. Cabe destacar que a Hyva do Brasil é a maior fabricante nacional de cilindros hidráulicos telescópicos, kits hidráulicos e pisos móveis, além da comercialização de guindastes articulados.

www.hyva.com.br

Usinas de beneficiamento da cana

Têm capacidade para aumentar produção em 15%

A competitividade do etanol no mercado brasileiro de combustíveis vem sendo afetada por uma série de fatores nos últimos anos. Atualmente as usinas de beneficiamento da cana-de-açúcar para a produção de açúcar e álcool trabalham com uma folga de 15% da capacidade máxima de produção. Para obter aproveitamento total dessas usinas é necessário aumentar a plantação de cana-de-açúcar, que precisa de investimento para poder crescer. O setor, porém, passa por uma crise de ordem econômica e climática.

De um lado existe grande dificuldade por parte dos empresários em levantar recursos para investimento, uma vez que não possuem crédito com os investidores. Do outro, existe uma crise na oferta de etanol que já dura três anos. Na safra de 2009/2010 a chuva prejudicou a colheita. Na safra 2010/2011, foi a vez da seca, tão intensa que afetou também a safra seguinte. Para completar o quadro a alta no preço do açúcar está roubando cana que seria destinada à produção de etanol.

O coordenador geral do departamento de combustíveis renováveis do Ministério de Minas e Energia, Marlon Arraes Jardim Leal, esteve em Curitiba para ministrar palestra sobre o mercado e as tendências no uso de biocombustíveis, durante o 6º Congresso Internacional de Bioenergia. Ele explicou o que pode ser feito para melhorar a situação do setor. "No curto prazo é preciso incentivar o plantio, que tem ciclo de vida de 5 anos. A médio prazo devem ser implantadas mais usinas e a longo prazo tomar medidas que auxiliem a manter o ciclo de investimentos no setor", esclarece.

Leal acredita que o desenvolvimento de novas tecnologias para a produção de etanol seja uma saída para tornar os preços mais competitivos frente a outros combustíveis.

Uma alternativa que esta sendo desenvolvida pela União da Indústria de Cana e Açúcar (ÚNICA) é a segunda geração do etanol, que utiliza além do caldo e do melaço, o bagaço e a palha, otimizando a produção. Um hectare de cana pode produzir 7 mil litros de etanol convencional, enquanto a mesma área pode produzir mais de 12 mil litros de etanol da segunda geração, além de outros subprodutos, como biohidrocarboneto e biobutanol, como mostrou o assessor da presidência em tecnologia da ÚNICA, Alfred Szwarc na palestra Etanol – Pesquisa e Desenvolvimento no Setor Sucro Alcooleiro, durante o mesmo Congresso.

www.bioenergia.net.br

A Gascom

Parceira para fornecimento de equipamentos de apoio logístico na construção da hidrelétrica

A Gascom, líder no mercado de equipamentos para o apoio logístico operacional, localizada em Sertãozinho (SP), foi selecionada pelo consórcio construtor da usina hidrelétrica de Belo Monte para fornecer equipamentos de alto desempenho à obra, a maior do Brasil no setor de infraestrutura energética dos últimos 30 anos, a ser realizada em um trecho de 100 quilômetros do Rio Xingu, no Estado do Pará.

Segundo Joel Ferreira Lima, gerente comercial da Gascom, os critérios adotados para a escolha da empresa foram a qualidade comprovada dos equipamentos Gascom, a capacidade de entrega atual e a assistência técnica, considerando tanto a rapidez no atendimento "In Locco" quanto na reposição de peças originais. "As negociações foram concretizadas após longas reuniões técnicas, as quais foram importantes para mostrar os diferenciais que a Gascom oferece. Além destes diferenciais já citados, contamos também com a recomendação feita pelas empresas que fazem parte do consórcio de Belo Monte e que são nossos tradicionais clientes, tais como as construtoras, Andrade Gutierrez, Odebrecht, Camargo Corrêa, Queiroz Galvão, OAS, Contern, Galvão Engenharia, Serveng, entre outras que também participam do Consórcio," explica.

O gerente informa que, em uma primeira etapa, o consórcio construtor solicitou um total de 89 equipamentos. Serão 33 unidades do Prosolo, 25 do Prodiesel, 22 do Pressolub 6x4, 05 do Pressolub 4x4 e 04 do Agribomba. "Esse primeiro lote será entregue até dezembro deste ano", ressalta Lima.

Cada um dos equipamentos executa uma função estratégica. O Prosolo foi desenvolvido para tratamento de solos e irrigação por aspersão de jatos d'água reguláveis, em terrenos planos ou encostas, com uma capacidade de fornecer 2 mil litros de água por minuto.

Por ser equipado com duas bombas, uma com capacidade de fornecer 250 litros por minuto e outra de 100 litros por minuto, o Prodiesel pode realizar o abastecimento de combustíveis em duas máquinas ao mesmo tempo.

O Pressolub abastece e lubrifica máquinas que operam na obra, com alto rendimento e proteção assegurada. Já o Agribomba serve tanto para combate a incêndios quanto para controle de queimadas e outras aplicações em áreas florestais, o que irá auxiliar na preservação do meio ambiente da área.

A expectativa pelos resultados a serem obtidos com a participação na construção de Belo Monte é considerada satisfatória pelo gerente. "Além de fornecer equipamentos para uma obra de grande importância para o País, deveremos ter solicitações feitas por outros prestadores de serviços, que comprarão os nossos produtos, até por saberem das exigências do consórcio. Belo Monte vai demandar um grande contingente de mão de obra terceirizada", enfatiza.

Apesar dessa saudável parceria com a Usina de Belo Monte, Lima faz questão de enfatizar que a Gascom continua atendendo normalmente todos os seus outros clientes que não abre mão de adquirir equipamentos projetados e construídos com qualidade superior e contar com a já comprovada qualidade assistência técnica que a empresa oferece.

www.gascom.com.br

SAE Brasil

Debate em Porto Alegre avanços tecnológicos e perspectivas em máquinas agrícolas

As perspectivas de mercado, novas tecnologias e as recentes regulamentações de máquinas agrícolas no Brasil, considerado um dos principais fabricantes do mundo na área, estarão em pauta durante o Simpósio SAE BRASIL de Máquinas Agrícolas. O encontro, realizado pela Seção Regional Porto Alegre da SAE BRASIL, será no dia 1º de setembro, no Centro de Convenções da Fiergs (Federação das Indústrias do Rio Grande do Sul), em Porto Alegre (av. Assis Brasil, 8787).

Com o objetivo de aumentar a eficiência na produção de máquinas agrícolas e, assim, atender às crescentes necessidades agroeconômicas mundiais, o simpósio promoverá diálogo entre os principais fabricantes de máquinas agrícolas, implementos e componentes, setores empresariais e governamentais, entidades e instituições de ensino.

"É importante que todos os setores da cadeia produtiva trabalhem em harmonia e com dinamismo para ampliar o comércio bilateral do Brasil com outros países", justifica Daniel Zacher, chairman do simpósio que espera atrair mais de 300 profissionais e que terá, ainda, exposição com novidades tecnológicas das empresas GKN, Agrale, Dana e PCP/Ruukki.

Luiz Marquez Delgado, professor da Universidade Politécnica de Madrid e presidente da Comissão Técnica de Normalização 'Tratores e Máquinas para Agricultura e Silvicultura' da Associação Espanhola de Normalização, abrirá a programação, com a palestra 'Avanços da Mecanização e Automação Agrícola', sobre novas tecnologias de máquinas agrícolas e, em especial, sua experiência na Europa.

O economista e consultor Carlos Cogo apresentará o tema 'Perspectivas Agroeconômicas para 2012', em que abordará a economia agrícola e as perspectivas econômicas do setor de máquinas.

Para debater as perspectivas de mercado em máquinas estarão Carlito Eckert, diretor de Vendas da AGCO; Alfredo Jobke, gerente de Marketing da Case IH America Latina; João Pontes, diretor de Marketing para América Latina da John Deere; Luiz Feijó, diretor comercial da New Holand; e Silvio Rigoni, gerente de Vendas da Agrale; além de Carlos Cogo. A mediação será do jornalista Irineu Guarnieri Filho.

Celso Casale, presidente da Câmara Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas, da Abimaq, discorrerá sobre o tema 'Máquinas e Implementos Agrícolas - Oportunidades Diante da Crescente Demanda Mundial por Alimentos'. Casale, falará sobre iniciativas governamentais para auxiliar pequenos produtores na aquisição de máquinas agrícolas com financiamento do BNDES.

www.saebrasil.org.br

John Deere

Espetacular apresentação na Europa

A John Deere organizou um evento em Lisboa, intitulado "Setting Directions" para compartilhar as estratégias de crescimento da empresa, previstas para os próximos anos, e apresentar um amplo leque de novidades em sua extensa oferta de produtos. Mais de 5.000 pessoas, entre pessoal de vendas, clientes chave e especialistas mundiais do setor agrícola, compareceram à capital lusa.

O amplo leque de novidades de "soluções" tecnológicas em equipamentos para a Agricultura e Construção, com as quais quer alcançar vendas anuais, em nível mundial, de 50 bilhões de dólares em 2018, permitirá à companhia continuar o crescimento de ramos complementares, como espaços verdes e maquinaria florestal, assim como os serviços financeiros, a fabricação de motores e o negócio global de peças de reposição e soluções inteligentes. Dentro desse enfoque são considerados fatores chave um profundo entendimento das necessidades do cliente, fazer chegar o valor do mesmo, dispor de um sistema de distribuição de classe mundial e formar grandes talentos globais.

Na John Deere calcula-se que a Região 2 apresenta um potencial de vendas anual de 35 bilhões de dólares para os produtores de maquinaria agrícola. Seu objetivo é conseguir uma quota de mercado total de 25% em 2014 e observam claras perspectivas de crescimento nos 27 mercados da UE, em todas as categorias de produto, assim como desenvolver o mercado da CEI (Comunidade de Estados Independentes).

Para tratar de consegui-lo, buscará concentrar-se em grandes clientes, lutando para aumentar a quota nos mercados mais rentáveis, projetará uma rede de distribuição de classe mundial, com uma organização executiva de alto rendimento, expandirá as soluções financeiras e melhorará as relações com os principais países agrícolas. "Porque os clientes estão mudando, cada vez querem mais eficiência e produtividade em todas as áreas de produção, nós devemos mudar também e, portanto, nossos vendedores, para fazer chegar da melhor maneira possível o valor de cada cliente", assinalou o Vice-presidente de Vendas e Marketing da Região 2, Christoph Wigger.

Com o propósito de alcançar as ambiciosas metas que traçou no mundo e mais concretamente na Região 2, a John Deere estabeleceu três passos decisivos:

Implementação do Modelo Operacional Global (GOM). Definido em 2009, que consiste em uma organização matricial que define cinco tipos de plataformas de produto e quatro regiões de vendas e marketing, com a finalidade de reduzir drasticamente a complexidade da organização, para aproveitar a experiência acumulada em nível mundial e definir claramente as funções e responsabilidades, de tal forma, que se agilize a tomada de decisão. Por isso, definiram cinco operações para assegurar a efetividade do GOM: orientação ao cliente, velocidade de diferenciação, uniformização dos processos, colaboração com os sócios de negócio e desenvolvimento de talentos.

Criar uma organização de alto rendimento. No mês de fevereiro, a companhia anunciou internamente uma importante reestruturação de toda a organização de marketing e vendas. Ao invés de deixar ao governo muitas funções de cada um dos tradicionais ramos de venda John Deere, a nova organização pretende o estabelecimento de um sistema de marketing e

vendas da Região 2 centralizado em Mannheim (Alemanha). Busca-se a unificação das funções mais importantes, incluindo o desenvolvimento do pessoal de vendas, gestão das contas chave, um centro de suporte de vendas, assim como as áreas de gestão de incentivos e o marketing tático. Essa estrutura pretende aliviar os diferentes ramos das tarefas administrativas, permitindo que se concentrem em seus próprios clientes e mercados, valendo-se da experiência da organização central.

Estratégia do Concessionário do futuro (DoT). Deseja-se estabelecer uma rede de concessionários de classe mundial, que cresça de forma significativa, tanto em magnitude como em especialização. "Um Concessionário John Deere do futuro deverá possuir ou operar em vários centros e assim alcançar um volume anual de vendas acima de 25 milhões de euros", disse o Vice-presidente de Vendas da Região 2, Stefan von Stegmann. "Nossos 24.000 empregados de concessionários da Região podem fazer a diferença em suporte profissional, e aumentar cada vez mais nossa base de clientes", acrescentou.

O Diretor de Marketing da Região 2, Seth H. Crawford, ofereceu alguns dados para demonstrar a expansão da companhia nas duas últimas décadas: "Passamos de 38.500 empregados em 1990 a 51.000 atualmente; o número de fábricas cresceu de 26 (em dez países) para 63 (em 18 países). E somos a única companhia do setor agrícola que investe quase 5 milhões de dólares diários em I+D".

www.johndeere.com

80 milhões de dólares de investimento no sétimo ponto de fabricação na China

A John Deere reforça sua decidida aposta pelo mercado chinês, com a construção de uma nova fábrica, no noroeste do país, onde produzirá tratores de médio e grande porte, pulverizadores, semeadoras e equipamentos para a colheita. Essas instalações, que necessitarão um desembolso aproximado de 80 milhões de dólares, será o sétimo lugar de fabricação da companhia na China, incluindo duas empresas conjuntas que abastecem principalmente o mercado local.

"O investimento se baseia em uma sólida relação de trabalho da John Deere com a China para conseguir um êxito mútuo. A Deere & Company conta com uma longa história a serviço da indústria agrícola na China, desde princípios dos anos 70 quando nos vimos envolvidos no projeto conhecido como 'friendship farms", disse o Diretor Executivo, Samuel R. Allen.

A fábrica estará localizada em Harbin, estado de Heilongjiang, onde a companhia já opera com a John Deere Jiamusi Works, um provedor chave de equipamentos para a colheita, na China. A nova fábrica incluirá as tecnologias de fabricação de metal, pintura e montagem de produtos. "Nossa experiência na China nos demonstrou o importante papel do estado de Heilongjiang na agricultura", disse David Everitt, Presidente da Divisão Mundial de Agriculture & Turf. "Ao longo de todo o processo de planificação, as administrações locais concederam uma importante prioridade a esse projeto", acrescentou.

As previsões são de que as obras de construção comecem em algumas semanas para que, no final do próximo ano, se fabriquem os primeiros produtos.

A Landini

Os novos importadores na Austrália

A Argo Tractors anuncia um novo modelo de distribuição de seus tratores Landini na Austrália. Desde 1º de agosto, conta com dois importadores, Western AG PTY LTD, com sede em Kewdale, em Western Austrália, e D&D Machinery PTY LTD, com sede em Griffith N.S.W., para a distribuição dos tratores Landini no restante da 'região'.
Esse acordo representa para ambos importadores uma ótima ocasião para que eles se convertam nos pontos de referência da distribuição dos tratores Landini no mercado australiano. Os atuais distribuidores Landini na Austrália e os novos distribuidores que surgiram, confiam em apreciar imediatamente os benefícios da melhoria dos serviços oferecidos no mercado.
"A Austrália é um mercado orientado para as marcas de alta gama e, portanto as expectativas que evidenciam os consumidores para produtos desse tipo são muito elevadas", declarou Mario Ribolla, Diretor Comercial Export Argo Tractors. "Historicamente a demanda de produtos Landini na Austrália foi sempre importante. A partir de agora, com dois importadores exclusivos, se apresentará a oportunidade de distribuir os tratores Landini de um modo novo e mais eficiente".
"Embora nossas áreas de competição sejam muito diferentes, nossas expectativas e nossas metas de crescimento são idênticas" salientaram Marin Zuvela e Max Allan, Managing Directors de Western e da D&D Machinery, respectivamente. "Nossa ação se focará no produto oferecido e no desenvolvimento de uma rede de distribuidores especializados, capazes de oferecer um serviço de excelência ao usuário final, antes e depois da compra dos tratores Landini", finalizaram.
www.argospa.com

A Bridgestone

Abre uma fábrica de recauchutagem na Hungria

O novo concessionário e franquia de Bandag 5-Let Ltd. apresentou no dia 14 de abril passado, a nova fábrica de recauchutagem em Mezöszilas (Hungria). O projeto, que necessitou de um investimento de 2 milhões de euros, dispõe da última tecnologia de recauchutagem Bandag.
A 5-Let, empresa com 100% de capital húngaro, participa desde 1996 de soluções 'verdes' de energia, principalmente geotérmicas. Como franquia de Bandag, tem acesso à ampla gama de pneus recauchutados Premium da Bandag e Bridgestone.
Na cerimônia de inauguração estiveram presentes, entre outros, representantes do governo húngaro e Akihito Ishii, Diretor da área de Caminhões, Ônibus e Recauchutagem da Bridgestone Europa.
www.bridgestone.com

Fima 2012

Ocupados 90% dos espaços disponíveis

A menos de seis meses para seu início, a FIMA 2012 já tem ocupados 90% dos espaços disponíveis nas instalações da Feira de Zaragoza (Espanha). As principais companhias relacionadas com a mecanização agrícola confirmaram sua presença em uma reunião que voltará a ser o ponto de encontro de toda a agricultura mediterrânea.

Na direção do evento se trabalha ativamente para facilitar a participação de todas as empresas interessadas em um evento de prestígio mundial e no qual se encontram todos os profissionais do setor primário.

Edição após edição, já são 37. A Feira de Zaragoza foi se adaptando às novas demandas tanto dos expositores, como dos visitantes, com o objetivo de alcançar um nível de excelência em serviços, oferecer ao setor a melhor plataforma de negócio e ser um ponto indiscutível de encontro profissional.

Nessa linha estão enquadradas as melhorias na setorização da FIMA 2012, que facilitará o fluxo contínuo nos pavilhões, ao mesmo tempo, que otimizará a busca dos equipamentos pelos visitantes, atendendo, assim, as necessidades das empresas expositoras.

www.feriazaragoza.com

A França

Primeiro produtor agrícola europeu

É o que indica um relatório da Comissão Europeia, recolhido pela Federação Nacional de Comunidades de Irrigantes (FENACORE), que revela que seis Estados da UE-27 concentram mais de 70% da exportação total.

Cuadro 1. Países con mayor producción agraria de la UE-27

País	% Produção total
França	19%
Itália	13%
Espanha	12,5%
Alemanha	12,2%
Reino Unido	6,9%
Polônia	5,7%
Países Baixos	4,7%
Romênia	3,8%

Fonte: Agricultura na União Europeia (CE)

A Claas Tractor

Novo Presidente

O cargo foi assumido, desde 1º de julho, por Lothar Kriszun. Substitui a Ulrich Jochem, que assinou pelo grupo canadense Bombardier, especializado na fabricação de trens e aviões.

www.claas.com

A Fendt

Dá por finalizada a crise global

A Fendt, marca que pertence ao Grupo AGCO, organizou no passado mês de junho na sede central de Marktoberdorf (Alemanha) uma coletiva de imprensa, na qual os seus principais diretores, com o Presidente do Grupo AGCO, Martin Richenhagen, no comando, analisaram a situação atual dos mercados internacionais e explicaram os projetos da companhia.
"Segundo as pesquisas da Sociedade Agrícola Alemã (DLG) a situação do mercado do setor agrícola melhorou ostensivamente. A crise pode ser dada por finalizada. Desde o final de 2010 nossos clientes estão voltando a aumentar seus investimentos em novas máquinas, não somente para modernizar suas propriedades, mas também para aumentar sua produtividade. E a razão principal para isso foi a notória melhoria que ocorreu nos preços dos produtos agrários", disse o diretor.
Martin Richenhagen recordou que há algumas semanas atrás ainda havia muitas discussões no ramo da indústria agrária, em torno de, se esse vertiginoso impulso não avançava muito rápido. "Em nossa opinião, entretanto, a escassez de água em algumas regiões e os retrocessos prognosticados como consequência nos rendimentos volumétricos farão que a subida tenha um limite".
No mercado de tratores, os efeitos da crise econômica e financeira foram percebidos até a entrada do ano de 2010. Mercados importantes por seu volume, e muito especialmente a França, se viram submetidos a uma enorme pressão. A Fendt tampouco pôde escapar dessa tendência regressiva, até o ponto em que a cifra de vendas caiu em 2010 a 12.584 unidades. Isso supunha 7,8% ou 1.071 unidades menos que no ano anterior, embora também seja correto que o balanço foi um pouco melhor que o mercado mundial do ramo, que registrou um retrocesso de 8,3%.

Martin Richenhagen , Presidente do Grupo AGCO.

"Para o ano de 2011, esperamos contar no caso dos tratores com um aumento nas cifras de vendas entre 15 e 20%, nos aproximando das 15.000 unidades. Isso significaria conseguir o nível recorde alcançado no ano de 2008. Nem sequer com o novo sistema de montagem final se pode alcançar mais. Trabalharemos muito agressivamente para alcançar as cifras esperadas, apesar do gargalo em relação ao abastecimento, com alguns dos nossos provedores mais importantes", disse o Presidente.
Em máquinas de colheita sublinhou "fortes investimentos em locais e produtos", como a aquisição total da Laverda, cujos 450 empregados de Breganze (Itália) mantém uma relação tão estreita com as colheitadeiras, como a que têm os trabalhadores de Marktoberdorf e Asbach-Bäumenheim com os tratores Vario. "Atualmente, estamos concentrando nossos esforços para converter essa fábrica no centro

europeu de competição em máquinas agrícolas da AGCO. E, para isso, já realizamos numerosos investimentos. Além do que, para o próximo ano planeja-se a construção de um centro de atenção ao cliente e de formação, assim como a ampliação do serviço de peças de reposição", afirmou.

Apesar da profunda recessão que sofreu o mercado das colheitadeiras nos dois últimos anos, a AGCO e a Fendt puderam ampliar claramente sua quota de mercado. Com isso a Fendt aplica de forma consequente a estratégia do grupo, de conseguir uma posição adequada também na área da maquinaria de colheita.

Em 2010, a cifra de vendas relativa a todas as máquinas Fendt (tratores, colheitadeiras, enfardadoras) se reduziu em 6%. Para o ano de 2011, planeja-se um investimento de 115 milhões de euros para as empresas da Fendt. Uma grande parte passará para a nova área de montagem final. De forma paralela, dentro do projeto Fendt Ahead², o grupo investirá 172 milhões de euros nos dois locais. Deles, 33 milhões serão dedicados à fábrica de cabinas e componentes de Asbach-Bäumenheim. Além de que a construção da nova linha de montagem final começará em agosto.

www.fendt.com

A AGCO

Incorpora ao seu Conselho de Administração a Presidente do seu sócio indiano

Mallika Srinivasan, Presidente e Conselheira Delegada (CEO) de Tratores e Maquinaria Agrícola Limitada (TAFE), incorporou-se ao Conselho de Administração do Grupo AGCO. TAFE é o segundo maior fabricante de tratores agrícolas da Índia e mantém uma extensa relação comercial com a marca Massey Ferguson. A AGCO tem uma participação de 23% na empresa.

"A ampla experiência de Mallika na liderança da indústria da maquinaria agrícola nos permitirá acrescentar uma perspectiva importante ao nosso Conselho", disse Martin Richenhagen, Presidente e CEO da AGCO Corporation. "A Índia representa um importante mercado de equipamentos agrícolas e oferece uma tremenda oportunidade para o crescimento da produção agrícola e fornecimento de componentes. A nomeação da Sra. Srinivasan demonstra nosso compromisso com o desenvolvimento do nosso negócio e dessa região. Mallika desempenhou um papel determinante na transformação da TAFE introduzindo processos inovadores e produtos que ajudarão a servir o compromisso contínuo da AGCO".

Graduada pela Escola de Negócios de Wharton, a trajetória profissional de Mallika Srinivasan na TAFE se prolonga por 30 anos. Sob sua liderança, as vendas da companha indiana cresceram a partir de 50 milhões de dólares até o volume de 2010 que superou um bilhão de dólares. Essa diretora recebeu numerosos prêmios por sua liderança empresarial, incluído o Economic Times, Empresária do Ano em 2006 e Ernst & Young do Empreendedor 2010 de fabricantes desse ano. A Sra. Srinivasan também atua como diretora no Conselho de Bebidas Tata Global Limited, a Indian School of Business (ISB) e o Conselho de Administração de Tecnologia Rural e Incubadora de Empresas da Escola de Tecnologia da Índia.

www.agcocorp.com

O Grupo Same Deutz-Fahr

Consegue um acordo para a aquisição de Gregoire

O Grupo Same Deutz-Fahr conseguiu um princípio de acordo com o fundo de investimento norueguês Hitec Industries para a aquisição da Grégoire SAS, empresa com sede em Chateaubernard, Conhaque (França), que fabrica e distribui principalmente colheitadeiras de uva e pulverizadores, assim como produtos para a mecanização em propriedades que produzem azeitonas em regime intensivo. Complementa sua gama para a mecanização das videiras com podadoras, trituradoras, despontadoras e desfolhadoras. Mas, segundo a página web www.machinisme-actualites.com, nem todos os produtos estão incluídos na operação.

A gama da Grégoire, presente no mercado espanhol há muitos anos, se destaca por seu nível tecnológico, confiabilidade, produtividade e baixos custos de manutenção. A companhia tem uma quota de mercado em nível mundial de 35%, com uma rede de distribuição global com presença em 25 países, emprega 180 pessoas e gera rendimentos a cada ano de 40 milhões de euros.

Com essa operação, que será assinada no final do mês de julho e que não conhecemos as cifras econômicas, a Same Deutz-Fahr reforça sua linha de produtos, que já contava com as colheitadeiras de uva fabricadas pela alemã Ero e comercializadas sob a marca Deutz-Fahr.

O mercado mundial de colheitadeiras de uva situa-se em aproximadamente 700 unidades, das quais 30% são vendidas na França. As principais marcas são New Holland, que adquiriu a Braud, Pellenc e Grégoire, que dominam 90% do mercado em partes equivalentes, segundo os segmentos considerados, nos que possivelmente todas elas podem ser consideradas líderes.

Propõe vender 3.500 tratores em um ano na Turquia

Com a fábrica de Bandirma em pleno funcionamento e um plano de negócios definido junto a seu sócio no país, Sahsuvaroglu, o Grupo Same Deutz-Fahr traçou como objetivo alcançar na Turquia os 3.500 tratores nos próximos doze meses, o que corresponderia a um crescimento de sua quota de mercado de 6% para 9%. "Um grande objetivo, mas estamos seguros de consegui-lo, dada a qualidade de nossos produtos, e o profundo conhecimento do mercado que possuímos através de nosso sócio Sahsuvaroglu", assegura Ludovico Bussolati. O Diretor Geral recorda que o Grupo italiano esteve presente na Turquia há mais de 11 anos e que em 2009, foi construída a fábrica de Bandirma, no noroeste do país, que está plenamente operativa desde 2010, com uma capacidade produtiva prevista de 2.000 tratores por ano, com modelos polivalentes no segmento de média e baixa potência, entre 50 e 80 CV, adequados para qualquer tipo de tarefa agrícola, que representam 70% das vendas de tratores do mercado turco. Precisamente dirigida a esse segmento é a nova linha de produto que o Grupo Same Deutz-Fahr e Sahsuvaroglu têm previsto apresentar nos próximos meses. Seu estilo renovado e uma caixa de câmbio sincronizada são seus dois aspectos mais destacados. Também têm previsão de oferecer modelos de maior potência, incluindo a nova gama de colheitadeiras Deutz-Fahr.

A Turquia é o maior mercado de tratores do Oriente Médio com 36.500 unidades vendidas em 2010 e com uma estimativa para 2011 de chegar às 40.000.

www.samedeutz-fahr.com

Gustavo Franco defendeu *"a privatização das reservas cambiais"*

O ex-presidente do Banco Central Gustavo Franco defendeu *"a privatização das reservas cambiais"* como um dos principais elementos que podem diminuir as pressões de apreciação do câmbio do Brasil. Sua ideia consiste em que brasileiros e empresas, inclusive fundos de investimentos, possam comprar ativos como imóveis e ações no exterior. *"Quando o governo permitiu, de forma acertada, que empresas de comércio exterior não precisavam mais trazer primeiro para o país os recursos que depois deveriam ser remetidos novamente para fora, para honrar compromissos financeiros, isso permitiu que ficasse no exterior cerca de US$ 50 bilhões. Da mesma forma, por que vocês não podem comprar ações da Apple que estão baratas ou um imóvel na Flórida?"*, comentou.

Outro mecanismo para evitar a valorização excessiva do real numa conjuntura internacional que mostra que o fluxo de capitais para o Brasil não é um fenômeno temporário, seria a criação de *"condições estruturais"* para reduzir os juros do País na direção de taxas internacionais. *"É preciso fazer uma superávit primário maior, com melhor qualidade. O tamanho exato não sei precisar, mas tudo indica que os atuais 4% do PIB apenas estabilizam o tamanho da dívida pública em relação ao produto interno bruto. E isso não é suficiente"*, disse.

O ex-presidente do BC destacou que a má gestão fiscal do País faz com que a taxa nominal de juros esteja em 12,50% ao ano, quando poderia estar num patamar bem mais baixo, dado que a taxa de risco país está 1,5 ponto porcentual acima dos Treasuries dos EUA. *"Para ter juros de primeiro mundo é preciso ter gestão fiscal de primeiro mundo. Mas não do primeiro mundo de agora e, sim, de cinco anos atrás"*.

Banco Central registrou lucro de R$ 12,2 bilhões para o 1º semestre desde 2003

O Conselho Monetário Nacional (CMN) aprovou o balanço do Banco Central (BC) do primeiro semestre do ano. No período, a autoridade monetária registrou lucro de R$ 12,2 bilhões, volume superior aos R$ 10,8 bilhões registrados no mesmo período de 2010. O lucro da instituição é o maior desde o primeiro semestre de 2003, quando o lucro somou R$ 24 bilhões. O balanço do BC nos primeiros seis meses deste ano foi aprovado hoje pelo Conselho Monetário Nacional

"O valor é resultado principalmente da diferença entre receitas e despesas com juros incidentes sobre as operações em moeda local, tais como: operações com títulos em carteira e compromissadas, remuneração da conta única do Tesouro Nacional e remuneração de depósitos compulsórios", informou o CMN em nota à imprensa.

O CMN informou também que as operações em moeda estrangeiro do BC geraram prejuízo no primeiro semestre de R$ 44,5 bilhões. Desse total, R$ 15,7 bilhões referem-se ao custo de manutenção das reservas internacionais sem considerar a correção cambial, que por si só acrescenta a perda de R$ 28,8 bilhões para o BC.

O mercado farmacêutico faturou R$ 20 bilhões

Apenas neste primeiro semestre de 2011, o mercado farmacêutico brasileiro faturou cerca de R$ 20 bilhões, representando um aumento de 18% em relação ao mesmo período de 2010. No ano passado, mais de R$ 36 bilhões.
Em 2009, o setor farmacêutico nacional destinou aproximadamente R$ 4 bilhões para pesquisa, marketing e lançamento de novos produtos. Em relação ao faturamento do ano foi um investimento de 10%, que ainda é baixo. *"A média de países como os EUA, que lideram grande parte do mercado, é algo em torno de 20%, ou seja, o dobro"*, compara Danieli Junco, diretora da Injoy Blend, consultoria de gestão e marketing na área da saúde. *"É um mercado que traz consigo uma imensa responsabilidade, que pode levar bem estar a um consumidor específico. Dessa maneira, cada informação precisa ser subsidiada por conhecimento técnico e científico"*, diz.

NSK, segunda fábrica no Brasil

A indústria de rolamentos NSK, do Japão, pretende expandir sua capacidade fabril e procura local para construir sua segunda fábrica no Brasil. No Paraná, o município de Apucarana é o mais cotado para receber a planta.
Instalado desde os anos 1970 em Suzano (SP), onde emprega 800 trabalhadores, o grupo japonês pretende pegar carona no embalo da economia brasileira para expandir sua capacidade fabril.

DIVISAS

	1 Real Brasileiro
Euro	0.4298
Dólares USA	0.6234
Peso argentino	2.6099
Peso mexicano	7.7411
Yenes japoneses	47.777
Libras esterlinas	0.3803
Francos suiços	0.5086
Dólar Hong Kong	4.859
Zloty polonês	1.7885
Yuan chinês	3.9777

Steve Jobs deixa o comando da Apple e indica Tim Cook

A Apple anunciou que Steve Jobs renunciou ao cargo de CEO, e o Conselho nomeou Tim Cook, anteriormente Chief Operating Officer, como novo CEO da empresa. Jobs foi eleito Presidente do Conselho e Cook passa a integrar o Conselho imediatamente.
"A extraordinária visão e liderança de Steve salvou a Apple e conduziu-a para sua posição como a empresa mais inovadora e valiosa do mundo", disse Art Levinson, Presidente do Conselho da Genentech, em nome do Conselho de Administração da Apple. *"Steve tem feito inúmeras contribuições para o sucesso da Apple, e tem atraído e inspirado imensamente a criatividade dos funcionários da Apple e de seu time de executivos de primeira classe. Em seu novo papel como Presidente do Conselho, Steve continuará a servir a Apple com sua visão única, criatividade e inspiração".*
Como COO, Cook era responsável por todas as vendas mundiais da empresa e as operações, incluindo a gestão da cadeia de fornecedores da Apple, as atividades de vendas e serviço e o apoio em todos os mercados e países. Ele também dirigiu a divisão da Apple Macintosh e desempenhou um papel chave no desenvolvimento contínuo das revendas estratégicas e nas relações com fornecedores, garantindo flexibilidade em resposta a um mercado cada vez mais exigente.
A Apple desenvolve os computadores Macs, assim como o OS X, iLife, iWork, e softwares profissionais. A Apple lidera a revolução da música digital com seus iPods e loja online iTunes e reinventou o telefone móvel com seu iPhone e a App Store. Recentemente, lançou seu iPad 2.

☐ Socopa inicia a cobertura dos papéis da Brasil Ecodiesel

A Socopa Corretora Paulista iniciou a cobertura dos papéis da Brasil Ecodiesel (ECOD3), recentemente ingressa no segmento de agronegócio. Através do modelo de Fluxo de Caixa Descontado (DCF), a corretora chegou ao preço teórico de R$ 1,00 por ação, para 12 meses, com expectativa de desempenho acima da média do mercado.
Os analistas da Socopa lembram que com a incorporação da Maeda, a Brasil Ecodisel passou a atuar no plantio e comercialização de alimentos e commodities agrícolas tornando-se uma das principais empresas do setor, com capacidade de ser um agente consolidador desse mercado, além de verticalizar suas operações de biocombustível.

☐ A Rolls-Royce vai investir R$ 100 milhões no Rio

A britânica Rolls-Royce vai investir US$ 60 milhões (cerca de R$ 100 milhões) no Rio para montar módulos de geração de energia para plataformas de petróleo e gás. A unidade de montagem será erguida em Santa Cruz, na Zona Oeste, e deverá entrar em operação no terceiro trimestre de 2012. A empresa estuda ainda mais US$ 60 milhões em investimentos no país nos próximos dois a três anos.
A escolha por Santa Cruz deve-se principalmente à proximidade da clientela - a Bacia de Campos, no litoral fluminense, concentra 80% da produção nacional - e do Porto de Itaguaí, que facilita o transporte dos módulos até as plataformas. Pelo porto também serão importadas as peças que constituirão os módulos, como as turbinas, que vêm dos Estados Unidos.
A Rolls-Royce mantém três unidades no Brasil. Em Macaé, há uma oficina de reparo e monitoramento de turbinas para a indústria petrolífera. Em Niterói, há uma unidade de reparo para a indústria naval, e em São Bernardo do Campo (SP) fica a unidade de manutenção de turbinas de aviação. Esta última deverá ser ampliada, projeto que integra os outros US$ 60 milhões que a Rolls-Royce avalia investir no Brasil nos próximos dois a três anos.

☐ Parceria Tam – JetBlue Airways

A Tam anunciou que estabeleceu parceria com a americana JetBlue Airways, que opera 150 saídas diárias nos EUA, sobretudo com voos de baixo custo, e a parceria deve ampliar os destinos de voos da Tam para mais de 30 cidades, entre elas, Boston, Chicago, Las Vegas, Los Angeles, e Washington. Com a parceria, a empresa passa a oferecer vôos combinados nas duas malhas aéreas, com escala nos aeroportos de Nova York e Orlando.

☐ Facebook chega aos 25 milhões de usuários no Brasil

A rede social Facebook teve crescimento de 316% no número de usuários no país nos últimos 13 meses e atingiu 25 milhões. O crescimento, segundo o vice-presidente para América Latina, Alexandre Hohagen, foi mais acentuado entre os meses de janeiro e fevereiro deste ano, e teve entre os impulsionadores o lançamento do filme 'A Rede Social', o aumento do acesso foi a parceria com operadoras de telefonia do Brasil e a criação de um aplicativo que roda em celulares simples, não apenas em smartphones. No mundo, no entanto, o Facebook é a rede social mais acessada, com 750 milhões de usuários.

A SILVICULTURA NO BRASIL

O Brasil é um dos poucos países no mundo que, ainda, apresenta um enorme potencial de produção de insumos agrícolas e florestais, sem causar desmatamentos e atendendo os mais rigorosos padrões de certificação nacional e internacional. Segundo o USDA (United States Department of Agriculture), o Brasil dispõe de, aproximadamente, 170 milhões de hectares a serem cultivados sem a necessidade de abrir novas fronteiras, sendo que esta é a área agrícola que os EUA têm atualmente.

A ONU - Organização das Nações Unidas - elegeu 2011 como o Ano Internacional das Florestas e irá realizar, em 2012, no Rio de Janeiro, uma conferência sobre Mudanças Climáticas. O evento foi batizado de Rio + 20 para celebrar os 20 anos da Eco-92, sendo que a Revista AGRIWORLD irá elaborar uma série de reportagens sobre o tema, abordando a silvicultura no Brasil, as operações mecanizadas na silvicultura e na colheita, a silvicultura de sistemas florestais de curta rotação para geração de biomassa e, por fim, operações mecanizadas para a colheita de florestas de curta rotação com fins energéticos.

De origem australiana, o gênero Eucalyptus é composto por aproximadamente 600 espécies, onde cerca de 100 delas são utilizadas para fins comerciais no mundo. A capacidade de adaptação às diversas condições e o rápido crescimento, faz com que o eucalipto seja uma das principais espécies utilizada para

os mais diversos fins comerciais e sociais.

O gênero Eucalyptus foi introduzido no Brasil no século XIX, mas os primeiros registros de plantações comerciais e pesquisas com o gênero são de 1904, no Estado de São Paulo, com a finalidade de ser uma solução para a necessidade de produção de dormentes para ferrovias da época. Após este período, foi notada a boa adaptação da espécie às condições do país e, na década de 1940, foram estabelecidas plantações em regiões de mineração de ferro, para a produção de carvão vegetal, como uma alternativa energética para substituição do coque no processo de produção do minério de ferro na siderurgia. De 1910 a 1966 o Brasil evoluiu para, aproximadamente, 470 mil hectares de plantações florestais. Neste último ano o governo brasileiro criou uma lei de incentivos fiscais para plantações florestais e, com isto, a área de reflorestamento florestal chegou à quase seis milhões de hectares em 1987, com pequena redução na década de 90. Atualmente, no Brasil, segundo a ABRAF (2011), a área ocupada por plantios florestais de Eucalyptus e Pinus totalizou 6.510.693 ha, sendo 73,0% correspondente à área de plantios de Eucalyptus e 27,0% a plantios de Pinus. No mundo, a área de Eucalyptus plantada é estimada entre 16 e 19 milhões de hectares, tendo como principais objetivos a produção de celulose e papel e, independentemente da finalidade, as empresas do ramo procuram aumentar o volume de madeira limpa, de forma sustentável. No Brasil, as empresas florestais preservam 1.815.738 de hectares de florestas nativas nos mais diferentes biomas que circundam ou cortam suas áreas comerciais.

Segundo a ABRAF (2011) os estados de Minas Gerais, São Paulo, Paraná, Bahia, Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Mato Grosso do Sul destacam-se no cenário nacional como os estados detentores de 88,0% da área total de plantios florestais; entretanto, estados como o Pará e Maranhão estão aumentando, de forma significativa, as áreas plantadas de eucalipto, fenômeno que faz da região norte e nordeste plantadores potenciais desta espécie. O maior maciço florestal de eucalipto se concentra na região sudeste (56%), sendo que o estado de Minas Gerais detém (29,4%) seguido do estado de São Paulo (22%).

Para a cultura do Pinus, o maior maciço florestal está na região sul (80%), tendo os estado de Paraná e Santa Catarina (39% e 31%) como centros produtores, seguidos pela região sudeste (17%), sendo que os outros estados da federação são pouco representativos.

Em 2010, a área ocupada por plantios florestais de espécies não convencionais, como Acácia, Teca, Araucária, Pópulus, Seringueira, Paricá, entre outras, representou 6,6% da área total de plantios florestais no Brasil.

A produção florestal brasileira em 2009, segundo o IBGE, apresentou resultados expressivos, sendo que 66,3% (R$ 9 bilhões) foram oriundos da silvicultura, que é a exploração de florestas plantadas, e 33,7% (R$ 4,6

oriundos de plantios de espécies exóticas (plantadas) que geram mais de 4,5 milhões de empregos, agregando um valor bruto de produção de R$ 51,8 bilhões.

De acordo com a Bracelpa, a produção de celulose nacional totalizou 14,1 milhões de toneladas em 2010, colocando o Brasil no 4º lugar do ranking mundial dos produtores de celulose. As exportações de celulose chegaram a 8,8 milhões de toneladas, atingindo valores de venda da ordem de US$ 4,8 bilhões, com uma alta de 43,6% ante 2009.

Nos últimos 10 anos (2000 a 2010), conforme a ABIPA (2010), a produção anual de painéis de madeira industrializada cresceu de 2,7 milhões de toneladas para 6,4 milhões, ou seja, um crescimento médio de 8,2% ao ano, consolidando sua participação em determinados segmentos consumidores, principalmente na indústria de móveis de madeira. Da mesma forma, o consumo de painéis também cresceu de 2,6 milhões de toneladas, em 2000, para 6,5 milhões em 2010, com um incremento de 8,7% ao ano.

bilhões) do extrativismo vegetal, que representa o manejo de recursos vegetais nativos.

O cultivo de espécies do gênero Eucalyptus apresenta o maior crescimento em área plantada, sendo os que os principais usos para este tipo de matéria-prima são: a fabricação de painéis de fibras e partículas, a celulose e papel, o carvão vegetal e a madeira roliça para construção civil e usos na área rural. A grande demanda por madeira nos últimos anos, fez com que muitos agricultores investissem neste tipo de cultura, atraídos pelo alto valor da madeira e também pelo seu uso múltiplo. Este gênero também se mostra interessante pela sua alta produtividade em curtos ciclos, quando comparado a outras culturas florestais.

O aumento de incremento na produtividade de plantios de eucalipto, nas últimas décadas, deve-se às pesquisas realizadas em relação ao melhoramento genético e às práticas silviculturais, tais como a adubação, a irrigação, os tratos culturais, o controle de pragas e doenças e o espaçamento de plantio.

É importante ressaltar que toda a celulose e o papel produzidos no Brasil são

Toda a celulose e o papel produzidos no Brasil são oriundos de plantios de espécies exóticas

A previsão do aumento da demanda madeireira deverá atingir volumes da ordem de 1,9 bilhões de m³ para 2010. Para atender este aumento na demanda madeireira mundial, as florestas comerciais deverão aumentar sua participação, que hoje é de 25%, para 33%. Essa tendência de crescimento deverá continuar, mas deverá estar relacionada aos novos investimentos e novas áreas de plantio, conforme Whiteman and Brown (1999).

Entretanto, os reflexos da crise econômica mundial iniciada em 2008, somado ao entrave na revisão do Código Florestal Brasileiro tramitando no Congresso Nacional (até o presente momento) e a limitação imposta pelo Parecer no. 1/2008 da Advocacia Geral da União, que prevê restrições à aquisição de terras em território nacional por estrangeiros, fizeram com que o Brasil sofresse um prejuízo estimado total de mais de R$ 37 bilhões, nos investimentos paralisados ou suspensos.

De acordo com a Embrapa, em torno de 70% da superfície do país equivalem às terras indígenas, às unidades de conservação, às áreas de preservação permanentes e de reservas legais.

A previsão do aumento da demanda madeireira deverá atingir volumes da ordem de 1,9 bilhões de m³ para 2010

Com relação aos desmatamentos de biomas florestais brasileiros, tem-se destaque para a Amazônia, Cer-

Fonte: ABRAF, 2011.

rado e Mata Atlântica, sendo que os mais recentes relatos indicam que os esforços para a redução destes índices têm surtido efeitos positivos ao meio ambiente nos últimos anos.

A Ministra do Meio Ambiente do Brasil Dra. Isabella Teixeira divulgou os dados do DETER referentes à Amazônia, que é um levantamento feito mensalmente pelo INPE (Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais) desde maio de 2004, com dados do sensor MODIS do satélite Terra/Aqua e do Sensor WFI do satélite CBERS, de resolução espacial de 250 m. O DETER foi desenvolvido como um sistema de alerta para suporte à fiscalização e controle de desmatamento e, por isso ele mapeia tanto as áreas de corte raso quanto as áreas em processo de desmatamento por degradação florestal.

O levantamento realizado revela que houve uma redução no ritmo do desmatamento no bioma Amazônico de 7,1% (agosto de 2010 a fevereiro de 2011), em relação ao mesmo período anterior (agosto de 2009 a fevereiro de 2010).

A taxa anual de desmatamento do Cerrado, que era de 14,2 mil km² por ano entre 2002 e 2008, caiu para 7,6 mil km² por ano entre 2008 e 2009. O levantamento foi divulgado pelo Ministério do Meio Ambiente sendo que, o ritmo da derrubada caiu quase pela metade, de 0,69% para 0,37% ao ano.

Ainda, o Brasil perdeu 311,95 km² de Mata Atlântica entre 2008 e 2010, mas houve redução de 55% no ritmo de desmatamento desse bioma, quando comparado ao período de 2005 a 2008 segundo organização SOS Mata Atlântica e o Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (INPE), baseados em imagens de satélite.

Desta forma, o Brasil (nome oriundo da árvore nativa Pau-brasil, Caesalpinia echinata) se destaca, atualmente, pelo manejo e a produção sustentável dos produtos florestais, madeireiros e não madeireiros, através das florestas plantadas de eucalipto, pinus e diversas espécies nativas, numa resposta aos anseios de redução da pressão sobre as florestas nativas e a emissão de monóxido de carbono, sendo, portanto, um investimento economicamente sustentável,

de responsabilidade social e ambiental.

Com isso, o Brasil tem condições de contribuir com o mundo na oferta de madeira, que deve atingir valores da ordem de 2,5 a 3 bilhões de m^3/ano em 2050, segundo a FAO, auxiliando a suprir um incremento anual ao redor de 60 a 70 milhões de m^3/ano. ❑

Prof. Saulo Guerra
Diretor da FEPAF - Fundação de Estudos e Pesquisas Agrícolas e Florestais
Faculdade de Ciências Agronômicas - F.C.A. / UNESP - SP - Brasil
Nempa - Núcleo de Ensaio de Máquinas e Pneus Agroflorestais

Paulo Roberto Rohde

JOHN DEERE WATER: Managing Diretor - South America

"Estamos em processo de definição do canal de distribuição"

A água será no futuro um importante componente nos custos dos diferentes sistemas de produção de alimentos, fibras e energia. Paulo Roberto Rohde, Managing Director – South America da John Deere Water diz que o incremento de eficiência no seu uso é fator determinante de disponibilidade no futuro e sustentabilidade da cadeia produtiva.

Que objetivos se pretendem com a John Deere Water no mercado do Brasil e nos países da América Latina.

Os objetivos são claros em complementar o sistema mecanizado de produção de alimentos, fibras e energia. Água é um insumo fundamental na cadeia produtiva e seu manejo necessita ser racionalizado em benefício de sua disponibilidade. O incremento de eficiência no seu uso é fator determinante de disponibilidade no futuro e sustentabilidade da cadeia produtiva.

Os aproveitamentos dos recursos hídricos e sua gestão, vão marcar fatores de diferenciação no futuro. A aposta da John Deere é importante neste momento da agricultura e posteriormente e, de maneira paulatina, nas áreas verdes desportivas em que vocês são hoje líderes, como no golf e na manutenção de parques e jardins (areas verdes). O seguinte passo não seria a gestão dos recursos hídricos urbanos?

A John Deere tem com um de seus focos principais o segmento de Agricultura e é neste segmento que que estamos focando nossos esforços. O importante porém é de que quando falamos de água, não consideramos apenas irrigação, mas sim em todo os aspecto de gerenciamento de água para a produção de alimentos, fibra e energia.

A sua política tem sido nacionalizar peças e componentes dos produtos fabricados no Brasil, como específicamente John Deere Water pretende fazer esta implantação?

Esta política não será diferente para componentes de irrigação do que é para qualquer equipamento nacional John Deere. Na verdade já temos produtos de fabricação local no Brasil, em nossa unidade

de manufatura localizada em Uberlândia, no estado de Minas Gerais.

O início da implantação da John Deere nos espaços verdes foi feita com muita cautela, comprando empresas de reconhecido prestigio, para depois desenvolvelas com uma política correta e certeira. Como vocês estão fazendo esta implantação com John Deere Water?

Qualquer iniciativa da JD sempre leve em conta os aspectos sociais e ambientais. Assim sendo a integração da 3 empresas adquiridas esta sendo efetuda com os mesmos preceitos e cuidados....

A preocupação da John Deere com o meio ambiente é parte integrante de nossos projetos, fruto de uma grande consciência ambiental. Com água não é diferente. A integração, está sendo efetuada com os mesmo preceitos e cuidados com que foram implementados outros projetos.

A rede de distribuição de seus produtos voltados para John Deere Water será a mesma que existe para os outros produtos John Deere, ou será feita uma nova rede específica, dada a especialização necessária (que requer).

Entendemos que a rede de distribuição é um fator importante de diferenciação. Estamos em processo de definição do canal de distribuição, que com certeza contará com a atual rede de concessionários de equipamentos agrícolas, mas também serão preservados os distribuidores importantes e atuais da John Deere Water.

Um fator muito importante nas vendas da John Deere é a possibiliade de ter um financiamento próprio, através do Banco John Deere. Esta nova divisão também vai contar com o apoio do Banco John Deere?

Sem dúvida que o crédito faz parte da solução completa oferecida pela JD aos agricultores.

A venda de sistemas de irrigação requer pessoas qualificadas especificamente para este produto. Como vocês estão planejando suprir estas necesidades de técnicos especialistas. Pretendem formar brasieiros fora do país? ou trazer pessoas de fora que formem gente no Brasil?

Entendemos que o mais importante ativo adicionado com aquisições é ativo intelectual de onde recebemos sobretudo o conhecimento das pessoas. O grande desafio é integrar este conhecimento à cultura da empresa. É nesta fase do processo onde nos encontramos.

A implantação no Brasil, tem como fator determinante o fato de o Brasil ser um dos maiores" armazéns" de agua do mundo, sendo que este elemento será no futuro, o recurso mais importante do que hoje em dia é o petróleo?

Concordamos plenamente com a afirmação de que a água será no futuro um importante componente nos custos dos diferentes sistemas de produção de alimentos, fibras e energia. Portanto usá-la de forma eficiente será chave, tanto para preservar disponibilidade e assim garantir a sustentabilidade do produtor agrícola.

Desde que voces implantaram a John Deere Water no Brasil, como tem sido a recepção nos distintos segmentos do mercado?

A receptividade está sendo importante, não só pelo segmento e regiões onde há deficid hídrico, mas principalmente pelo segmento que busca incremento de produtividade.

O que vocês gostariam de comunicar, se tivessem uma janela aberta ao mercado Sul Americano, das pretensões e os projetos da divisão dirigida por vocês.

É verdadeiro que água é essencial para a produção de alimentos. Entretanto é preciso desmitificar o uso da irrigação auxiliando na redefinição dos seus conceitos movendo de sistemas que "fazem chover", de reconhecida baixa eficiência no uso da água, para uma irrigação de precisão, por gotejamento, que nutre a planta, dentro do mais eficiente conceito de irrigação.❑

Tecnologia versus praticidade

Produtores questionam se vale a pena investir em máquinas sofisticadas quando faltam operadores capacitados no campo.

A cada ano, as principais montadoras de tratores, pulverizadores e colheitadeiras (ou colhedoras) estão trazendo ao Brasil novos equipamentos com alto nível tecnológico. A maioria deles possui complexos sistemas computadorizados, eletrônica embarcada e toda sorte de novidades. Se por um lado esse fato atrai um público que gosta deste tipo de produto, por outro coloca grande parte dos produtores em um debate interessante. Muitos questionam se realmente vale a pena investir na compra de máquinas com tanta inovação quando não existem operadores capacitados para utilizá-las.

É o caso do presidente do Sindicato Rural de Mostardas, Marcos Sólon Barbosa Borges. Ele considera que em sua região – Mostardas, no Litoral Norte gaúcho, que tem o arroz como principal produto agrícola, com uma área plantada de 37 mil hectares na última safra – o uso de tratores e colheitadeiras mais sofisticados nas lavouras ainda esbarra na falta de capacitação dos operadores. "*A mão de obra precisa de melhor qualificação*", reclama, acrescentando que o tipo de ambiente também não é propício para esse tipo de equipamento. "*A lavoura de arroz é muito agressiva e provoca desgastes nas máquinas*", ressalta o orizicultor.

O dirigente ainda critica a rede de concessionárias, que, segundo ele, estão despreparadas para atender com agilidade o produtor em caso de pane em uma máquina. O valor pago aos orizicultores pelo grão também é mais um empecilho para que os arrozeiros adquiram tratores e colheitadeiras com maior nível de tecnologia, de acordo com Borges. "*Já temos GPS, piloto automático e sinalização a laser, mas a nossa lavoura ainda não comporta investimentos em tecnologias mais modernas como agricultura de precisão*", admite. (não entendi isso: se já tem todos os equipamentos para a implantação da agricultura de precisão, qual seria o novo investimento para implantar a AP?)

Normas - Carlos Alberto Antoniolli, que gerencia a pesquisa e o desenvolvimento da Ipacol Máquinas Agrícolas, de Veranópolis, na Serra Gaúcha, reconhece que a falta de capacitação da mão de obra dispo-

nível no campo, hoje, é um dos fatores que impedem a adoção de modernas tecnologias nas lavouras brasileiras, mas vai além. Ele lembra que, enquanto no Brasil não existem normas que obriguem os fabricantes a instalarem tecnologia embarcada em seus produtos, na Europa isso é normal. (acho mui-

Investimento necessário

Na avaliação do novo superintendente do Serviço Nacional de Aprendizagem Rural do Rio Grande do Sul (Senar-RS), Gilmar Tietböhl, vale a pena "turbinar" o parque de máquinas na propriedade. O dirigente, que já ocupou o posto de secretário estadual da Agricultura, frisa que o Estado vem conseguindo safras recordes e que esses resultados não seriam obtidos se os agricultores não estivessem investindo em modernos tratores e colheitadeiras.

Tietböhl assumiu a superintendência da instituição em fevereiro com a missão de dar atenção especial à preparação do agricultor para a utilização de toda a tecnologia disponível no campo. Técnicas como a agricultura de precisão ainda não chegaram a todas as lavouras porque o produtor não tem acesso ou ainda não a sabe utilizar. "O Senar tem que ter foco em tecnologia de ponta", salienta. O ano vai ser de diagnóstico no Senar-RS. "Vamos buscar quais as tecnologias que estão disponíveis no mercado e quais os produtores não estão usando por falta de capacitação", acrescenta.

Para isso, a instituição está buscando parcerias com os fabricantes de máquinas e implementos agrícolas a fim de aprimorar a qualidade de seus instrutores, aumentando a excelência da orientação repassada ao agricultor gaúcho.

Durante a Expodireto, realizada no município de Não-Me-Toque, o Senar-RS assinou um termo de cooperação técnica com a Stara. A parceria com a fabricante de equipamentos agrícolas de Não-Me-Toque beneficiará produtores e trabalhadores rurais na área de agricultura de precisão.

Segundo o dirigente, 8.105 pessoas foram capacitadas pelo Senar-RS com cursos de mecanização no ano passado. Em 2008, foram 6.247 e, em 2009, 8.382. Neste ano, já foram atendidas 1.325 pessoas em 119 cursos que compõem o segmento de operação de tratores e colheitadeiras. Mais da metade – 58% – das 61 mil pessoas atendidas pela instituição em 2010, com os 170 tipos de cursos e mais de dez programas, são mulheres. "Elas também estão pedindo um curso específico para tratores", observa.

to discutível esse aspecto: o que o governo vai obrigar a ser colocado nos equipamentos que seja tecnologia embarcada???? Sinalização é outra coisa)

"*Aqui essas tecnologias só estarão disponíveis por força da lei. Estamos atrasados não apenas na questão da má formação da mão de obra, mas também na parte jurídica, na legislação*", afirma Antoniolli, citando como exemplo o uso da placa nos tratores agrícolas e a obrigatoriedade de carteira nacional de habilitação para os operadores conduzirem esses veículos. "*Aqui, a proposta foi rejeitada*", diz o gerente.

A Ipacol, segundo Antoniolli, fabrica apenas um produto com pacote tecnológico (ou tecnologia embarcada?), o vagão forrageiro Tratomix, que ganhou o Trófeu Prata na categoria Destaque do Prêmio Gerdau Melhores da Terra 2009. O equipamento da Ipacol é utilizado no recolhimento, na mistura e na distribuição de alimentos para os animais, preferencialmente gado de leite. Mas, apesar das vantagens, alguns compradores ainda não exploram todo o potencial do equipamento. "*Nós colocamos uma balança eletrônica na máquina, o que eleva o custo em cerca de R$ 20 mil, mas cerca de 10% dos operadores, por ignorância, não a utilizam com medo de estragar*", lamenta.

(acho 10% uma quantidade razoável e não excessiva de não usuários. Todo equipamento de alta tecnologia nem sempre é utilizado em sua plenitude. Veja o caso de computadores: quem utiliza todos os seus recursos, e os celulares?)

Simuladores - Uma das maiores autoridades da América Latina em máquinas e implementos agrícolas, o professor Luiz Fernando Coelho de Souza, da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (Ufrgs), diz que, encontrar uma solução para esta questão é o maior desafio dos fabricantes de máqui-

MEU COMENTÁRIO

Da forma como as máquinas agro-florestais estão evoluindo, o conceito de Operador-mantenedor se encaixa perfeitamente, ou seja, além do operador (tratorista) conhecer a operação da máquina, ele precisa ser e estar preparado para ser o primeiro elemento da manutenção dessa máquina. Se o operador do trator ou de qualquer outra máquina, estiver apto para utilizá-la corretamente, ninguém melhor que ele para indicar as falhas e a hora correta de interferir na operação da máquina (parando ou programando sua parada) para aumentar a sua eficiência ou para prevenir uma possível avaria.
Investir na mão-de-obra do meio rural é um compromisso inadiável de todos, governo, instituições de ensino, fabricantes de máquinas, sindicatos e outros.

nas e implementos agrícolas e das autoridades brasileiras. Coelho, que coordena a Comissão Julgadora do Prêmio Gerdau Melhores da Terra, entende que os agricultores brasileiros têm à disposição tratores e máquinas com eletrônica embarcada de última geração, mas a falta de qualificação da mão de obra prejudica os resultados nas lavouras, com o aumento de custos e desgaste indevido dos equipamentos.

O especialista diz que os operadores demoram, em média, de três a quatro anos de trabalho até se familiarizarem com o uso dos modernos equipamentos. Uma pesquisa informal, realizada a campo, mostra que os operadores conseguem "extrair" somente de 40% a 60% do potencial dos equipamentos. "*Isso é muito sério. O produtor investe na compra dessas máquinas, mas os operadores não conseguem obter 100% do potencial que elas podem oferecer*", declara. "*Nas mãos de pessoas não preparadas estes equipamentos apresentam o rendimento semelhante ao dos mais simples, mais baratos*", acrescenta.

A solução para este problema está no uso de simuladores, aponta o prof. Coelho – semelhantes aos simuladores de vôo – para capacitar quem irá operar os tratores e as colheitadeiras. O software reproduz com fidelidade os elementos presentes na máquina real, permitindo que o usuário controle tudo que ela faz em sua operação no campo. "*O uso dos simuladores, que já estão sendo adotados por alguns fabricantes de máquinas agrícolas, será um grande impulso, eles são a solução para este problema no momento*", destaca o especialista.

O professor da Ufrgs salienta, porém, que as revendas também tem sua parcela de culpa e devem assumir suas responsabilidades. Coelho conta ter presenciado uma concessionária entregar para um pequeno agricultor uma máquina e um manual, pouco útil, escrito em mandarim. "*Os fabricantes têm que ter um cuidado maior na entrega técnica e no processo de assistência técnica*", ensina.❑

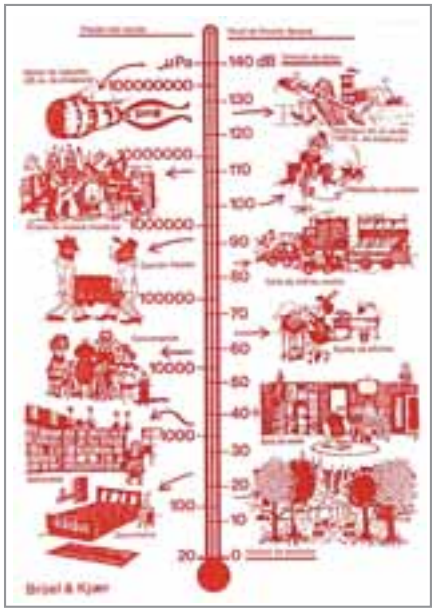
O RUÍDO NOS TRATORES AGRÍCOLAS

A MEDIDA DO RUÍDO

A percepção do som permite a comunicação com as demais pessoas, ouvir uma música agradável, sentir o murmúrio tranquilo do campo, motivos que seriam suficientes para apreciar esse dom. Entretanto, sua utilidade não termina aqui, o som alerta em múltiplas circunstâncias: campainhas, sirenes, alertas, etc., todas elas imprescindíveis para a vida em sociedade e, além de tudo, é um auxiliar poderoso para o manejo das máquinas que fizeram possível nossa civilização: ajuda a detectar suas falhas antes de que os danos possam ser irreparáveis.

Mas, apesar desses efeitos benéficos, a sociedade moderna contaminada pelo som, suspira às vezes, por uns tampões que o eliminem, da mesma forma que as pálpebras fecham os olhos, sem pensar que, entre esses sons molestos, pudesse chegar algum que dependa inclusive nossa vida, ou pelo menos a convivência com os demais.

FIGURA 1.- PRESSÃO DO SOM E EQUIVALÊNCIA DE NÍVEL DE PRESSÃO SONORA



O desconforto de um som não alcança o mesmo nível entre todos aqueles que o escutam, inclusive para algumas pessoas pode resultar agradável, o que para outro resulta incômodo. A música em um volume máximo produzirá um som agradável para aquele que a escolhe, mas provavelmente não opinarão assim os vizinhos que queiram dormir ou descansar; tampouco terão a mesma opinião sobre o ruído de uma moto com descarga livre o condutor que desfruta dela e o pedestre e os vizinhos da rua na qual ele acaba de passar. Mas, não somente a força do som é o que o faz desagradável, tão incômodo pode resultar para aquele que quer conciliar o sono a passagem de um grande caminhão pela rua, como o gotejo contínuo de uma torneira ou o tic- tac do relógio.

Em vista disso, chama-se de ruído a qualquer som não desejável, e seu incômodo será em função da magnitude física desse som, mas também influenciará em grande medida, o estado psíquico da pessoa no momento que o recebe, algo que deve estar presente em sua determinação.

O som pode causar danos materiais por si mesmo: quebrar vidros, rachar paredes, etc., mas o dano fundamental está no fato de que afeta também, a partir de alguns níveis, ao delicado instrumento que serve para sua percepção: o ouvido humano.

O som, por ser uma magnitude, ao mesmo tempo, física e fisiológica, torna-se difícil de ser medido de uma maneira esata, com um aparelho físico capaz de captar o nível, ou o incômodo que produz no indivíduo ao ser submetido a esse determinado som.

Há mais de 25 anos se publicou a Norma para a aproximação da legislação dos Estados membros da EU (União Europeia) sobre o "nível sonoro nos ouvidos, dos condutores dos tratores de rodas", tanto agrícolas como florestais. Nela se estabeleciam limites máximos para o nível de ruído permitido, assim como os procedimentos para realizar a medição.

Apesar da importância que o nível sonoro no posto do condutor tem para a saúde dos condutores, foi um dos regulamentos que mais se atrasou na sua aplicação.

Isto foi uma consequência das dificuldades técnicas que ocasiona baixar o nível de emissão sonora que chega ao posto do condutor dos tratores agrícolas, especialmente naqueles de pequeno porte, que normalmente não dispõem de cabina fechada.

Apesar disso, as coisas tendem a mudar e a indústria adapta seus produtos, em es-

FIGURA 2.- NÍVEIS DE PRESSÃO SONORA AUDÍVEL PARA DIFERENTES FREQUÊNCIAS (BRÜEL & KJAER)

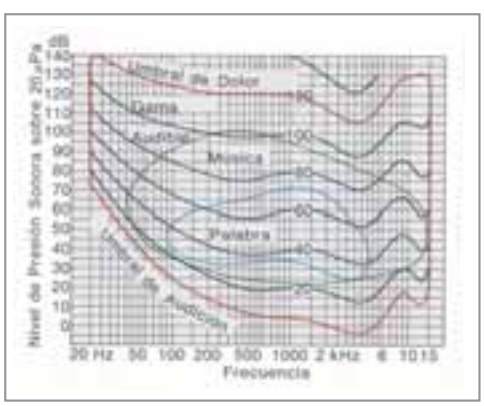
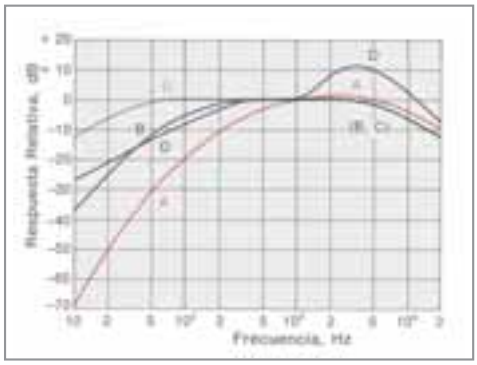


FIGURA 3.- FILTROS DE PONDERAÇÃO EM FUNÇÃO DA FREQUÊNCIA (BRÜEL & KJAER)



pecial os motores integrados nos tratores agrícolas, para cumprir algo que não é supérfluo, mas sim essencial desde o ponto de vista da ergonomia e da saúde do condutor.

PRINCÍPIOS FÍSICOS DOS FENÔMENOS ACÚSTICOS

Variação da pressão de uma onda

As ondas sonoras estão em frequências entre 20 e 20.000 Hz. A pressão do ar se eleva sobre a pressão atmosférica; este excesso de pressão se denomina amplitude das mudanças de pressão e é proporcional ao comprimento do tímpano.

A pressão atmosférica, pode-se considerar, que se situa a um nível de 100.000 Pascal e a variação que produz o som mais fraco que o ouvido humano pode detectar é de 20 micro-pascal que é um valor 5 x 10^{-9} vezes inferior à pressão atmosférica normal.

As amplitudes de comprimento do tímpano, ainda para sons muito fortes, são extraordinariamente pequenas; assim o comprimento máximo é de 10^{-3} cm para uma frequência de 1000 Hz, enquanto que aos sons mais fracos corresponde um comprimento de uns 10^{-9} cm (comparativamente, o diâmetro de uma molécula é de 10^{-8} cm), pelo qual pode-se dizer que o ouvido é um órgão extremamente sensível.

O som é, desde o ponto de vista geométrico, uma onda, enquanto fisicamente, é uma energia transportada por essa onda

Intensidade e potência acústica

O som é, desde o ponto de vista geométrico, uma onda, enquanto fisicamente, é uma energia transportada por essa onda. A intensidade "I" de uma onda é definida como a quantidade média de energia transportada pela onda por unidade de superfície e unidade de tempo (superfície perpendicular à direção de propagação). Mais resumidamente:

Intensidade [I] = potência média transportada / unidade de superfície.

Para o caso de uma fonte sonora em campo livre (ocupando o centro de uma esfera de raio r), a intensidade será:

$$I\ [W/m^2] = \text{Potência}\ [W] / 4 \times \pi \times r^2 = P^2 / \rho \times u$$

sendo:
P = amplitude das variações de pressão (em Pa = N/m^2)
ρ = densidade média do ar (ou de outro meio)
u = velocidade do som

A intensidade para o som mais forte tolerável seria de 94 x 10^{-6} W/cm^2, enquanto que para o som mínimo audível seria de 10^{-16} W/cm^2

A potência sonora será, por conseguinte, o produto da intensidade pela área da superfície considerada, suposta uniforme a intensidade em toda ela. A potência sonora de uma pessoa falando em tom normal de conversação é de 10^{-5} W, e num tom muito alto de 3 x 10^{-2} W.

A Potência necessária para saturar uma sala com som forte, considerando como su-

perfície a de uma semiesfera de 20 m de raio (área igual a 25×10^6 cm^2), com intensidade de 10^{-4} W /cm^2, será:

Potência acústica = $10^{-4} \times 25 \times 10^6 = 2\,500$ W = 2,5 kW

A potência elétrica que permitiria conseguir mediante alto falantes sería uma potência acústica muito maior, como consequência da baixa eficiência na transformação.

Nível de intensidade e sonoridade

Devido ao grande intervalo de intensidades para as quais é sensível o ouvido, é mais conveniente utilizar uma escala logarítmica para medí-la. Define-se o nível de intensidade L_i, de uma onda sonora como:

$$L_i = 10 \times \log I / I_0$$

Sendo I_0 uma intensidade arbitrária que se toma igual a 10^{-16} W/cm^2, e que corresponde aproximadamente ao som mais fraco que se pode ouvir.

A intensidade de uma onda sonora é uma característica puramente objetiva, ou física, sem que seja preciso a intervenção do ouvido humano para sua medição

Os níveis de intensidade se expressam em decibéis (dB). Primitivamente definiu-se o "bel" ($L_I = \log I / I_0$), resultando uma unidade excessivamente grande, pelo qual passou-se ao decibel que é a décima parte do bel.

A intensidade máxima que o ouvido pode tolerar de 10^{-4} W / cm^2, corresponde a um nível de:

$$L_I = 10 \times \log 10^{-4} / 10^{-16} = 120 \text{ dB}$$

A intensidade de uma onda sonora é uma característica puramente objetiva, ou física, sem que seja preciso a intervenção do ouvido humano para sua medição. O aumento da intensidade de uma onda provoca um aumento da percepção auditiva (sonoridade) que não pode ser medida com aparelhos físicos. A sonoridade é, com bastante aproximação, proporcional ao logaritmo da intensidade, ou seja, ao nível de intensidade.

Esta medida se realiza mediante sonômetros (medidores de nível de som), instrumentos aos que se incorporam filtros de ponderação estudados para que a medida seja representativa da percepção do som no ouvido humano, já que as frequências do som fazem variar seus efeitos na audição. Assim, os filtros ponderadores (A, B, C, D), reduzem a magnitude física medida em função da frequência. Uma alternativa aos filtros é o estudo do som em oitavas e terços de oitava.

As intensidades e as pressões das ondas sonoras estão relacionadas segundo a expressão:

$$I / I_0 = P^2 / P_0^2$$

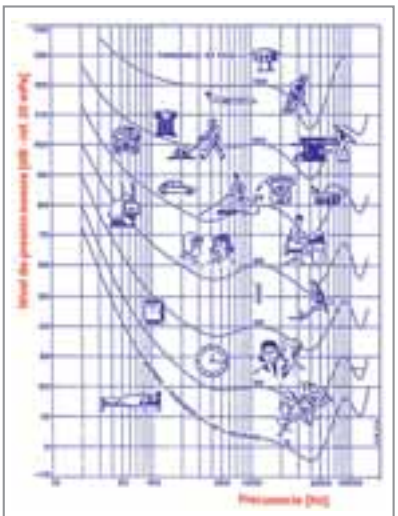
Segundo essa expressão o nível de pressão sonora será:

$$L_p \text{ [dB]} = 20 \times \log P / P_0$$

O nível de intensidade que produzirá uma fonte so-

nora que duplica sua energia de emissão (som produzido por duas máquinas, comparado com o que se produzirá com uma somente) se calcula como segue:

FIGURA 4.- NÍVEIS DE SONORIDADE EM FUNÇÃO DA FREQUÊNCIA DO SOM



Fuente: (Brüel & Kjaer)

$$L_{I1} = 10 \times \log I_1 / 10^{-16}$$

$$L_{(I1+I1)} = 10 \times \log (I_1 + I_1) / 10^{-16} = 10 \times \log 2 + L_{I1} \simeq 3 + L_{I1}$$

Ou seja, 3 dB mais que o correspondente a uma máquina somente.

A variação da sonoridade (nível de intensidade) que se produz a medida que se afasta a fonte sonora em campo aberto, partindo de uma distância R_1 para passar a outra R_1, será:

$I_1 = E1 / 4 \pi R_1^2$; com um nível sonoro de: $L_{I1} = 10 \times \log_{I1} / 10^{-16}$

$I_2 = E1 / 4 \pi R_2^2$; com um nível sonoro de: $L_{I2} = 10 \times \log I_2 / 10^{-16}$

pelo que:

$$I_1 / I_2 = R_2^2 / R_1^2;$$

$$L_{I2} = L_{I1} + 10 \times \log R_1^2 / R_2^2$$

No caso de $R_2 = 2 \times R_1$

$$L_{I2} = L_{I1} + 10 \times \log 1/4 = L_{I1} - 10 \times \log 2^2 = L_{I1} - 10 \times 0.6 = L_{I1} - 6$$

O que indica que com o dobro da distância o nível de intensidade é menor em 6 dB.

Levando em consideração que a medida do som se realiza segundo uma escala logarítmica, um aumento de 6 dB supõe o dobro da pressão sonora. Um aumento de 3 dB é o limite de aumento perceptível pelo ouvido, sendo 5 dB de aumento claramente perceptível e 10 dB de aumento supõe que o som seja percebido como duas vezes mais forte.

Para entender a diferença entre potência acústica e pressão sonora pode-se utilizar uma analogia com o calor: a potência acústica seria equivalente à potência calorífica de uma fonte de radiação, enquanto que a pressão sonora equivaleria à temperatura no ponto de medição.

LIMITAÇÕES REGULAMENTARES

Para evitar que aconteçam perdas de capacidade auditiva nos condutores dos tratores agrícolas como consequência de que a intensidade sonora alcançada no posto de condução supere determinados níveis, foi estabelecida uma regulamentação específica, que está resumido a seguir.

OS EFEITOS DO SOM SOBRE O INDIVÍDUO

Se o nível sonoro alcança valores elevados que ul-

trapassem o simples incômodo, se produz um ensurdecimento como consequência reflexa da diminuição da sensibilidade, e, se é mantido um tempo muito longo ou com muita intensidade, se produz uma fadiga auditiva mais ou menos recuperável.

Se nas 8 horas de permanência em um posto de trabalho se recebe certa dose de energia sonora, a recuperação do ouvido pede um tempo de repouso cada vez mais longo, e acontece por fim uma perda auditiva permanente, se o limite perigoso tiver sido ultrapassado. Assim, como consequência desta fadiga auditiva, detecta-se uma perda de audição em alguns condutores de tratores agrícolas que superam este limite de periculosidade.

Entretanto, a perda de audição não é a única consequência do ruído que o tratorista recebe no posto de condutor. O nível de ruído tem uma influencia notável, mas também, as situações particulares podem aumentar ou diminuir o efeito negativo sobre o condutor.

Podem ser estabelecidos os seguintes limites em relação ao efeito do ruído sobre a pessoa que o recebe:

menos de 30 dB (A)	Nenhum efeito
mais de 30 dB (A)	Reações psíquicas
mais de 65 dB (A)	Reações vegetativas
mais de 85 dB (A)	Alterações reversíveis, ou inclusive irreversíveis, do ouvido
mais de 120 dB (A)	Dano mecânico na audição

No intervalo de 30 a 65 dB(A) os efeitos psíquicos são predominantes, e afetam de maneira muito diferente a cada pessoa

Intensidade sonora [dB(A)]	81	85	88	92
Perdas de audição (% de indivíduos controlados)	2	5	10	20

No intervalo de 30 a 65 dB(A) os efeitos psíquicos são predominantes, e afetam de maneira muito diferente a cada pessoa. Podem ser causa de sensações desagradáveis e de danos, quando o ruído se produz de forma continuada ou regularmente, por liberação de mecanismos fisiológicos.

No intervalo situado entre 65 e 85 dB(A), além dos efeitos psíquicos, são produzidos efeitos físicos por intermédio do sistema nervoso vegetativo (aumento da pressão sanguínea, aumento do ritmo cardíaco, problemas metabólicos, tensão muscular e diminuição da circulação sanguínea da pele).

Quando se superam os 80 dB(A) são detectadas perdas crescentes de percepção auditiva. Das experiências realizadas em diferentes países pode-se deduzir que as perdas de audição nos indivíduos, submetidos a níveis de ruído superiores aos 80 dB(A), seriam:

A partir de uma certa intensidade e de uma certa duração, o ruído causa dano ao ouvido. Com isto fez-se necessária a fixação de limites para o ruído, e o posto de condutor dos tratores agrícolas não pode ser uma exceção.

LIMITAÇÕES LEGAIS

A legislação espanhola, há muitos anos, estabelece que para qualquer posto de trabalho em que se superem os 80 dB(A) o trabalhador deverá usar meios de proteção pessoal (tampões, capacetes, etc.).

Nos tratores agrícolas a utilização destes elementos é incompatível com a condução. Entretanto, a medida do nível de ruído no posto de condução, especialmente em tratores antigos, coloca em evidência que se superam va-

lores que podem afetar de forma notável a audição do condutor. Pela dificuldade de se conseguir os níveis de ruído que a legislação estabelecia, a já citada obrigatoriedade não tem sido exigida pelas autoridades responsáveis.

É necessário levar em conta, entretanto, que o som não se produz de forma contínua, assim que níveis tão elevados não resultam tão perigosos como a principio parece. Pode-se relacionar o incômodo auditivo com a energia acumulada nos elementos anatômicos que se encarregam de recebê-lo, produto da intensidade sonora pelo tempo de exposição totalizado (8 h em um día, ou 40 h por semana).

Nível de ruído dB(A)	90	95	100	105	110	115
Tempo de exposição	8 h	4 h	2 h	1 h	30 min	15 min

Assim, as normas ANSI admitem aumentos de 5 dB para períodos de exposição reduzidos pela metade. Com esta regra, pode-se estabelecer o seguinte quadro de nível/permanência:

A utilização de dosadores de ruído, que acompanham o trabalhador durante a jornada e registram a dose que recebeu, permite detectar um possível dano antes de que efeitos irreversíveis sejam produzidos.

Para estabelecer uma Lei na qual se limitem os níveis de ruído nos tratores agrícolas, é necessário fixar previamente o modo de trabalho do trator. Também há uma relação direta entre a potência desenvolvida e o nível de ruídos que se alcança nos ouvidos do condutor, salvo que se utilizem silenciadores apropriados.

Para determinar o nível de ruído no posto de condução, é necessário realizar os ensaios segundo determinadas normas técnicas

A LEI EUROPEIA

Na determinação das emissões sonoras que derivam-se da utilização dos tratores agrícolas, é preciso distinguir dois aspectos: a medida do ruído emitido no ambiente, que somente interessa a efeitos de tráfego na estrada (Anexo IV da Lei 74/151/CEE), e a mais importante, que é a que se refere ao nível sonoro nos ouvidos do condutor.

Para determinar o nível de ruído no posto de condução, é necessário realizar os ensaios segundo determinadas normas técnicas, sendo recomendável, desde uma perspectiva europeia, o procedimento incluído na Lei 77/311/CEE.

De acordo com a citada Lei, para realizar a medição do nível sonoro no posto de condução deve-se utilizar um "sonômetro" que cumpra as especificações da Comissão Eletrotécnica Internacional (CEI nº 179), que se utilizará nas seguintes condições:

Medida do ruído emitido no ambiente (EMA-Madri)

- Com o trator vazio (sem acessórios opcionais) e sem nenhum objeto que possa exercer perturbações em seu nível sonoro;
- Com os pneus na pressão recomendada pelo fabricante e em condições de funcionamento normal do trator (temperatura, aberturas de ventilação, etc.)

Para realizar as medidas o trator se moverá por uma zona limpa e suficientemente silenciosa, como um espaço aberto de 50 m de raio, com uma superfície plana de mais de 20 m, fazendo um trajeto sobre uma pista horizontal bem pavimentada, limpa e seca, em condições meteorológicas de céu limpo e com pouco vento. O nível sonoro ambiental devido ao vento e a outras fontes de ruído deve ser inferior, ao menos, em 10 dB(A) ao nível de ruído do trator.

Se for utilizado um veículo complementar para fazer as medidas (freio dinamométrico), este deve estar suficientemente afastado do trator para evitar interferência. Todas as determinações devem ser feitas no mesmo trajeto.

Para realizar a medição, deve-se situar o microfone do sonômetro, dirigido para a frente, a 250 mm do plano médio do assento do trator (em ambos os lados para determinar o maior dos valores) e a 790 mm acima, e 150 mm à frente do Ponto de Referência do Assento (PRA), o que aproximadamente significa situá-lo em uma posição próxima da orelha do condutor

A medida será feita, com o sonômetro em resposta "lenta", em uma marcha que proporcione uma velocidade próxima a 7,5 km/h, com o acelerador no fundo e aumentando progressivamente a carga, mediante um carro dinamométrico arrastado pelo trator, para obter o máximo nível de ruído. Além disso, se realizarão medidas em outras relações de marcha para determinar se em alguma delas se supera (em mais de 1 dB(A)) o nível de ruído médio na correspondente a 7,5 km/h.

Para realizar a medição, deve-se situar o microfone do sonômetro, dirigido para a frente

A Lei oferece também a possibilidade de fazer a medida nas mesmas condições das anteriormente indicadas, circulando sem carga, ou seja, enquanto se desloca sem arrastar o veículo freado que era necessário para o ensaio com carga. Nestas condições de medida a intensidade sonora se reduz, portanto os limites máximos estabelecidos pela Lei são mais baixos que os fixados para o ensaio com carga.

Os ensaios são realizados nos tratores tanto com as portas fechadas como abertas, especialmente se o fabricante estima que se pode trabalhar em ambas situações, assim como abrindo janelas e outras aberturas de ventilação.

A Lei estabelece para qualquer trator homologado com "tipo CE" os seguintes limites:

Quando em 1977 foi publicada a Lei 77/311/CEE se estabeleceu um período transitório para que os fabricantes pudessem adaptar seus produtos que deveria acabar em 1º de outubro de 1981.

A realidade foi muito diferente. Amplamente superado este período transitório se seguiu tolerando, para a homologação de tipo CE, níveis de 6 dB(A) acima dos marcados como limites, ou seja 92 e 96

Tipo de ensaio	Nível máximo admitido
Com carga (freio dinamométrico), segundo Anexo I da Lei 77/311/CEE	90 dB(A)
Sem carga (trator circulando vazio com aceleração segundo Anexo II da Lei 77/311/CEE	86 dB(A)

É difícil chegar a um acordo para estabelecer valores comuns de referência

dB(A) respectivamente. Os valores excepcionais admitidos se referiam aos aplicáveis a tratores sem cabina fechada, ou medidos durante o ensaio realizado com as portas abertas, tanto com carga (Anexo I) como vazios (Anexo II).

É preciso levar em conta que estes limites foram um compromisso diante da dificuldade de conseguir um afastamento suficiente no posto de condução. A transmissão do som pela estrutura resistente da cabina, pedais, volantes, etc., obrigava a modificar os projetos e os fabricantes precisaram de certo tempo para poder se adaptarem à nova regulamentação, especialmente para reduzir a emissão sonora dos motores.

No caso dos tratores equipados somente com (APCC) arco de proteção contra capotamento (sem cabina fechada) e nos tratores pequenos a dificuldade para reduzir o nível sonoro aos limites estabelecidos na UE é alta, pela grande influência que tem as modificações necessárias sobre os custos do produto. Atualmente, essa Lei está plenamente em vigor.

RUÍDO NOS OUVIDOS DO CONDUTOR DO TRATOR COM MÁQUINAS ACIONADAS

A Lei de "segurança nas máquinas" estabelece a obrigatoriedade de incluir no manual do operador das máquinas acionadas o nível de ruído emitido pela mesma em condições normais de trabalho.

O nível sonoro nos ouvidos do condutor será o emitido pelo trator, o que deve ser acrescentado o correspondente da máquina, considerando que essa fonte de ruído situa-se a uma determinada distância do posto de condução.

É difícil chegar a um acordo para estabelecer valores comuns de referência, dada à variabilidade dos resultados obtidos em múltiplas experiências de campo. A esse respeito, no quadro 1 são apresentados os valores obtidos em uma série de provas, realizadas na Itália pelo CNR-Turim, acionando as máquinas com um motor elétrico (fonte: S. Potecchi – Anais da Academia de Agricultura de Turim – 1998/1999), para seu acionamento estacionário, sem que se some o ruído emitido pelo trator que acionaria a máquina no campo.❑

Prof. Luis Márquez

QUADRO 1.- NÍVEL MÉDIO DE PRESSÃO ACÚSTICA CONTÍNUA EQUIVALENTE PONDERADA A, EM DIFERENTES MÁQUINAS AGRÍCOLAS

Maquinas	Modelos avaliados	Potência média [kW]	Velocidade [km/h]	$L_{Aeq.T}$ [dB(A)]	L_{Cpico} [dB(C)]
Reboque espalhador de estrume	4	-	5.1	75.4	102.2
Adubadora suspensa no sist. hidráulico	5	44.1	-	73.8	91.1
Rolo cultivador	1	50.2	4.0	83.4	107.1
Rolo cultivador rotativo	3	88.0	4.0	82.4	104.1
Grade de dentes	1	37.0	5.2	78.8	104.8
Grade rotativa de dentes com rolo	1	55.0	4.6	83.3	105.0
Semeadora de precisão	1	47.8	7.0	84.2	99.1
Segadora de barra dupla de corte	2	12.5	7.3	81.7	103.4
Segadora de discos	3	29.5	11.6	86.9	107.6
Segadora rotativa de tambores	1	47.8	6.8	90.3	108.7
Ancinho enfileirador	2	29.5	6.5	67.2	100.9
Segadora - acondicionadora	3	48.0	8.0	84.1	104.0
Enfardadoras	2	21.0	2.0	78.5	103.2
Enfardadoras de Rolo	4	44.0	5.8	82.0	114.1
Picadora de resíduos vegetais	2	64.0	3.9	93.2	111.6

Faleceu Jaime Ozi, Diretor e fundador da empresa Dinamica Tratores, Implementos e Peças

No passado dia 15 de julho faleceu Jaime Ozi, um dos empresários mais importantes do setor de maquinário agrícola, implementos e peças do nosso país. A empresa fundada por ele ha 54 anos, Dinamica Tratores, Implementos e Peças é hoje uma das líderes no competitivo mercado de reposição de peças agrícolas, porém ao longo de sua história foi também fabricante e montadora de maquinário agrícola, sendo uma das pioneiras neste segmento de mercado.

Com Jaime Ozi alimentamos durante anos uma amizade forte, que foi refletida em diferentes entrevistas, tanto na nossa revista da Espanha **agro***técnica* como, mais recentemente, na nossa revista irmã **AGRI**WORLD, em cujo número do passado mês de abril, nos contava sobre sua trajetória no mercado, assim como sobre suas perspectivas para o futuro.

A continuidade da empresa está amplamente consolidada através de seus filhos, mantendo a mesma trajetória empresarial focada no fortalecimento do setor de reposição agrícola.

A partir destas páginas, a equipe da Oldmen Edições quer render esta pequena homenagem a este grande homem, bom amigo e empresário, e unir-se à dor da sua família e amigos por tão dolorosa perda.❑

O fabricante de pneus Trelleborg Wheel Systems segue apostando muito forte no setor agrícola

O MUNDO TRELLEBORG

Maurizio Vischi, Presidente do TWS, em seu escritório em Tivoli.

Passou mais de uma década desde que adquiriu a divisão agrícola da Pirelli. Neste tempo, a Trelleborg teve muito clara sua linha de atuação até se consolidar como um autêntico especialista na fabricação de pneus agrícolas.

Uma cidade carregada de história abriga a sede central da Trelleborg Wheel Systems (TWS). Em Tívoli, lugar de veraneio para ilustres imperadores da antiga Roma – cidade situada a 35 km, ao norte – não somente se encontram os templos de Sibila e de Drusila, a igreja da Anunciação, a porta de São João ou a ponte de São Martinho, também conta, desde princípios do século XX, com uma importante fábrica de pneus, propriedade da empresa italiana de borracha IAC até 1939, quando a Pirelli a comprou, mas até 1978 não começaria com a produção de pneus radiais para o setor agrícola.

Em 1999, o grupo Trelleborg adquiriu a fábrica e, desde então, realizou importantes investimentos para aumentar sua capacidade de produção. Os edifícios e instalações foram remodelados para melhorar o rendimento da fábrica nas áreas de segurança, meio ambiente e gestão de riscos. “Graças ao esforço de toda a equipe, o gru-

po Trelleborg goza de uma grande reputação. Estamos muito satisfeitos com o desenvolvimento conseguido nos últimos anos", afirma o Presidente, Maurizio Vischi.

Hoje em dia, a Trelleborg tem sua sede global, suas operações internacionais e o departamento central de I+D em Tívoli, cujas instalações têm uma superfície total que supera os 224.000 m², com um quadro de funcionários de aproximadamente 600 pessoas.

Há alguns meses se decidiu levar para lá a produção da gama de pneus florestais, dado o importante crescimento deste segmento, para aproveitar sinergias e transferir os elevados padrões de qualidade aplicados nos pneus agrícolas. A linha Trelleborg Twin Forestry conta com mais de 420 modelos desenvolvidos para oferecer a máxima tração nas condições mais exigentes de trabalho.

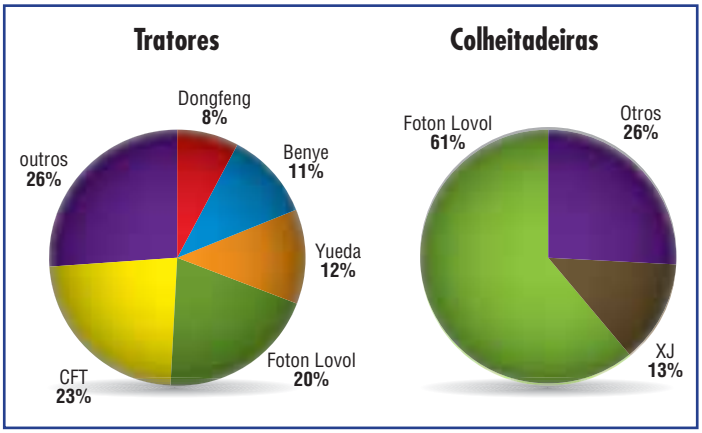
Além do que, conta com outras cinco fábricas mais em: Sävsjö (Suécia), Liepaja (Letônia), Xingtai (China) e Kelanyia e Malwana (Sri Lanka), com mais de 2.300 empregados. A cifra de vendas em 2010 alcançou os 314 milhões de euros, dos quais 69% se focalizam na Europa Ocidental, 16% na América do Norte e 15% no resto do mundo.

Do seu negócio, 69% do total são constituídos por pneus agrícolas e florestais, 31% destinados à gama industrial, 55% são destinados a equipamentos novos, e o resto ao mercado de reposição, para o qual conta com uma equipe de mais de 200 pessoas somente na Europa, e mais de 400 em todo o mundo, conseguindo com isto estar o mais próximo possível do cliente e completar as entregas em 24 horas.

"O crescimento é gradual, agora estamos preparados para reforçar nossa presença nos mercados emergentes", destaca o Presidente da Unidade de Negócio de Pneus Agrícolas e Florestais, Paolo Pompei. A Trelleborg é a única fabricante europeia de pneus e rodas completas para a agricultura desde 3,5 a 48 polegadas.

A última novidade chegou ao Salão Internacional de Máquinas Agrícolas (SIMA) de Paris, com a apresentação do

Distribuição, por marcas, das vendas de tratores e colheitadeiras na China



Imagens do interior da nova fábrica da Trelleborg na China.

TM BlueTM, um novo conceito de pneu agrícola que busca um maior respeito ao meio ambiente, uma maior produtividade e um menor consumo de combustível com a conseguinte redução das emissões de CO2. "É um ponto de partida em direção à máxima eficiência", adverte Paolo Pompei.

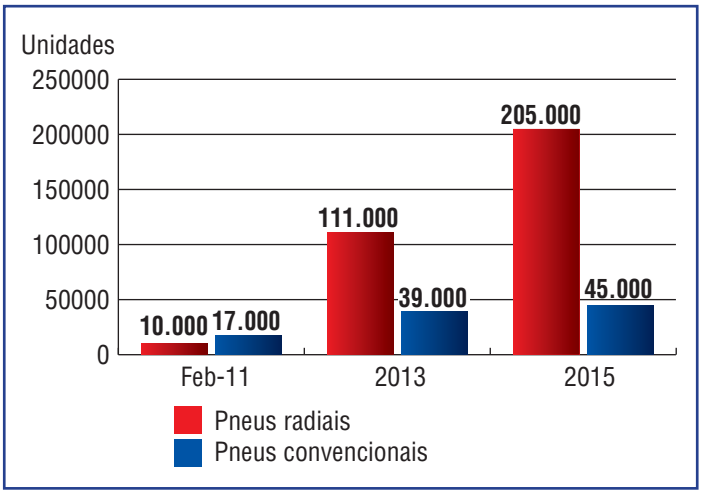
Expansão na Ásia

O mercado asiático, especialmente o chinês, se converteu no principal objetivo a curto e médio prazo para a Trelleborg. Neste contexto se situa a aquisição de uma fábrica em Xingtai (Hebei) que faz parte de um plano de industrialização dirigido a satisfazer a demanda dos mercados locais de pneus diagonais e radiais, assim como a produção da segunda marca de radiais, projetada totalmente pela Trelleborg, denominada Maximo.

Nas instalações de Xingtai, que tem uma superfície coberta de 24.000 m² e ampliáveis em outros 4.000 m², está previsto um investimento de 13 milhões de euros, com um crescimento continuado do número de trabalhadores (200 este ano, com uma previsão de até 300 em 2013). A capacidade produtiva estimada alcançará os 150.000 pneus em 2013 e os 250.000 em 2015.

Esta operação converte a Trelleborg no primeiro fa-

Capacidade produtiva total até 2015



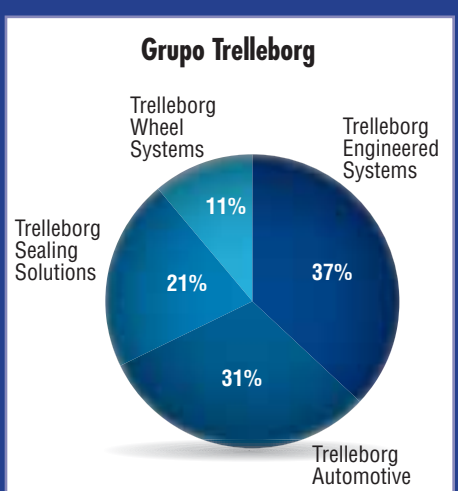
100 anos de experiência

O Grupo Trelleborg acumula mais de um século de experiência no setor da borracha com soluções dirigidas à indústria química, construção aeroespacial, com sistemas anti-vibrações, suportes para motores, rolamentos para infraestruturas… e, lógico, pneus agrícolas, florestais e industriais de diversos tipos e dimensões.

O GRUPO TRELLEBORG EM CIFRAS

Ano de fundação:	1905
Faturamento em 2010:	2.900 milhões
Europa Ocidental:	52%
América do Norte:	20%
Resto do mundo:	28%
Empregados:	20 393
Presença mundial:	43 países
Fábricas:	120

DISTRIBUIÇÃO DAS VENDAS POR ÁREAS DE NEGÓCIO



bricante de pneus agrícolas com uma fábrica produtiva na China, um mercado que, junto ao da Oceania, pode alcançar os 4.500.000.000 de pessoas no ano de 2025, segundo os cálculos da companhia. Este mesmo estudo estima em 122 milhões de hectares a superfície cultivável no país (Europa Ocidental ronda os 75 milhões de hectares), com mais de 256 milhões de propriedades agrícolas. Apenas 41% dos trabalhos agrícolas estão mecanizados, assim que o cres-

Lorenzo Ciferri, Diretor de Marketing.

cimento do mercado da maquinaria agrícola chegou a ser de 70% em cinco anos, onde o trator médio tem uma potência de 70 CV.

As possibilidades de expansão são, portanto, muito grandes. Os grandes fabricantes também o consideram assim e calculam que somente até 2014 poderão ser comercializados 50.000 tratores na China, fato que os levou a tomar posições. A New Holland tem fábricas em Shangai e Harbin, A John Deere em Ningbo, Tianjin e Jiangsu, a AGCO em Changzou e a Same Deutz-Fahr em Dalian.

No caso da Trelleborg, a nova fábrica de Xingtai amplia sua plataforma na Ásia, onde já contava com instalações em Colombo (Sri Lanka) e escritórios comerciais na Malásia, Indonésia, Singapura e 6 filiais na Austrália.

Setor industrial

Há alguns meses, a Trelleborg assinou um acordo para a aquisição da britânica Watts, uma das principais companhias em nível global dentro do mercado de pneus industriais. "Somos o 'número um' neste setor e esta operação reforça nossa posição e possibilitará uma maior expansão geográfica e presença no serviço de pós venda", assegura Maurizio Vischi, Presidente do TWS.

A operação faz parte da política de "internacionalização produtiva" do grupo e além disto, permitiu "aumentar a eficiência de produção de nossa moderna fábrica do Sri Lanka com vantagens substanciais para nossos clientes", sublinha o diretor. "A aquisição do grupo Watts Tyre, com sua ampla rede de vendas em mais de 60 países e líder em muitos mercados em crescimento, cria excelentes condições para incrementar a presença geográfica da Trelleborg, es-

Maurizio Vischi e Paolo Pompei.

pecialmente nos mercados asiáticos", acrescenta.

Imagem diferente

As campanhas de publicidade e marketing realizadas pela TWS foram sempre muito chamativas. Pneus com olhos de uma fera, pequenos automóveis equipados com grandes pneus agrícolas, ou inclusive a utilização dos logotipos dos principais fabricantes de tratores, são somente alguns exemplos.

A companhia mantém relações muito estreitas com as grandes marcas do setor da mecanização agrícola para o desenvolvimento de novos produtos, assim como na organização de atividades de formação ou promocionais. Por exemplo, no mês de abril passado vinte técnicos da Massey Ferguson visitaram a central de Tívoli; alguns meses antes, em setembro, a Trelleborg participou nos Efficient Power Days que a Case IH organizou em Praga, como também colaborou com o Grupo Same Deutz-Fahr há algumas semanas em Sevilha motivados pela da apresentação do Agrotron TTV com motor de 4 cilindros.❏

Arnaldo Adams Ribeiro Pinto
diretor presidente da Santal

"Temos a flexibilidade e agilidade que faltam às grandes empresas"

A Santal completou meio século de mercado desde a sua criação por D. Luiz Antonio Ribeiro Pinto e sua história vem sendo marcada por números: 350 trabalhadores, 30 000 unidades de reboques, a 1ª colhedora de cana-de-açúcar 100% brasileira, exportações para mais de 25 países... Onde você imagina que poderá chegar a Santal? Qual tem sido a sua trajetória nesses 50 anos?

A história da Santal é marcada pela constante inovação nas soluções de mecanização, especialmente para o segmento canavieiro. Diversas patentes foram registradas ao longo destes anos, como o Termodensímetro compensado, instalado na lateral das bombas de etanol, nos postos de combustíveis, para medir a qualidade do combustível. Desde o inicio do Proálcool, nada foi desenvolvido que o superasse. Acredito que esse é o espírito da empresa e seu caminho para o futuro.

Não há dúvida de que o setor de produção de cana-de-açúcar para biocombustíveis está na "moda"... Seria uma moda passageira? Vocês estariam preparados para mudar ou expandir a sua produção com outras máquinas agrícolas ou dar-lhes outra aplicação como no setor florestal, por exemplo, como o fez a Claas?

O setor de mecanização para o mercado canavieiro ainda tem muito para crescer. O plantio mecanizado está na casa de 5%, a colheita em 55% e a produção de cana deve dobrar em 12 anos. Entretanto, pretendemos diversificar nosso portfólio e, dentro do Planejamento Estratégico, estamos analisando outros segmentos.

É evidente que nosso país exerce um protecionismo para as nossas empresas, mas o que aconteceria se, por acaso, caísse esse nível de proteção para empresas como a sua?

Hoje, o Brasil está completamente exposto à concorrência mundial e a agricultura brasileira é uma das menos subsidiadas do mundo. Produzimos o açúcar e etanol mais baratos do planeta. A carga tributária é uma das mais altas do mundo, assim como os custos e despesas financeiras. Os custos de matérias primas e componentes estão em patamares muito elevados e a logística interna como rodovia, portos e aeroportos é um grande "gargalo" do setor. Não consigo enxergar onde está o protecionismo.

A Santal compete com multinacionais com grandes possibilidades de desenvolvimento de produto, e com o fator favorável de estarem implantadas em outros países. Como está a evolução da empresa considerando estes fatores?

Sem dúvida nenhuma, as multinacionais têm recursos importantes e uma extensa rede internacional. Porém, nós estamos no centro mundial da produção canavieira, e nosso mercado é muito especializado, o que gera uma certa barreira tecnológica. Grandes empresas do exterior deixaram de fabricar colhedoras por este motivo, ou seja, têm de estar no Brasil porque é aqui que o mercado acontece. Além disso, somos extremamente focados na cana-de-açúcar e temos diversas soluções criativas que as multinacionais, por diversos fatores, não conseguem acompanhar. Esse é o nosso diferencial. Criamos muito, temos experiência de 51 anos no setor e, pelo nosso próprio tamanho, temos a flexibilidade e agilidade que faltam às grandes empresas.

Dos fabricantes de colhedoras de cana-de-açúcar, apenas a Claas com seu modelo Ventor, não está presente no Brasil. Do ponto de vista da Santal, como seria visto uma joint venture com uma empresa especializada em equipamentos de colheita? E tratores?

Sempre fomos e estamos abertos a projetos que fortaleçam nossa marca e nosso negócio.

A aquisição em 1995 da Cameco pela John Deere, significou para esta última uma forte presença nos mercados canavieros, outros grupos com uma forte presença, não só no nosso país, e com uma importante rede de distribuição, não contam com esta máquina, sendo que poderiam estar com ela nos dias de hoje... Como isso afetaria a distribuição do mercado, considerando que ele até agora "reparte o bolo" entre três empresas, duas delas multinacionais?

O nosso mercado é muito competitivo e muito técnico, além de ser muito exigente. Porém existe muita especulação. Qualquer boa novidade sempre pode alterar o "share" das empresas e é isso que queremos com nossa nova colhedora de esteiras. A rede de distribuição de produtos é muito importante por estar próximo do produtor, apoiando com vendas e serviços. Esse é um dos principais investimentos que faremos nos próximos 5 anos, visando a expansão e capacitação da rede atual.

Vocês têm tido propostas de acordos ou de aquisições nos últimos tempos? Em caso afirmativo, por que não frutificaram?

O interesse mundial no Brasil tem aumentado nos últimos anos. Temos notado uma aproximação de empresas e acreditamos que sempre poderão frutificar bons projetos. Em 2008 um fundo de investimentos nacional de grande porte (BRZ) investiu na Santal e o resultado foi muito positivo. Hoje existe uma governança consolidada, um "back office" funcional e confiável, e um caminho gradual para profissionalização dentro de nossa realidade, visando o crescimento sustentado da empresa

Pretendemos diversificar nosso portfólio e estamos analisando outros segmentos

Com exceção da Santal, as outras máquinas presentes no mercado são de ascendência norte-americana e australiana. Vocês, com tecnología própria, evoluem ano a ano com seus produtos. Na última Agrishow deram um passo adiante com uma nova máquina. Qual será sua próxima novidade?

Lançamos na Agrishow nossa colhedora de cana com esteiras. Até então, estávamos na "briga" do mercado de pneus, que é apenas 6% do mercado total, e chegamos a 50% de market share. Agora vamos entrar no grande mercado que é das máquinas de esteiras. As principais características técnicas da máquina com pneus foram mantidas, como por exemplo, nosso motor diesel girando a 1800 rpm, o que garante redução de 25% de combustível. Com esse novo modelo, pretendemos expandir muito nossa produção de colhedoras. O próximo produto será uma plantadora de cana, extremamente competitiva, versátil e simples.

Finalmente, o que vocês esperam para os próximos anos, referente às questões de desenvolvimento de mercado e de suas máquinas?

Expansão de nossa rede, consolidação da nossa colhedora de esteiras e incremento de exportação. ❑

Emocionante jornada do Grupo Merlo no aniversário do primeiro centenário da criação do primeiro trator italiano

A EVOLUÇÃO DE UM CONCEITO

O GRUPO MERLO ORGANIZOU UM ATO MUITO EMOCIONANTE, NO QUAL, ALÉM DE APRESENTAR SEUS PROJETOS PARA OS PRÓXIMOS ANOS, QUIS APRESENTAR SUA HISTÓRIA A TODOS AQUELES QUE, DE UMA FORMA OU OUTRA, DELA PARTICIPARAM.

Julián Mendieta
Florença (Itália)

Chegamos a um ponto que pensamos que tudo, ou melhor, quase tudo, já foi inventado. Entretanto, ainda há muito a evoluir quando se pensa em conceitos atuais de tecnologia. Vemos isso nos motores de explosão, onde a incorporação da eletrônica, unida a essa mesma evolução da qual antes mencionávamos, criou motores tanto a gasolina como a diesel, com rendimentos e consumos inimagináveis, unidos a uma confiabilidade total, nos demonstram que a meta está distante, às custas da pesquisa e da capacidade de inventar.

Faz, atualmente, 100 anos que um genial inventor, Ugo Pavesi, desenvolveu uma máquina que faria a base de uma tecnologia que, com a passagem do tempo, se viu que era totalmente correta, e, atualmente, com uma evolução lógica, está presente em máquinas que abrangem um conceito amplo de multifuncionalidade, como os equipamentos Multifarmer e Turbofarmer da

Andrea Bedosti, Diretor Comercial e de Pós venda, e Amilcare Merlo, Presidente do Grupo.

Merlo, que soube desenvolver e conjugar, a partir de uma carregadora telescópica, uma máquina multifuncional com tecnologia de última geração, com modelos de base híbrida e convencional.

Para apresentar as últimas novidades, a Merlo realizou uma reunião para apresentar as diferentes ações da empresa em nível de produto, comercial e conceitual, junto com a celebração do Centenário do Primeiro Trator italiano, numa jornada muito especial, no dia 11 de junho, na Academia dei Georgofili de Florença, com a colaboração da UNACOMA e CAMAE.

Merlo, um conceito e uma filosofia

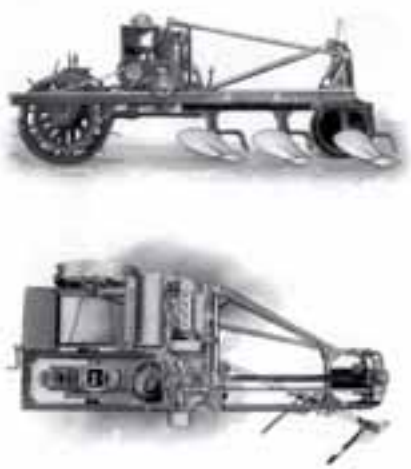
A gama de maquinaria produzida pelo Grupo Merlo, abrange não somente suas já confiáveis telescópicas, mas também máquinas para recolhimento de resíduos urbanos, florestais e

de construção. Uma ampliadíssima gama de maquinaria onde predomina a segurança em um leque de empregos e usos, que se reflete em um faturamento no ano passado de mais de 300 milhões de euros, exportando 74% de sua produção, apoiadas em 5 filiais, 50 importadores e mais de 600 distribuidores. Uma empresa que dedica 8% de seu faturamento à I +D.

O Grupo conta com divisões dedicadas à elevação, movimento de terra e transporte, agricultura, construção… e sendo pioneiro com a série Multifarmer, uma gama de tratores agrícolas com braço telescópico, criando um novo conceito de veículo multifuncional, onde atualmente se uniu um novo modelo de tecnologia híbrida (mecânica-elétrica), na área de construção. Além de suas confiáveis telescópicas, conta com plataformas autopropelidas, betoneiras, transportadores de esteiras, etc., mas sua presença se vê refletida em outros setores, como o recolhimento de resíduos urbanos, compactadores, tratores florestais, porta implementos para limpeza de vias; mas há mais, I + D, Tecnologia de Movimentação e Pesquisa em Novas Tecnologias.

Um convênio para uma comemoração

Coube à Pavesi a honra de criar há 100 anos o primeiro trator italiano e, por isso, Merlo quis homenagear e ofere-



cer um tributo especial, com o apoio da CAMAE e da Academia dei Georgofili, em um cenário como o de Florença, com uma série de intervenções por destacadíssimos acadêmicos, como o Prof. Marco Viere, que apresentou em sua palestra o tema O progresso da Mecanização Agrária; Willian Dozza, eminente conhecedor da maquinaria agrícola histórica e uma das pessoas que mais contribui nessa matéria em nível mundial, e Andrea Bedosti, que protagonizou uma intervenção magistral intitulada "Pavesi-Tolotti, 100 anos, que não envelheceram. Presente e futuro do trator italiano", onde fez uma dissertação demonstrativa da evolução do trator italiano ao longo desses 100 anos, assim como sua contribuição à evolução da agricultura, sendo a Itália um dos países que mais contribuiu para a mecanização na Europa.

O ato foi encerrado pelo Senhor Amilcare Merlo, Presidente do Merlo SpA e Vicepresidente da UNACOMA, no qual agradeceu a oportunidade para se dirigir a um público tão importante, destacando a contribuição da Merlo à evolução do conceito criado por Pavesi, assim como a contribuição para criar máquinas seguras e polivalentes.

O Senhor Amilcare Merlo, junto ao último desenvolvimento de sua empresa.

Também no encerramento do ato foram entregues diplomas àquelas pessoas que se destacaram na propagação da maquinaria agrícola ao longo de sua vida profissional, e assim foram premiados como as duas únicas pessoas da imprensa especializada: um italiano, Furio Oldani, editor da Macchine e Trattori; e Julián Mendieta, editor da AGRIWORLD, que agradeceu o diploma pessoalmente e em nome de toda sua equipe, e sobretudo ao Prof. Luis Márquez por seu apoio e colaboração inestimável.

Já se cumpriu um século desde que Ugo Pavesi desenvolveu uma máquina que fundamentou a base de uma tecnologia que, com a passagem do tempo, mostrou-se correta.

Furio Oldani, editor da Macchine e Trattori, recebendo seu Diploma.

Julián Mendieta, editor da AGRIWORLD, mostrou-se muito agradecido pelo reconhecimento.

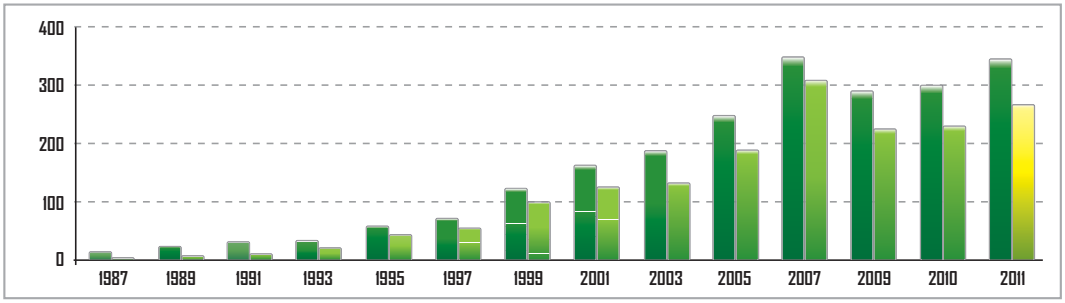
DINAMISMO E INOVAÇÃO

O GRUPO MERLO É UMA REALIDADE INDUSTRIAL DINÂMICA E INOVADORA, CAPAZ DE OFERECER UMA AMPLA GAMA DE MÁQUINAS QUE SE DESTACAM POR SEU ELEVADO NÍVEL TECNOLÓGICO.

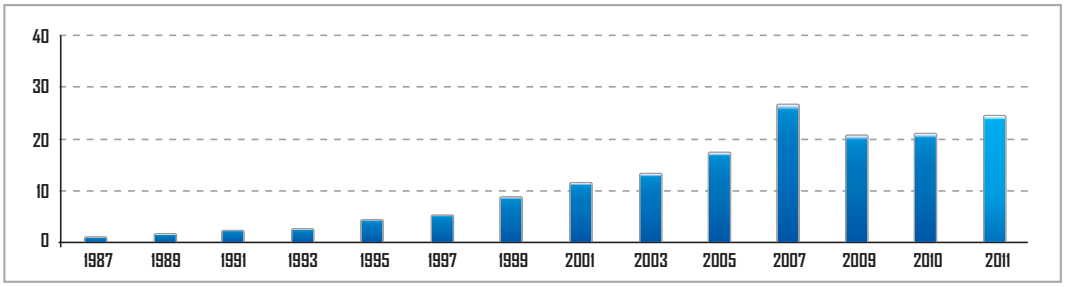
Fundado em 1964, o Grupo Merlo mostrou um crescimento contínuo em seu quase meio século de existência. Isso é demonstrado pelo volume de faturamento alcançado no último exercício, que chegou aos 300 milhões de euros, dos quais 74% correspondem à exportação e 8% destinam-se a I+D.

Outros dados que demonstram seu potencial são o número de empregados, em torno de mil, as 5.500 máquinas (5.000 carregadoras telescópicas) produzidas em 2010 e a extensa rede de vendas, articulada em 5 filiais (França, Alemanha, Reino Unido, Austrália e Ibérica), 50 importa-

O OBJETIVO PARA ESTE ANO É SUPERAR OS 350 MILHÕES DE FATURAMENTO



EM 2011, SERÃO DESTINADOS 23 MILHÕES EM I+D, COM MAIS DE 100 TÉCNICOS E ENGENHEIROS



dores e 600 concessionários em todo o mundo.

A sede do Grupo encontra-se na cidade italiana de Cuneo, onde a superfície coberta supera os 180.000 m². No processo produtivo consome anualmente 1 milhão de m² de gás para soldaduras e 60.000 toneladas de aço, sendo 90% da produção é interna, com 38 robôs, 18 centros de trabalho, 11 estações de corte automático e quatro zonas de pintura de última geração.

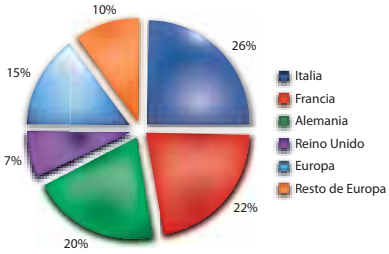
O Grupo está dividido em vários setores: Merlo (tecnologia para a movimentação), Tecno (sistemas para limpeza urbana), Tre Emme (tratores porta implementos), Rent (veículos especiais) e Project (Pesquisa e Desenvolvimento). Paralelamente, também fazem parte da estrutura do Grupo outras áreas independentes como Movimática (serviços B2B –Business to Business –, incluída a aplicação MerloMobility) e CFRM (Centro de formação e recursos).

A companhia trabalha com uma filosofia clara: desenvolver a tecnologia apropriada para melhorar o trabalho. Para isso, mantém vínculos estreitos com a diversidade cultural e as características de cada um dos mercados nos quais está presente em todo o mundo, buscando a máxima proximidade com os clientes e assim conhecer suas necessidades.

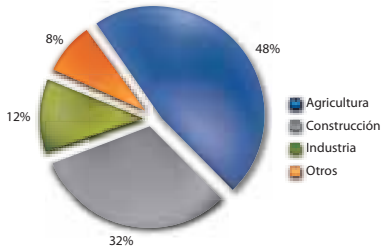
A estratégia do Grupo passa por consolidar sua posição de liderança no projeto de carregadores telescópicos, com a introdução de novos produtos e tecnologias inovadoras. Sua 'força' é a capacidade para concentrar todos os conhecimentos do mercado global.

Também faz parte de seus princípios empresariais o valor como mecanismo para melhorar a segurança do trabalho e das pessoas, a satisfação do cliente, a inovação tecnológica e a qualidade do produto. Tudo isso para fixar como prioridade a liderança tecnológica, o trabalho em equipe e o desenvolvimento cultural com um permanente espírito participativo na sociedade.❑

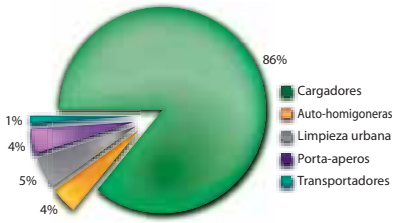
DISTRIBUIÇÃO DO FATURAMENTO POR PAÍSES



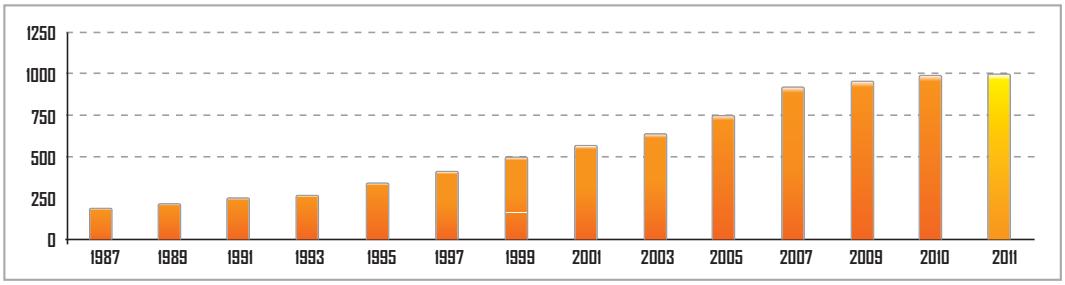
DISTRIBUIÇÃO DAS VENDAS POR TIPO DE PRODUTO



DISTRIBUIÇÃO DAS VENDAS POR SETORES



O NÚMERO DE EMPREGADOS SITÚA-SE AO REDOR DE MIL



Merlo Panoramic P25.6

A NOVA REFERÊNCIA EM MANIPULADORES COMPACTOS

O conceito de manipulador compacto nasceu com Merlo em 1991, com a apresentação do revolucionário P 20.6, de construção original e muitas funções, sendo durante anos referência do mercado. Agora, Merlo lançou uma nova referência nesse setor. Trata-se do novo manipulador, com braço telescópico Panoramic P 25.6, ideal para trabalhar em espaços reduzidos aos quais não podem chegar os manipuladores telescópicos normais, com somente 1,80 m de largura e menos de 2 m de altura.

Compacto, potente, seguro, confiável e rápido é capaz de manipular cargas de duas toneladas e meia, além de trabalhar a uma altura de seis metros.
Também oferece a opção de equipar a mesma cabina de modelos de categoria superior, proporcionando maior espaço, disponibilidade de compartimentos porta-objetos e campo de visão panorâmico.
Devido a soluções inovadoras de projeto, design e construção, a Merlo conseguiu criar um chassi muito robusto que valoriza as funções do aço. Além de que, destaca a eficiência da tração integral permanente e da direção nas quatro rodas, o grande vão livre ao solo, os amplos ângulos de ataque e a velocidade de circulação de até 36 km/h em estradas.

Com total segurança e estabilidade, inclusive nas pendentes mais inclinadas, pode ser usado nos terrenos mais difíceis e nos contextos mais complicados graças ao equilíbrio preciso das massas e ao centro de gravidade da máquina que é especialmente baixo.

As funções do Panoramic P 25.6 incluem 2.500 kg de capacidade; 5,9 metros de altura de elevação; a cabina mais ampla de sua categoria, conforme as normas ROPS/FOPS; visibilidade total a 360o; dispositivo de extração situado completamente dentro do braço telescópico; motor Kubota Euro 3 turbo, 4 cilindros 55 kW (75 CV); eixos Merlo com redutores epicicloidais; transmissão hidrostática com controle eletrônico, com velocidade máxima de 36 km/h e tração integral permanente, com quatro rodas diretrizes.

Massa total vazio com os garfos	(kg)	4.500
Capacidade máxima	(kg)	2.500
Altura de elevação	(m)	5,9
Capacidade na altura máxima	(kg)	1.750
Motor turbo	(kW/CV)	55/75
Velocidade máxima	(km/h)	36

Agrishow (Ribeirão Preto, Brasil, 2-6 maio)

REALIDADE EMERGENTE

Ángel Pérez
Ribeirão Preto
(Estado de São Paulo, Brasil)

O Brasil forma, junto da Rússia, Índia e China, o grupo de países BRIC, cujas economias merecem o qualificativo de 'emergentes' pelas grandes possibilidades de crescimento que parecem oferecer a curto e médio prazo. No caso do Brasil, a concessão da organização dos eventos da magnitude da Copa do Mundo de Futebol (2014) e dos Jogos Olímpicos (Rio de Janeiro, 2016) pode ter acelerado esse processo paulatino de desenvolvimento. Somente nos cinco últimos anos, o setor da construção cresceu mais de 350% e se necessita com urgência mão de obra qualificada para cumprir em tempo os prazos fixados.

O agribusiness, um termo muito amplo que engloba as diferentes atividades econômicas relacionadas com a produção agrícola e os processos sem transformação do produto até sua chegada ao consumidor final, não maneja cifras tão elevadas, embora no último ano, ajudadas também por outros fatores parale-

30 anos mais em Ribeirão Preto

Nas edições anteriores do Agrishow falava-se na possibilidade de mudar a feira para a cidade de São Carlos. Este rumor pôs em alerta os responsáveis políticos de Ribeirão Preto, uma cidade com 560.000 habitantes (informação do censo, dados de 2006), com um importante desenvolvimento do agribusiness, e onde o evento tem uma importância notável na economia. "Quando assumi a prefeitura em 2009, haviam anunciado que a feira se mudaria a outra cidade", explicou na jornada inaugural a prefeita, Dárcy Vera. "Vocês não imaginam como foi difícil lutar por algo que já parecia decidido e feito, mas nós conseguimos".

No ato oficial de abertura da exposição, junto ao ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento brasileiro, Wagner Rossi, encontraram seus homólogos da Argentina, Bolívia, Chile, Paraguai e Uruguai, e se procedeu à assinatura do acordo através do qual a Assembleia Legislativa cede um terreno de 212 hectares, propriedade do Estado brasileiro, para que os organizadores do Agrishow o explorem durante os próximos 30 anos. Até agora, as renovações eram feitas a cada cinco anos.

"Pretendemos oferecer uma maior segurança jurídica para que se realizem grandes investimentos em instalações, pesquisa e desenvolvimento", assinalou o Governador do Estado de São Paulo, Geraldo Alckmim. "O Agrishow está consolidado em Ribeirão Preto. Agora, nosso desafio é que se converta na maior feira agropecuária, não somente da América Latina, mas de todo o mundo", finalizou a prefeita.

los - preços das matérias primas e programas de ajudas oficiais, principalmente - dispararam as vendas de tratores e máquinas agrícolas.

Com este panorama, a 18ª edição do Agrishow chegava fadada ao êxito. Um evento onde abunda a venda direta, com presença nos stands das redes de concessionários junto às entidades financeiras, podia-se vislumbrar números recordes. E em muitos casos assim aconteceu. Todas as empresas que ofereceram dados sobre os resultados obtidos falam de crescimentos de dois dígitos em relação à edição precedente.

Afastada de momento, a ideia exposta por alguns fabricantes de comparecer à exposição unicamente a cada dois anos. Agora sopra forte o vento a favor e, é necessário aproveitar ao máximo depois de haver superado anos complicados. Embora as desigualdades sigam e, provavelmente, seguirão existindo durante muito tempo em um país de dimensões semelhantes, pode-se visualizar certamente que o Brasil emerge.

Ampliar as zonas de irrigação

O ministro de Integração Nacional, Fernando Bezerra Coelho, e o Secretário Nacional de Irrigação, Ramon Rodrigues, assinaram durante o Agrishow um acordo com o objetivo de ampliar a área de irrigação no Brasil e estimular o investimento privado. Trata-se de um Regime Especial de Incentivos para o Desenvolvimento de Infraestruturas que oferecerá reduções de impostos de até 10%. Segundo o ministro, em quatro anos deve ser duplicada a área irrigada no país, até chegar a 16%.

Programas de ajuda

A Câmara de Máquinas e Implementos Agrícolas da Associação Brasileira de Máquinas e Equipamentos (Abimaq), recupera o Programa de Modernização da Frota de Tratores Agrícolas, Implementos e Colheitadeiras (Moderfrota) e o Programa de Incentivos para a Irrigação e o Armazenamento (Moderinfra) mediante a redução das taxas de juros, já que os níveis atuais (entre 7,5% e 9,5%) fez esta opção de financiamento pouco atrativa. A maioria dos agricultores recorreu ao Programa de Apoio ao Investimento (Finame PSI), cujas taxas de juros foram fixadas em 6,5%.

Ajudas para a compra de maquinaria

O Governador do Estado de São Paulo aproveitou o cenário para anunciar o lançamento do programa Pró-Trator 2, para que pequenos agricultores (renda bruta anual de até 40.000,00 reais) possam financiar, sem juros, a compra de um trator que, além disso, terá um desconto de 20%, aproximadamente. "Conseguimos este desconto porque o Estado compra em grandes quantidades", explicou Geraldo Alckmim, que recordou também que cada agricultor terá direito a um financiamento de R$ 20.000,00 para implementos.

Protagonismo italiano

ADR, Merlo y **Trelleborg** fueron algunas de las numerosas empresas italianas que participaron en el certamen.

Mudança na presidência da feira

Maurílio Biagi será o presidente do Agrishow a partir da edição de 2012. Seu predecessor no cargo, Cesário Ramalho, lhe entregou o posto durante a cerimônia inaugural em um emotivo ato no qual se enalteceu sua figura e seu trabalho durante os últimos anos.

Preocupação pela competitividade

"É preciso tomar medidas de proteção industrial". A frase é do Presidente da Abimaq, Luiz Aubert Neto, seriamente preocupado por uma possível "falta de competitividade" dos fabricantes locais. Celso Casale, presidente da Câmara Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas da Abimaq, alerta que com os atuais níveis de câmbio do real em relação ao dólar, as exportações caem e as importações crescem. "Avança a desindustrialização, adverte".

Luiz Aubert Neto, Presidente de Abimaq.

O setor da Construção cresceu 355% nos últimos cinco anos

Estes dados foram repassados pelos responsáveis da New Holland Construção, divisão que contou com seu próprio stand no evento. Este setor cresceu no Brasil 355% no período de 2005 a 2010, enquanto que nos cinco anos precedentes, 2001 a 2005, o aumento foi de somente 3,7%. Segundo o sindicato patronal do setor, Anamaco, em abril deste ano as vendas cresceram 6,5% em relação ao mês anterior e 3% comparadas ao mês de abril de 2010.

A Volvo quer dar "mais competitividade ao agribusiness brasileiro"

A Volvo do Brasil também não faltou ao encontro com o Agrishow, onde contou com um stand de 600 m² onde exibiu quatro modelos de caminhões, dois equipamentos de construção (Volvo Construction Equipment) e motores Volvo Penta.

"O agronegócio é um dos principais fatores de desenvolvimento econômico no Brasil. Em nosso stand quisemos demonstrar como a marca contribui para dar mais competitividade ao agribusiness brasileiro, fabricando os veículos e produtos mais adequados, tanto em produtividade e robustez, como em baixo consumo de combustível e disponibilidade", disse Roger Alm, presidente da Volvo do Brasil.

Iniciativa solidária da Case Construction

Por cada máquina que vendeu durante a feira (e superou as 160 unidades), a Case Construction doou R$ 500,00 ao Hospital do Câncer de Barretos, uma referência na América Latina onde se atende gratuitamente a mais de 90% dos pacientes. Somente este ano, o programa Case Multiação já destinou mais de 1,2 milhões de reais (500.000 euros) a projetos sociais no Estado de São Paulo.

A New Holland Construção se impõe 'Mãos à Obra'

O setor da construção demanda muita mão de obra no Brasil. E entre os fabricantes de maquinaria existe um alto grau de preocupação pela capacitação dos operários.

A New Holland Construção pôs em funcionamento uma iniciativa inédita para ampliar e melhorar a formação dos usuários de suas máquinas. O programa Mãos à Obra, que nos três primeiros meses formou quase 600 profissionais, prevê chegar até os 2.000 durante este ano. Um caminhão-escola com aulas teóricas percorrerá uma dezena de cidades onde também se realizarão práticas dirigidas por especialistas da empresa.

Foi a quarta vez que a New Holland Construção participou do Agrishow e sua presença se justifica pela importância que para esta divisão tem os trabalhos agrícolas, que representam aproximadamente 15% de seu negócio. Este evento é visitado por empresários, prefeitos e muitas outras pessoas relacionadas com as máquinas de construção, que demandam máquinas carregadoras, escavadoras, moto- niveladoras, etc.

Marco Borba, Director General para América Latina; junto a Nicola D'Arpino, Gino Cucchiari y Cristiane Fidler.

Espetaculares circuitos para pick-up

Uma imagem diferenciadora do Agrishow são os belos e espetaculares circuitos que os fabricantes de pick-up traçam no terreno onde expõem seus produtos para que os visitantes interessados possam assumir os controles e possam saborear a experiência em situações limite. Uma destas marcas foi a Toyota do Brasil, que junto a sua ampla gama de pick-up Hilux 4x4, mostrou também o novo Corolla Xei 2.0 L Flex Dual VVT-il.
Segundo os dados oferecidos pelo Gerente Nacional de Vendas, Wladmir Centurião, no primeiro trimestre deste ano a marca incrementou suas vendas da Hilux em 1%, até as 7.530 unidades, e o objetivo é encerrar o ano de 2011 com 35.000 unidades, e a liderança do segmento.

800 demonstrações em campo

São batizadas como 'dinâmicas' e se desenvolvem em terrenos ao lado da exposição estática. Foram umas 800 demonstrações com todos os tipos de equipamentos (trabalho do solo, semeadura, pulverização, colheita, etc.) e em diferentes terrenos e cultivos, que para alguns visitantes são decisivas na hora de escolher um ou outro modelo.
Diariamente se realizam dinâmicas gerais animadas pela organização do evento, com a participação de máquinas similares de vários fabricantes. As principais companhias também dispõem de suas próprias fazendas onde mostram o comportamento de seus produtos em função da demanda dos interessados.

Prêmio para a Montana

A companhia siderúrgica Gerdau entregou no Agrishow os galardões correspondentes à sua 29ª edição do Prêmio 'Melhores da Terra'. O ganhador do troféu de ouro foi a Montana Indústria de Máquinas por sua colheitadeira de algodão Cotton Blue 2826.
A Menta MIT, graças à colheitadeira de cana Colhimenta CM20, e a Jocil Equipamentos, pelo sistema de auto-limpeza de depósitos de grão, receberam os troféus de prata.

Gilberto Zancopé, Presidente da Montana, no centro da imagem junto a Matheus dos Santos Menta e Paulo Weschenfelder, gerente comercial da Jocil.

O giro do Grupo Tortuga

Um dos stands mais chamativos foi o do fabricante de câmaras de ar Tortuga. Além de apresentar uma nova medida, a AG 2018 TR 15, mostrou uma das empresas mais jovens do Grupo, IRA, especializada na produção de peças e acessórios para motos e roupa para motociclistas. Para captar a atenção, realizou demonstrações de giro (looping) em duas rodas com uma moto ancorada em uma estrutura de 5 m de altura.

Grande expansão da AGRIWORLD

Como não podia ser de outra forma, nossa publicação realizou uma importante expansão com o Agrishow. Além de uma ampla difusão da revista por todo a recinto da feira, contamos com um stand em um dos pavilhões cobertos onde recebemos a visita de numerosos profissionais e oferecemos todo tipo de informação a respeito da publicação e seus conteúdos.

Na imagem, alguns dos membros da equipe que estiveram presentes no evento de Ribeirão Preto. Da esquerda para a direita, Julián Mendieta, Clarissa Mombelli, José Fernando Schlosser, Fabiana Setti, Ángel Pérez, Luis Márquez e Borja Mendieta.

O produto 'estrela'

Não foram os tratores, nem nenhuma das diferentes colheitadeiras. As máquinas que tiveram maior protagonismo nesta edição do Agrishow foram os pulverizadores autopropelidos. Aos fabricantes já reconhecidos neste mercado (Montana, Pla, Metalfor…) se unem agora às grandes multinacionais (Massey Ferguson, New Holland, John Deere, Valtra e Case IH), que em sua extensa oferta decidiram incluir este produto em função das possibilidades de negócios que poderão se abrir nos próximos anos.

Oerlikon Fairfield esteve presente em vários stands

Os redutores de torques planetários da Oerlikon Fairfield foram distribuídos em diferentes stands da exposição, já que esta empresa incorpora seus produtos nos pulverizadores autopropelidos de Pla, Montana e CNH, assim como nas colheitadeiras de café da Matão e TDI.

Bras Cab voltou a estar presente

Com um stand onde se observou alguns dos modelos que conformam sua oferta, a Bras Cab participou do Agrishow confirmando a decidida aposta desta empresa pelo mercado brasileiro. A Bras Cab projeta cabinas, com um elevado nível de conforto, para diferentes tipos de máquinas, como tratores, colheitadeiras, pulverizadores, etc.

JOHN DEERE

“Estamos num período favorável para novos investimentos”

“Observamos com muito entusiasmo a recuperação agrícola no Brasil, este é um um período favorável para afrontar novos investimentos”. São palavras do Diretor de Vendas para a América Latina, Paulo Herrmann, durante a coletiva de imprensa organizada pela John Deere durante o Agrishow.

Dentro da sua política em nível global para introduzir inovações dirigidas ao setor agrícola, a companhia se propõe para os próximos cinco anos reforçar sua oferta, sobretudo em equipamentos específicos para a Agricultura de Precisão, para buscar uma maior eficiência produtiva. A John Deere trabalha considerando que a população mundial crescerá 50% nos próximos 30 anos e que a demanda de alimentos duplicará. *“Aumentarão as áreas produtivas e o Brasil é o país que mais pode crescer”*, sublinhou o Diretor de Marketing para a América Latina, João Pontes.

Os diretores recordaram a “liderança mundial” da John Deere, com um faturamento anual de 25 bilhões de dólares e 2,7 milhões de dólares diários destinados a I+D. Na fábrica brasileira de Catalão, onde são produzidas colheitadeiras de cana de açúcar desde 1999, se iniciou um processo de expansão, que representa um investimento de 60 milhões de Reais (aproximadamente 30 milhões de dólares), e que dará como resultado, em 2012, o funcionamento de uma linha de montagem de pulverizadores autopropelidos.

De izquierda a derecha, Werner Santos, Paulo Herrmann, João Pontes, Alfredo Miguel Neto y Paulo Rohde (John Deere Water).

Fruto também desta linha de inovação é a ampliação da gama de produto vivida pela marca. Prova disso são os vinte modelos de tratores (desde 57 a 320 CV) expostos no Agrishow 2011, o triplo em somente cinco anos. No espetacular stand na feira, montado num tempo recorde de três meses, foram expostos muitos produtos, entre os quais se destacaram

como principais novidades a colheitadeira-enfardadora de algodão 7760 e a plantadora de cana de açúcar Greensystem PP1102.

Colhedora de algodão 7760

Muda o conceito da colheita do algodão. Ela proporciona um grande aumento na produtividade ao enfardar o produto enquanto colhe e entregá-lo em fardos redondos, prontos para serem transportados para a algodoeira. O enfardamento pela própria colhedora oferece grandes vantagens em relação ao sistema tradicional de colheita, no qual o algodão colhido é descarregado em um veículo de transbordo e levado para uma prensa onde é prensado e enfardado. No novo processo, a colhedora pode empregar cerca de 92% do tempo de trabalho na atividade da colheita, enquanto na tecnologia convencional o tempo que o equipamento dedica à colheita fica em torno de 70%. A 7760 também proporciona economia de combustível e melhor aproveitamento de mão-de-obra.

Harvester 200D LC

O equipamento exposto pela Divisão Florestal, é utilizado para o corte, desgalhamento, descascamento e o processamento de árvores. O harvester é indicado para florestas de eucalipto de médio a grande porte. É uma opção para produtores rurais que plantam eucalipto em suas propriedades e querem deixar de fazer o corte manual com motosserra.

Plantadora de cana Greensystem PP1102

Desenvolvida no Brasil pela John Deere, foi projetada para o sistema Plene™, da indústria Syngenta, que usa mudas pequenas, com cerca de 4 cm, no lugar das mudas com 40 cm empregadas no sistema tradicional de plantio de cana. A nova plantadora é mais leve, com cerca de um terço do peso das usadas atualmente, e torna o plantio mais rápido e econômico. A PP1102 é o primeiro produto da Greensystem, nova linha de produtos da John Deere.

Colheita de grãos

Sete modelos com a alta tecnologia John Deere. A colheitadeira 1175, que pode ser financiada pelo Programa Mais Alimentos, e os modelos 1470 e 1570 são os equipamentos com tecnologia de saca-palhas. A série 70 STS,

com o sistema de rotor desenvolvido pela John Deere, inclui quatro modelos, com opções apropriadas para os diferentes tipos e extensões de propriedades. Os modelos 9470, 9570, 9670 e 9770 STS oferecem alta produtividade na colheita, com elevada qualidade de grão.

Uma solução do sistema AMS, que reúne os produtos de Agricultura de Precisão da John Deere, o AutoTrac RowSense ou Guia Inteligente para Colheita de Milho, está sendo oferecida como produto aliado à plataforma de milho 600C. O RowSense une dados de posição de satélite com informações de sensores para tornar a colheita mais fácil e eficiente, mesmo em lavouras com condições difíceis.

Os dois modelos de colhedoras de cana John Deere, a 3520 e a 3522, este último projetado para a colheita de duas linhas no canavial, contam agora com o computador de bordo Auteq como item de linha. O computador oferece a oportunidade de monitorar no escritório os dados do trabalho do equipamento em tempo real.

Linha AMS

Produtos voltados para a Agricultura de Precisão. O StarFire3000™ é um receptor multi-bandas, que recebe sinais de satélites GPS e GLONASS, além do sinal diferencial John Deere. Ele oferece a possibilidade de opção por diferentes tipos de correções, dependendo do perfil e da necessidade do cliente. O novo monitor Green Star 3 2630™ facilita as operações com sua tela colorida que permite trabalhar de dia ou à noite com ótima visibilidade para o operador. Outra novidade é o iGuide™, um sistema de direcionamento passivo que evita o escorregamento do implemento mesmo em áreas de declividade acentuada e garante maior aproveitamento da área.

Plantadoras DB

Apresentam um chassi que permite montar até quatro espaçamentos diferentes. Com isso, torna-se mais fácil a preparação para aplicação em culturas diferentes. Estas plantadeiras projetadas para a operação exclusiva do plantio, sem fertilização em conjunto, comprovaram grande capacidade de trabalho em áreas extensas, principalmente na região dos Cerrados. As opções da John Deere para o plantio incluem ainda as plantadeiras da série 2100, com sistema CCS – Caixa Central de Sementes Dual Flex, equipados com monitores de plantio Auteq. Os modelos da série 1100 apresentam as opções com sistema de deposição de sementes a vácuo ou mecânico.

Pulverizadores autopropelidos

Modelos, 4630 e 4730, oferecem condições para o produtor poder escolher o modelo mwwais adequado às dimensões e características de sua propriedade. Para este segmento, a John Deere anunciou, em outubro de 2010, investimentos de R$ 60 milhões, em um prazo de quatro anos, na amplia-

John Deere Water

A divisão especializada em equipamentos de irrigação também introduziu inovações baseadas "no respeito ao meio ambiente e para fazer um uso racional de um recurso tão escasso", esclareceu o Diretor, Paulo Rodhe.
A novidade apresentada foi o tubo gotejador auto regulável de parede fina, modelo D5000, que pode ser utilizado em áreas grandes e em terrenos acidentados, já que mantém a uniformidade de aplicação tanto em superfície como enterrado.

ção de sua fábrica de Catalão (GO) para iniciar a produção de pulverizadores no Brasil.

Enfardadeira prismática 338

Produz fardos de 35 x 45 cm, com comprimento de 30 a 130 cm, muito bem preparados graças às placas compressoras aplicadas sobre todos os lados do fardo. As enfardadoras cilíndricas 568 fornecem fardos compactos e de alta qualidade. A segadora condicionadora 630 apresenta alta velocidade de trabalho com qualidade de corte, mesmo em terrenos difíceis. Já a forrageira de arrasto 3955 permite a colheita do cultivo mais seco e com maior uniformidade do tamanho cortado.

Tratores

A renovada linha se destaca com uma série de inovações. Modelos com motores com potências que variam desde 57 cv, (o modelo 5303, um dos modelos incluídos no financiamento do Programa Mais Alimentos) até 320 cv, potência do modelo 8320R.

Com lançamento de novos modelos, o 5075E e o 5078E, com 75 cv e 78 cv de potência, respectivamente, as opções de produtos financiados pelo programa Mais Alimentos aumentam para quatro. Vários modelos apresentam configurações específicas para aplicações determinadas, como o trator fruteiro estreito 5425, com largura máxima de 1,4 m, e os modelos canavieiros 6180J e 7185J, com bitola de 3 metros para não pisotear as soqueiras do canavial. Outros lançamentos da feira são os modelos florestais 5078E e 7185J, que recebem proteção especial e pneus com malha de aço para o trabalho nos reflorestamentos. A pá frontal para o trabalho na pecuária é outro opcional oferecido para os tratores John Deere.

VALTRA

“Será difícil repetir outro ano como 2010”

Os altos preços das commodities, o programa Mais Alimentos e a favorável conjuntura econômica no país fizeram de 2010 um “ano atípico, que será difícil de repetir” pelos excelentes resultados colhidos. Essas palavras foram expostas pelos diretores da Valtra que protagonizaram a coletiva de imprensa celebrada durante a terceira jornada do evento: o Diretor Comercial, Paulo Beraldi, e o Diretor de Produto para a América do Sul, Jak Torretta. Mas o tempo respondeu a este prognóstico e a marca fechou o Agrishow 2011 com um crescimento do negócio em 15% em tratores e em 30% em colheitadeiras.

Dado que as vendas durante os cinco dias que se prolonga a feira representam, aproximadamente, as realizadas durante “um mês ou mês e meio” do ano normal, as perspectivas são muito positivas para os próximos meses nos quais se prevê um crescimento contínuo graças também aos novos produtos apresentados. Entre eles se destacou o pulverizador autopropelido BS 3020H, que representa a entrada da marca neste segmento do mercado. Segundo explicaram os responsáveis da empresa, antes de seu lançamento se realizaram exigentes ensaios em terrenos com obstáculos de até 50 cm e os resultados foram “efetivos”, ao não se produzir desestabilização da barra de aplicação em altas velocidades.

O Pulverizador BS 3020H, com tecnologia e mecânica inovadoras, permitirá mais do que uma aplicação precisa. O modelo é construído em aço liga estrutural sem a utilização de solda, característica que garante grande resistência à ruptura. Mantem ainda o vão livre de 1,5m com diferentes opções de rodado, permitindo o trabalho em culturas de maior porte. A transmissão é hidrostática 4x4 cruzada permanente, com três velocidades. O chassi Flex Frame, o grande diferencial, mantém a máquina sempre tracionada em qualquer tipo de terreno.

O novo pulverizador virá equipado com motor AGCO Sisu Power 620DS de 200

cv, preparado para operar com B100 (100% Biodiesel) que reduz o nível de emissão de gases. Outros itens do pulverizador BS 3020H que garantem produtividade na rotina de aplicação de defensivos nas lavouras são o tanque de produto com capacidade para 3 mil litros e as barras de pulverização de 24 ou 28m, divididas em cinco ou sete seções. A suspensão pneumática ativa com barras estabilizadoras permite, além da aplicação correta, o conforto nas operações em todos os tipos de solo.

O controlador de pulverização que equipa o BS 3020H possui GPS integrado e permite o total gerenciamento das funções de aplicação. O lançamento vem equipado com fechamento automático das seções de barra e opcionalmente com piloto automático hidráulico.

Também foram novidade três novos modelos da série de tratores BH Geração III, que vieram para consolidar a tradição da marca no Brasil em alta potência. Os BH 135i, com motor AGCO Sisu Power de 4 cilindros e 137 cv, e os BH 200 e BH 210i, também com motores AGCO Sisu Power, mas de 6 cilindros e de 200 e 210 cv, respectivamente.

Segundo disse Paulo Beraldi, "os produtos Valtra são reconhecidos pelos produtores brasileiros por seu baixo custo de manutenção, robustez e eficiência. A marca também se destaca por ser pioneira no país em ensaios com tratores que utilizam biodiesel, colaborando no desenvolvimento de uma agricultura sustentável. A Valtra foi a primeira empresa do setor no Brasil em ter permissão oficial para usar B-100 (100% biodiesel) com garantia de fábrica para o próprio mercado brasileiro e o resto de países da América Latina".

Há algumas semanas, o Grupo AGCO adquiriu uma fábrica de colheitadeiras na China e entre os planos da companhia se encontra o envio de peças ao Brasil com um preço competitivo. "Temos que estar preparados para produzir com preços mais competitivos", destacou Jak Torretta.

Enfardadora LB34B

A máquina, fabricada na unidade fabril de Hesston, nos Estados Unidos, enfarda forragem, feno e restos de cultura, como palha de cana e milho, com a assinatura Challenger para completar portfólio de soluções agrícolas.

Entre os grandes diferenciais da novidade está a alimentação homogênea da palha, feno ou forragem gerando fardos com densidade mais consistente, alcançando em alguns casos mais de 400 kg. O sistema de gerenciamento de densidade é controlado eletronicamente pelo Console I ou II que medem a carga nos sensores dos pistões, ajustando automaticamente a pressão hidráulica nas paredes laterais e no trilho superior. O grande destaque da máquina está

no sistema de nó duplo, que ao invés das demais máquinas de nós simples, faz dois nós, um que termina o fardo anterior e outro que inicia o próximo fardo. A co-geração de energia, por meio de biomassa (restos de cultura), tornou a enfardadora um equipamento indispensável para algumas usinas de cana-de-açúcar.

Linha BH Geração III

A Valtra consolida tradição em tratores pesados com soluções inovadoras, tecnologia competitiva e qualidade no atendimento ao cliente. Para selar este compromisso, apresenta a nova linha de tratores BH Geração III.

O modelo BH 135i (137cv), com motor 4 cilindros, opção para o agricultor que necessita ter em sua propriedade máquinas para desempenhar as mais variadas funções e atividades. Além dele, completam a Geração III, os novos tratores BH200 (200cv) e o BH210i (210 cv). Os modelos seguem os padrões globais dos tratores Valtra, direcionados às particularidades das atividades agrícolas brasileiras.

As inovações aparecem em itens da engenharia como o novo sistema hidráulico (3 pontos e hidráulico eletrônico) que facilita as diversas aplicações com implementos e a colocação da bomba de vazão variável. O novo capô basculante com design moderno é outro diferencial, pois facilita a manutenção melhorando a rotina do produtor oferecendo ainda melhor visibilidade no desenvolvimento de suas tarefas. Destaque também para a nova cabine HiComfort com amplo espaço interno, menor nível de ruído e novos acionamentos de marchas, ergonomicamente posicionados para exigir menor esforço e movimentação do operador.

Os 3 novos modelos são equipados com motor AGCO Sisu Power 420 e 620 que trabalham com Diesel ou Biodiesel B100, ou seja, até 100% de Biodiesel. Possuem ainda intercooler que baixa a temperatura de admissão melhorando a eficiência na combustão, resultando em economia no consumo e baixos níveis de emissões de poluentes.

Plantadoras e plainas

A plaina frontal, desenvolvida para diversos traba-

Linha BH Geração III

Modelo	Motor	Potência	Torque
BH135i	AGCOSisu Power 420DSA – 4 cilindros Turbo - Intercoooler	137 cv @ 2300rpm	500 N.m
BH200	AGCO SISU Power 620DSA Turbo	200 cv @ 2300rpm	689 N.m
BH210i	AGCO SISU Power 620DSA Turbo-Intercooler	210 cv @ 2300rpm	720 N.m

lhos de movimentação de cargas e o design dos acessórios garantem eficiência e maior produtividade das ações no campo. O equipamento agregado ao trator possui a menor massa (peso) da categoria, característica que aliada a sua forma construtiva, de perfis conformados, permitiram a homologação dessa instalação e, conseqüentemente, a manutenção da garantia integral de tratores novos equipados com a plaina VL, fato inédito nesse segmento.

O produto se destaca ainda por ter a maior altura de levante do mercado, permitindo trabalhos em carrocerias mais altas, bem como o melhor aproveitamento do espaço no empilhamento de cargas. O equipamento estará disponível em três versões, VL 1200, VL 1500 e VL 1800, equipando tratores desde 60 à 215 cv com capacidade de carga, respectivamente, de 1200kg, 1500kg e 1800kg.

O novo modelo de plantadeira versão SEED, integrando a linha Valtra HiTech, dá como opção ao produtor a adaptação do implemento para o plantio de sementes sem distribuição de fertilizantes. O conceito, já existente no Brasil, se diferencia por ser montada com um disco de corte para palha e um conjunto de disco duplo para distribuição de sementes, dispensando mecanismos de distribuição de adubos.

Sistema de Operações Integradas para cana-de-açúcar

A Valtra, por meio de sua divisão de tecnologia ATS, avança em pesquisas e no desenvolvimento de equipamentos para agricultura de precisão. Apresenta um conceito inovador que tem como objetivo otimizar o sistema de plantio de cana-de-açúcar, garantindo eficiência em todas as etapas do cultivo. O conceito de Sistema de Operações Integradas se resume na implantação de programas que permitem o planejamento das operações para concentrar a passagem de máquinas e implementos em determinada área, utilizando o mesmo rastro, integrando todas as operações na lavoura, eliminando assim a compactação nas demais áreas.

De acordo com pesquisas, em sistemas convencionais de plantio, a compactação do solo pode chegar a 86%, em plantio direto a 46%, já com a implantação do conceito de integração este percentual cai para 14%. O aumento da densidade do solo acarreta perdas como a menor qualidade da semeadura, crescimento lento e distorcido de raízes e a redução de porosidade, aeração e infiltração de matéria orgânica e líquida no solo.

Outra novidade foi AG-COMMAND, sistema de telemetria que permite a facilitação do gerenciamento das máquinas por meio da transferência de dados automaticamente da máquina para o escritório. Com o sistema é possível ter um monitoramento detalhado para estabelecer exatamente onde uma máquina está em um determinado momento, como está o seu desempenho e qual é a sua eficiência operacional.

Colheitadeiras e plataformas

Colheitadeiras e plataformas de última geração alia-

das as mais avançadas tecnologias são os diferenciais da Valtra para esta etapa da produção. As colheitadeiras Axiais BC7500, BC6500 e a convencional BC4500, disponível no Programa Mais Alimentos do Governo Federal, estão voltadas a médios e pequenos produtores de grãos que buscam uma melhor otimização da colheita, além de plataformas que aperfeiçoam os resultados e a qualidade dos produtos na seara.

A plataforma Draper Hiflex Série 500 é capaz de trabalhar nas mais variadas irregularidades do solo e condições de colheita. O sistema de corte conta com uma barra extremamente flexível em toda sua extensão, única no mercado, com ajuste hidráulico de pressão que permite maior agilidade na colheita. O grande diferencial do produto é a esteira de borracha em lugar do atual caracol de alimentação, que entrega à colheitadeira um material muito mais homogêneo, sem a formação de pacotes. Outro ponto importante da plataforma é a capacidade de trabalhar com uma grande variedade de culturas, inclusive com o trigo ou soja de menor porte.

A HiChopper Série 500, é a plataforma pioneira do mercado com o sistema de roçadoras em espaçamento reduzido. Desenvolvida para colheita do milho, ela está disponível de 5 a 10 linhas, com espaçamentos variáveis de 45 a 90cm. As plataformas de milho Valtra HiChopper possuem um projeto inovador dispondo de uma roçadeira individual acoplável em cada unidade colhedora. O sistema é responsável por cortar os talos de milho, ervas daninha e impurezas restantes do processo, proporcionando uma distribuição homogênea dos restos da palha e agilizando seu processo de decomposição, permitindo com isso que seja efetuado um plantio mais rápido e uniforme das outras culturas. Outra vantagem é a eleminação de um processo de preparação da palha colhido, como por exemplo, o uso de roçadeira ou trituradores tracionados por trator, diminuindo consideravelmente os custos operacionais, contaminação ambiental e permitindo um melhor aproveitamento do tempo de plantio dentro da janela agronômica.

www.valtra.com.br | 0800 192 211

Valtra é trabalho bem feito. Do que se planta ao que se colhe.

Colheitadeiras Axiais e Convencional • Novos tratores Série A (50 cv a 95 cv) • Tratores linha BM (106 cv a 132 cv) • Tratores linha BH (153 cv a 210 cv) • Novos tratores linha BT (150 cv a 215 cv - com transmissão Power Shift) • Plantadoras e Semeadoras (2 a 30 linhas de plantio) • Equipamentos para agricultura de precisão

AGCO Your Agriculture Company

VALTRA é uma marca mundial da AGCO

VALTRA

NEW HOLLAND AGRICULTURE

“Um novo conceito de marca”

As três principais novidades lançadas em Ribeirão Preto permitem a New Holland assegurar que “estamos diante de um novo conceito de marca de equipamentos agrícolas”, já que podemos oferecer uma linha completa de produtos para os diferentes setores da agricultura.

Pulverizador

O SP3500 tem transmissão hidrostática e tração nas quatro rodas, ativadas por meio de duas bombas que acionam quatro motores hidráulicos individuais. A suspensão ativa e hidráulica acompanha a abertura de bitola. Essa suspensão “inteligente” absorve os impactos durante o deslocamento. A cabine está equipada com banco de regulagem pneumática, filtro de carvão ativado e console lateral.

Com motor Cummins de seis cilindros, o tanque deste pulverizador comporta 3.500 litros de calda. Sua bomba pulverizadora é do tipo centrífuga, em aço inox, e tem vazão de 472 l/min. A barra de pulverização tem 27 metros de comprimento (com opção de 30 metros), com quadro central deslizante reforçado e sete seções com cortes individuais, além de sensores de controle de altura e sensores de centralização.

Colheitadeiras

Com tecnologia de rotor duplo, a nova colheitadeira CR6080 oferece mais tecnologia numa máquina de classe VI, equipada com motor Tier II com uma potência máxima de 300 cv e depósito de até 9.000 litros de capacidade. Paralelamente são lançadas a série de plataformas de corte Superflex, com sistema de nivelamento da barra de corte.

A CR9060 é equipada com dois rotores – um sistema exclusivo – que realizam um tratamento mais suave do grão em uma área de debulha e separação maior. Tem 11,1 mil litros de capacidade de carga no tanque graneleiro e descarga de 110 l/seg. A CR9060 opera com plataformas convencionais de 30 ou 35 pés e draper de 35 e 40 pés. O motor é New Holland Tier III, com injeção Common Rail, e potência de 354 cv. A potência máxima é de 394 cv, o que permite descarga em movimento e co-

lheita em condições críticas.

O sistema Super Flow, com separação de alto desempenho, agrega à CS660 um separador rotativo de maior área, segundo batedor, saca palhas de 7 degraus e bandejão com plano inclinado nas configurações com peneira fixa. A máquina pode ser operada com plataformas de 25 e 30 pés e um tanque graneleiro de 9 mil litros. O cilindro, que tem funcionamento conjugado com o batedor, é acionado por uma polia variadora que permite a regulagem da rotação (de 420 a 1.200 rpm). É equipada com sistema Maxitorque que, em caso de patinagem da correia, em decorrência do grande volume de material a ser processado, aumenta a tração da correia e mantém o funcionamento do sistema.

A linha TC é composta pelos modelos TC5070 e TC5090, configurados para colher nas mais diversas culturas ou condições de terreno. A TC5070, disponível também na versão TC5070 Êxitus, possui sistema de trilha (debulha) com Maxi-Torque. A máquina também oferece uma configuração especial para trabalhar na colheita de arroz, com rodado duplo e pneu R2. Pode ser equipada com plataforma de 17 ou 20 pés. A TC5090 vem equipada com motor Cummins 6 cilindros de 240 cv com Intercooler, sistema Maxitorque, tanque graneleiro de 7,2 mil litros e plataformas de 20 ou 25 pés flexível e 20 pés rígida.

Enfardadora BB9080

Equipada com o sistema de recolhimento Super Sweep™, garante uma excelente remoção do material. Esta eficiência é garantida pelos dedos recolhedores curvos, com pequeno espaçamento que, combinados com as rodas limitadoras, ajudam a limpar o campo mesmo em altas velocidades. A enfardadora produz fardos de 120 cm de largura, 90 cm de altura e até 250 cm de comprimento, e possui sistema de amarração duplo, que possibilita uma maior densidade de fardo, menor esforço sobre o sistema de amarração e maior confiabilidade nos nós. As enfardadoras BB9080 são equipadas com o monitor colorido IntelliView IIITM, que possibilita visualizar informações completas da máquina de dentro da cabine.

Forrageira autopropelida FR9000

Possui o maior picador do mercado. Os rolos alimentadores também são mais largos, o que além de aumentar a capacidade produtiva, reduz a espessura da camada de colheita e suaviza a ação de corte. O exclusivo sistema de reposicionamento de acelerador Variflow™ economiza energia na descarga e o sistema Power Cruise™ adapta automaticamente a velocidade de trabalho em função das condições da área.

Tratores

A Linha TT é reconhecida pela economia, versatilidade, facilidade de operação e eficiência, tanto o TT4030 (75 cv) quanto o TT3840 (55 cv) oferecem custo-benefício sem igual. Eficientes no preparo do solo (puxar arados, subsoladores e plantadeiras de pequeno porte) e transporte com carretas, entre outras atividades. Os dois modelos na versão estreita - TT3840F (55cv) e o TT3880F (75cv), de 1,45 m de largura - vêm com trombetas do eixo traseiro reforçadas, arco de segurança rebatível, tração nas quatro rodas, trans-

missão nas opções 8x2 (55 e 75cv) e 12x3 (75cv) com super redutor e a maior reserva de torque da categoria.

A linha TL Exitus é indicada para o trabalho na citricultura, grãos e na pecuária. Estão disponíveis para os produtores quatro modelos – TL60E (65 cv), TL75E (78 cv), TL85E (88 cv) e TL95E (103 cv). As máquinas vêm com o exclusivo sistema Lift-O-Matic, um sistema mecânico que memoriza a posição dos braços do levantador hidráulico. Os tratores da linha TL Exitus estão disponíveis também na versão com cabine.

A série TS6000 vem com uma configuração que permite uma grande versatilidade de tarefas no campo. Os modelos TS6020 (111 cv) e TS6040 (132 cv) possuem um sistema hidráulico de alta vazão, TDF independente, 540 ou 540/1000rpm e opções de transmissão de 16X4, com o reconhecido sistema Dual Power e 24X6 (super-redutor) com velocidade de até 300 m/h. A linha TS conta ainda com a versão TS6000 canavieiro, equipado com motor de 91 cv, projetado especialmente para o trabalho de carregamento nas plantações de cana-de-açúcar.

A consagrada Série 30 é econômica e com manutenção facilitada. Os tratores são equipados com os motores New Holland fabricados no Brasil e desenvolvidos especialmente para as máquinas agrícolas. Possuem quatro cilindros turbo de 4,5 litros desenvolvendo 106 cv (7630) e 122 cv (8030) com o diferencial do Intercooler no modelo de maior potência e transmissão 16x4 com Dual Power.

Os tratores da linha TM7000 vêm equipados com motor New Holland nas potências de 141 cv (TM7010), 149 cv (TM7020), 168 cv (TM7030) e 180 cv (TM7040). Três opções de transmissão – 16x16, 15x12 (transmissões mecânicas sincronizadas) e 18x6 com o pioneiro sistema de marchas Powershift, que permite a mudança de marcha com um simples toque de botão. O sistema hidráulico apresenta recursos do tipo Lift-O-Matic, com acionamento automático na versão 18x6 além da alta vazão do sistema hidráulico de até 120 l/min e capacidade de levante de 6.475 Kg. Nas versões 15x12 e 18x6 possui embreagem hidráulica em banho de óleo, o que garante maior resistência e durabilidade.

A linha TM7000 canavieira possui como diferencial o eixo dianteiro extensível de até 3 metros. Estes tratores estão aptos a trabalhar em qualquer espaçamento de plantio da cana-de-açúcar, rodando corretamente na entrelinha sem prejudicar a plantação com a compactação do solo ou o pisoteio na planta.

A série T7000 com motores New Holland de classificação Tier 3, ou seja, baixa emissão de poluentes e aproveitamento máximo do combustível. O modelo T7040 é equipado com motor de 200 cv, podendo atingir até 234 cv; o T7060 possui motor de 223 cv, alcançando até 242 cv de potência máxima em função do sistema de gerenciamento de potência conjugado ao sistema de injeção Commom-rail, resultando em tratores com excelente rendimento operacional na sua categoria.

A transmissão Power Command com IntelliShift traz novos níveis de sofisticação ao câmbio Full Power-

Shift, totalmente automático, na programação para trabalho ou transporte. Os tratores são equipados com o sistema hidráulico fechado com bomba de pistão de vazão de 120 l/min e sistema de comunicação ISOBUS.

Para comemorar o reconhecimento da linha T7000, que venceu em 2008 e 2010 o prêmio de Trator do Ano, a New Holland lançou a série comemorativa T7000 Blue Power. Com design diferenciado, o modelo possui coloração Azul Maserati. A New Holland apresentou no Show Rural o modelo T7070, equipado com motor de potencia média de 230 cv, atingindo até 251 cv com a reserva de potência e transmissão Auto-Command.

O capítulo de novidades se completa com a série de tratores T8, que compreendem cinco modelos com motores FPT desde 232 cv (sem gestão da potência) até os 389 cv (com gestão) e inclui o maior trator fabricado no Brasil.

Utilitário Rustler

Desenvolvido para atender as demandas por equipamentos de transporte em áreas de campo, o Rustler 120 (20 cv) se adapta às mais diversas aplicações, mesmo em terrenos desnivelados e com lama. O utilitário está apto para puxar reboques ou para transportar pessoas, com total segurança, nas versões para dois ou quatro passageiros. Alcança uma velocidade de até 40 km/h e possui tração de 4x2 ou 4x4, motor à gasolina ou à diesel, suportam de 420 até 725 kg de carga. Disponíveis nas versões com suspensão dianteira e traseira independente, os utilitários unem conforto e estabilidade.

No seu encontro com a imprensa, nas primeiras jornadas do evento, os diretores da New Holland se mostraram muito confiantes, após a última colheita recorde de grãos e o novo ciclo no cultivo da Cana-de-açúcar. *"A agricultura está atravessando um período muito positivo e a tendência é que a tecnologia esteja cada vez mais presente no campo",* disse o Diretor Comercial, Luiz Feijó.

O novo Vice-presidente para a América Latina, Bernhard Kiep, aproveitou o encontro para recordar os novos planos de investimento em I+D (fábrica de Sorocaba), o aumento da capacidade produtiva (nova fábrica de tratores e colheitadeiras em Córdoba, Argentina) e a melhora dos processos industriais (ampliação da aliança com Trimble). *"São investimentos traçados de forma corporativa pela CNH, que tem previsto investir 1,7 bilhões de reais até 2014. Esses investimentos já começaram a ser vistos no Agrishow, com os novos lançamentos de produto. A ideia é seguir ampliando as possibilidades do setor e atender de maneira ainda mais eficaz a demanda do mercado".*

MASSEY FERGUSON

“Um momento muito especial”

A Massey Ferguson celebra em 2011 cinquenta anos fabricando tratores no Brasil. “Chegamos a um momento especial, com uma ampla oferta de produto que vai desde a preparação do solo até a colheita. Com estes fatores e uma linha de crédito suficiente, sabemos que podemos terminar o ano muito próximos dos números do ano de 2010, um período no qual o mercado de maquinário viveu seu ponto máximo das últimas décadas”. O Diretor Comercial, Carlito Eckert, se expressou desta forma na coletiva de imprensa organizada pela marca no Agrishow, que teve como cenário o campo de demonstrações situado no exterior da zona de exposição estática.

Em seu primeiro meio século no país, a Massey Ferguson pretende colher os frutos da renovação da sua gama que afrontou no ano passado. O melhor exemplo é a série de MF 4200, cuja contribuição é decisiva para alcançar a quota de mercado atual da marca em tratores, que supera 30%. A série MF 4200 substitui os tratores da Série MF 200. Com modelos de 65 a 130 cv, chega ao mercado em opções cabinadas ou plataformadas em todos os modelos. Desenvolvidos com objetivo de proporcionar desempenho superior, os modelos 4292, 4297 e 4299 contam com a inclusão de um novo motor AGCO Sisu Power. A série também vem equipada com tomada de potência independente, tanque de combustível plástico com maior capacidade, capô basculante, freio de acionamento hidráulico, plataforma de operação plana, levante hidráulico de maior capacidade e câmbio lateral em todos os modelos.

Outro lançamento é constituído pelas quatro novas versões para silvicultura da série MF 7100, com modificações dirigidas a tarefas florestais. A Série ganha uma versão canavieira com eixo com bitola de 3 metros. O modelo MF 7180 tem motor AGCO Sisu Power, com 180 cv, e transmissão sincronizada com 12 velocidades à frente e cinco à ré e com um escalonamento de marchas na faixa de trabalho projetado para obter rendimento máximo.

A Série MF 7000 Dyna-6 é dotada de uma transmissão inteligente Dyna-6 que permite selecionar automatica-

mente a marcha com a melhor relação entre economia e desempenho. Utiliza quatro grupos sincronizados de troca automatizada, cada uma com seis velocidades Dynashift, resultando em 24 velocidades para frente e 24 velocidades para trás, sem a necessidade do uso do pedal de embreagem. A troca de marchas pode ser completamente automática controlada pelo sistema eletrônico do trator, ou de forma manual. O trator é equipado com o motor Agco Sisu Power, apto a operar com 100% de biodiesel (B100).

Pulverizador autopropelido

Uma das grandes apostas da Massey Ferguson coincide com outras marcas. Trata-se de seu primeiro pulverizador autopropelido na América do Sul, modelo MF 9030, fabricado na fábrica da AGCO em Canoas, no estado do Rio Grande do Sul. Equipado com um motor AGCO Sisu Power de 200 cv com potência constante entre 1.800 e 2.200 rpm, está preparado para trabalhar com B100. A transmissão é hidrostática 4x4 com três velocidades e conta com chassis Flex Frame para assegurar a máxima tração sobre qualquer terreno.

Colheitadeiras

Nas colheitadeiras, a grande novidade foi o modelo axial MF 9790 ATR com

Rotor de Tecnologia Avançada, que junto à MF 9690 ATR são as únicas do mercado com acionamento hidrostático do rotor. Com poucos componentes, as colheitadeiras axiais da marca são as únicas no mercado com acionamento hidrostático do rotor. Esta característica permite que a velocidade seja ajustada e mantida independentemente das oscilações de carga do motor, mantendo uniforme a trilha e a separação dos grãos. Os modelos MF 9690 ATR e MF 9790 ATR têm o rotor mais longo do mercado, motor com potência na medida certa para ambos os modelos assim como capacidade plena de alimentação e simplicidade de configuração para as diferentes culturas.

Também foi novidade a MF 32, com uma plataforma maior e um equipamento eletrônico mais ampliado no posto de condução.

Plataforma Draper Dynaflex

Completam este setor as plataformas Draper Dy-

naFlex com um sistema de acionamento da barra de corte por cardam fornecendo até 400% a mais de torque em relação aos sistemas convencionais por correia. O produto foi projetado com objetivo de aumentar a capacidade de colheita proporcionando um corte suave em todas as variedades de culturas e terrenos.

Outra inovação apresentada na plataforma são os ajustes na barra de corte de dentro da cabine. O recurso permite regulagens de altura de corte e pressão sobre o solo aumentando a jornada diária de trabalho. As esteiras transportadoras de borracha foram projetadas para o ser-

viço pesado transportando o material colhido em um mesmo sentido otimizando a alimentação e o rendimento da colheitadeira.

Equipamentos

As plantadeiras MF 500 S, para o plantio de sementes sem distribuição de fertilizantes, consiste em um reservatório único de sementes de grande volume que é montado sobre o chassi da plantadeira atual. Outro reservatório de menor volume é montado sobre o dosador de sementes na linha de plantio. A nova linha de plantio se diferencia por ser montada com um disco de corte para palha e um conjunto de disco duplo para distribuição de sementes, dispensando mecanismos de distribuição de fertilizantes.

A linha de implementos inclui também plantadeiras e semeadeiras de 3 a 30 linhas, distribuidor de fertilizante e plaina frontal. As plataformas de milho Série MF 3000 contam com três versões, sendo, embreagem individual e lateral, disponíveis de 4 a 18 linhas com espaçamentos variáveis de 45 a 90 centímetros. Em uma terceira versão, se faz presente o grande diferencial da Série MF 3000, que é o exclusivo e inédito sistema Cyclone, caracterizado pela montagem de roçadeiras em espaçamentos reduzidos (mínimo 45 cm e máximo 90 cm) em cada unidade colhedora, disponível de 4 a 12 linhas.

Outros produtos

A nova série de Plainas Frontais MF 1100 conta com o menor peso da categoria, gerando menor efeito alavanca. O equipamento é 100% auto-nivelante, elevando os acessórios sempre com o mesmo ângulo em relação ao solo, sem a necessidade do operador corrigir com os cilindros frontais a posição de movimentação das cargas.

A série chega à rede de concessionárias em três modelos com capacidade de carga respectivamente de 1200 kg, 1500 kg e 1800 kg.

O monitor de sementes Massey Ferguson PM 400 acompanha até 17 linhas de semente em uma plantadeira ou 30 linhas em conjuntos tandem, com configuração fácil e flexível. O equipamento informa com precisão a população, espaçamento entre sementes, sementes por metro (mínima, média e máxima). Além disso, permite o plantio noturno com total precisão, aumentando o rendimento da plantadeira e aproveitando melhor as janelas agronômicas. Possui alarme sonoro e visual para indicar falhas nas linhas e memória não volátil.

O piloto automático System 150 é a solução de direcionamento automático para quem busca um sistema de fácil operação e alto desempenho. Chega disponível nos tratores das Séries MF 7100 e MF 7000 Dyna-6. A marca também mostrou o System 150 com a Direção Elétrica de Precisão AES-25, um sistema de piloto automático de fácil instalação a campo para praticamente qualquer máquina. O equipamento agrega a praticidade de um sistema elétrico com desempenho de um sistema hidráulico. Os dois sistemas que são totalmente compatíveis trabalham com a moderna tecnologia Paradigm G3 da Topcon que opera dentro do conceito GNSS (sigla em inglês que significa Sistemas Globais de Navegação por Satélite). Essa tecnologia é capaz de receber tanto os sinais de satélites norte-americanos (GPS), russos (Glonass) e europeus (Galileo). Os dois níveis de precisão oferecidos - decimétrico (10 cm) e centimétrico (2 cm) - garantem alto desempenho em todas as operações.

O sistema de telemetria AGCOMMAND oferece a possibilidade de monitorar a partir do escritório todo o trabalho realizado pelo equipamento no campo. Todas as informações para acompanhar a eficiência da máquina podem ser visualizadas e acompanhadas pelo acesso online do sistema. O sistema permite a geração de relatórios que permitem identificar, quantificar e endereçar problemas de logística e operação.

O Diretor de Marketing, Fábio Piltcher, indicou que durante estes 50 anos de presença no Brasil, a Massey Ferguson concentrou seus esforços de investimentos em pessoas, processos e novos produtos, projetando um futuro de trabalho junto aos produtores, o que abre uma perspectiva prometedora. *"E isso é somente o começo"*, finalizou.

“Uma marca reconhecida no Brasil”

Cinco linhas de tratores produzidas no país, sete modelos de colheitadeiras de grãos, duas especializadas em cana-de-açúcar e 71 pontos de venda são os principais números que apresenta a Case IH no Brasil, uma “marca reconhecida” pelos profissionais vinculados ao setor agrícola e de pecuária, segundo destacou na coletiva de imprensa o novo Diretor Geral para a América Latina, Mirco Romagnoli. Na sua opinião, a força da marca está em formar parte da Fiat Industrial, corporação que aglutina quatro divisões (Agrícola, Construção, Motores e Caminhões) e que no ano passado alcançou um faturamento de 21,3 bilhões de euros.

O Ex- Diretor da New Holland na Península Ibérica detalhou o crescimento da marca no Brasil durante os últimos cinco anos. Duplicou sua cota em colheitadeiras, já que passou de 6,8% em 2005 a 15,9% em 2010, enquanto que em tratores desfrutava de 1,9% em 2005 e agora alcança 3,5%, “uma porcentagem a que confiamos aumentar nestes próximos anos”, enfatizou. “Os investimentos que foram feitos pelo Grupo na fábrica de Sorocaba, a abertura de uma fábrica na Argentina e a ampliação do acordo com a Trimble, uma empresa líder em Agricultura de Precisão, serão decisivos”.

O Diretor Comercial, César di Luca, explanou os lançamentos que a marca realizou para o Agrishow

Colheitadeira Axial-Flow 2566

A caçula da linha de colheitadeiras axiais da Case IH abre as portas do sistema Axial aos pequenos e médios produtores de grãos, u novo modelo, a Axial-Flow 2566, uma máquina compacta, o seja, permitindo a evolução da colheita do sistema convencional para o axial. A nova Axial-Flow 2566 guarda as mesmas qualidades dos outros modelos Axiais da Case IH, como simplicidade de operação e manutenção, excelente desempenho no campo e a grande qualidade do grão colhido. A diferença

fica por conta do tamanho, na 2566 o rotor é menor, a área de limpeza de grãos é adequada à capacidade da máquina, portanto também é menor, mas a parte técnica é absolutamente igual às máquinas maiores como a Axial-Flow 2688 e 2799. As colheitadeiras Case IH vêm equipadas com motor CDC-Cummins, de alta confiabilidade, torque elevado e consumo baixo. O modelo 2566 conta com motor de 253 cv, 8,3 litros, turboalimentado.

A tecnologia de ponta do sistema de fluxo axial é o grande diferencial das colheitadeiras Case IH Axial-Flow. A massa colhida é introduzida ao sistema de debulha em movimento espiral garantindo um processamento suave, permitindo uma maior produtividade e menor dano mecânico ao grão. O sistema conta também com inúmeros pontos de regulagens para alcançar a melhor performance em diferentes tipos de cultura e condições de colheita aumentando a confiabilidade e desempenho do equipamento. O rotor AFX, projetado para trabalhar em condições extremas, é excepcional em áreas de difícil colheita, com alto índice de umidade, incidência de ervas daninhas ou muita massa verde, como os talos de feijão e soja.

Outro componente importante das colheitadeiras Case IH é o sistema de limpeza. Ele contém o fluxo de ar Cross Flow®, o qual faz a admissão de ar por toda a extensão do ventilador, garantindo uma excelente eficiência na limpeza com baixíssimos índices de perda de grãos.

Plataformas Terraflex 3020

Nova geração de plataforma de corte para a linha de colheitadeiras de grãos. Ela fornece os últimos avanços em tecnologia de colheita para aprimorar o desempenho das colheitadeiras Axial-Flow, aumentando a capacidade e a produtividade da colheita de grãos. A nova plataforma será comercializada nos modelos 20, 25, 30 e 35 pés, tendo estas na flexibilidade, no corte e na alimentação seus pontos fortes.

Nova geração de tratores Magnum

Totalmente produzida no Brasil, passa a oferecer maior potência, produtividade e menor consumo de combustível. Os cinco novos modelos, Magnum 235, 260, 290, 315 e 340, substituem gradativamente os modelos anteriores da linha. Equipados com os motores Case IH Common Rail de 8,7 litros, os mesmos utilizados nas colheitadeiras Axial-Flow 7120, a nova geração de tratores Magnum ganha em potência e economia.

Os novos modelos contam com um sistema de tomada de ar feito na parte superior da cabine, que garante um ar mais limpo e maior vida útil do motor. Os filtros de ar também foram reposicionados de modo a facilitar o acesso e a manutenção, que pode ser feita ao nível do piso, demandando menos tempo em cada operação. Todos os modelos são equipados de série com o Power Boost, que permite um incremento automático de até 35 cv de potência quando a máquina está realizando operações de transporte, quando a tomada de força traseira estiver engatada e absorver entre 25 e 35 cv de potência ou quando estiver realizando operações com as válvulas remotas e a exigência exter-

na de óleo hidráulico absorver entre 25 e 35 cv de potência. Para acompanhar as melhorias no motor, a Case IH também redesenhou toda a parte dianteira da máquina, incluindo o berço do motor e o sistema de refrigeração.

Para equilibrar o consumo com a potência, os novos modelos são equipados com o gerenciamento automático de produtividade APM (Automatic Productivity Management), que seleciona automaticamente a relação de transmissão e a velocidade do motor mais eficiente para o tipo de terreno, otimizando o desempenho da máquina e propiciando a máxima economia de combustível. A transmissão tipo Fullpowershift de 18 velocidades a frente e 4 a ré da Case IH, consagrada no campo, continua equipando os novos modelos, garantindo a confiabilidade e permitindo velocidades de até 40km/h.

Novo sistema hidráulico, com bomba de alta vazão (59gpm = 225 l/h), capacidade de levante de até 8600 kg e 4 válvulas de controle remoto, para atender às necessidades dos mais diversos implementos, tais como grandes plantadeiras de grãos pneumáticas de mais de 30 linhas. A nova geração de tratores Magnum vem equipada com a exclusiva cabine Surveyor, mais robusta e com barras estruturais mais grossas, garantindo conforto e confiabilidade. Permite ainda que seja instalado na extremidade do braço Multicontrol uma tela colorida sensível ao toque do sistema AFS Pro 700, que oferece informações sobre desempenho, controle de funções e consumo, além da possibilidade de instalação do piloto automático AFS Guide.

Colhedoras de cana A4000 e série A8000

Lançadas em 2009, as colhedoras de cana da Case IH oferecem tradição e alta tecnologia para a mecanização do setor sucroalcooleiro. Dentre as principais inovações das colhedoras de cana série A8000, destacam-se a motorização, cabine eletrônica, sistema de arrefecimento, picador (Extreme Chopper) e a introdução da já consagrada tecnologia de agricultura de precisão Case IH, AFS (Advanced Farmming Systems).

Disponível nos modelos A8000 (pneus) e A8800 (esteiras), a série traz duas opções de motor para o mercado brasileiro: motor Scania DC9 – que atende a demanda do mercado brasileiro que já utiliza motores e serviços da marca em outros equipamentos - ou o motor Case IH C9 – fabricado pela Fiat Powertrain Technologies, que fornece motores para todas as montadoras do grupo Fiat.

O novo sistema de arrefecimento é constituído por um pacote de radiadores (cooling package) e está localizado na parte superior da colhedora, o que minimiza o contato com impurezas minerais e vegetais. Além disso, o sistema exerce pressão positiva na caixa do motor, diminuindo assim a entrada de impurezas. A melhor acessibilidade ao motor é outro fator que merece destaque com este novo projeto. O picador Extreme Chopper possibilita a colheita com maior velocidade, inclusive em áreas de elevada produtividade de cana a partir do primeiro corte. Como resultado o rendimento operacional é maior e o consumo de combustível (litros/tonelada de cana colhida) é menor. O Extreme Cho-

pper possuir 39% a mais de potência em relação ao picador das colhedoras de cana da série A7000. Conforto e facilidade de operação também fazem parte do pacote da série A8000. Esses equipamentos possuem Transmissão e Direção eletrônica por Joystick, o que possibilita o menor esforço e maior facilidade para operar a colhedora; o Monitor AFS 200, com 6 telas, com até 12 indicadores cada, possibilita a visualização de dados de acordo com as necessidades operacionais; Console Lateral Direito com Alavanca Multifuncional, com botões para acionamento de todas as funções de colheita; GPS de série; conforto e visibilidade, garantidos pelo para-brisa ampliado. Outro diferencial é que a Case IH é a primeira fabricante de colhedoras de cana a disponibilizar como item de série um computador de bordo (Data Logger), que se comunica com o melhor software de agricultura de precisão do mercado, o Case IH AFS Desktop Software.

A colhedora A4000 representa uma nova categoria de colhedoras e será a porta de acesso à mecanização de pequenos e médios fornecedores de cana. A máquina tem como nicho principal o mercado do Nordeste e áreas com solo de baixa fertilidade cuja viabilidade econômica se dá com o plantio com espaçamento a partir de 1 m.

Criada para atender o mercado de cana-de-açúcar

plantada com espaçamento entre linhas reduzido (a partir de 1 m), a A4000 foi projetada para que, mesmo com este sistema reduzido - muito comum na região nordeste do Brasil - o operador consiga colher uma linha por vez sem pisotear as soqueiras, aumentando a qualidade do corte, reduzindo os índices de perda e gerando maior longevidade para o canavial. A colhedora A4000 também pode ser utilizada em espaçamentos de plantio convencionais, o que lhe confere grande versatilidade. Transitando com desenvoltura em áreas pequenas e com até 7,5% de declividade, além de ser a mais compacta e leve, a A4000 possui facilidade de manobra e uma excelente relação custo-benefício.

César di Luca informou também que, depois do êxito que representou para a marca, a inclusão do Farmall 80 no programa do governo federal Mais Alimentos, agora se amplia com três novos equipamentos: a colheitadeira de cana A4000 e as de café Coffee Express 100 e Coffee Express 200, dirigidas a um agricultor que antes dificilmente teria acesso a estes equipamentos. Este perfil pode representar no Brasil uns 14 milhões de produtores, segundo as cifras que utiliza a empresa "e é para este universo de produtores que a Case IH direcionou seus esforços para que possa afrontar o futuro com tecnologia, agilidade e baixos custos", explicou Di Luca. A primeira colheitadeira de café foi vendida a produtores de Cruzília, no estado de Minas Gerais.

Os investimentos previstos pela marca também se estenderão à comercialização dos produtos. "Embora tenhamos uma rede de distribuição muito profissional e avançada, é um desafio que nos propusemos". Atualmente, a Case IH conta no Brasil com 71 concessionários e no final do ano quer alcançar os 81, reforçando sua presença em zonas como Paraná, Rio Grande do Sul ou Santa Catarina.

Tratores equipados para a Agricultura de Precisão

A Agrale aposta decididamente na Agricultura de Precisão e expôs no Agrishow tratores da série 6000 que, como opções, oferecem sistemas GPS, controles monitorizados e sistemas de direção automática. O desafio da marca é colocar à disposição dos profissionais as mais avançadas tecnologias disponíveis, para modernizar a agricultura brasileira e aumentar a produtividade. Outra novidade em tratores foi uma versão do BX 6180, dirigido a trabalhos para o transporte da colheita de cana-de-açúcar com elevador hidráulico. O modelo 6110 com nova cabine têm novo sistema de rodado duplo. A nova cabine, desenvolvida para todos os tratores da Linha 6000, é mais confortável, ergonômica e moderna. Já o novo sistema de rodado duplo, com tirantes, é mais leve e torna mais ágil a operação de retirada do pneu externo, facilitando o dia a dia do agricultor/operador. E o 5085.4 com válvula de variação contínua (VVC) para alimentar o motor hidráulico do implemento e que substitui a tomada de potência. O sistema é mais moderno e eficiente e proporciona maior agilidade e produtividade nas operações no campo. A empresa apresentou também o trator 5085.4 Compact Redut, com transmissão com superredutor para baixas velocidades, como na aplicação cafeteira. Com o Compact Redut é possível operar o trator a velocidades de até 180 m/h.

Nova cabine para a Linha 6000

Desenvolvida para atender a Linha 6000, com tratores com potência de 105 a 168 cv, a nova cabine tem como principais diferenciais o novo desenho, maior espaço interno, e sistemas de vedação e refrigeração mais eficientes. Totalmente vedada e pressurizada, o interior da cabine é isolado de ruídos, vibração e poeira. O sistema de ar-condicionado oferece um ambiente de trabalho ideal, onde o operador produz mais com menor desgaste físico.

A cabine é equipada com EPCC (Estrutura de Proteção Contra Capotamento), atende norma de segurança NR31 e foi dimensionada para que o operador tenha todos os comandos bem próximos ao volante e melhor ergonomia, proporcionando maior conforto. Os modelos da linha 6000 possuem motorização MWM entre 105 e 168 cv de potência e podem ser equipados com opcionais adequados às demandas dos produtores.

Linha de tratores 5000

Desenvolvida para proporcionar agilidade e versatilidade ao agricultor. Os principais diferenciais dos modelos, que possuem potência de 65 a 85 cv, são a

durabilidade, o baixo consumo de combustível e o escalonamento de marchas. Os tratores Compact 5065.4 e 5075.4, integrantes da linha, são indicados para culturas em áreas com espaçamento reduzido, como cafezais, parreiras e pomares.

Linha de tratores 4000

Inclusos no Programa Mais Alimentos do Governo Federal, são equipados com tomada de potência, barra de tração, sistema hidráulico completo de três pontos, que permite a utilização dos mais diversos implementos e com potência de 15 a 30 cv. Destinada à agricultura familiar, a linha é líder há mais de 40 anos no segmento de tratores de pequeno porte, seus modelos proporcionam ótima relação custo/benefício e atendem às necessidades dos pequenos produtores rurais, com baixo custo de manutenção e operação.

Caminhões para o setor agrícola

O caminhão 8500 CE (cabine estendida) oferece melhor desempenho nas aplicações urbanas e rurais com economia e baixo custo de manutenção. É equipado com dispositivo para acionamento do acelerador – não precisa pisar no pedal do acelerador para acionar a tomada de força – o que facilita o trabalho do motorista, lanternas dianteiras com LEDS nos sinalizadores de direção e PBT de 8.000 kg. Com opções de entre-eixos de 3.500 mm/4.200 mm, o caminhão possui motorização MWM Sprint 4.08 TCE 3.0 litros, de quatro cilindros, com potência de 140 cv a 3.400 rpm e torque de 41 kgf.m (400 Nm) de 1.300 a 1.700 rpm.

Outro caminhão exposto no evento, o Agrale 8500 E-MEC é destinado para utilização em aplicações como escoamentos da produção de propriedades agrícolas de pequeno porte. O veículo possui capacidade de carga útil de até 5.250 kg, mais carroceria, e conta com motor MWM 4.10 TCA Euro III (quatro cilindros) com potência de 115 cv a 2.400 rpm, torque de 40 kgf.m (392 Nm) a 1.500 rpm, caixa de câmbio EATON de 5 marchas, direção hidráulica e embreagem tipo monodisco a seco. Conforto, segurança e simplicidade são as principais características dos caminhões médios da Linha 13000. Disponíveis nas versões 4x2 e 6x2, contam com terceiro eixo homologado pela fábrica e possuem motorização MWM 6.10 TCA Euro III (seis cilindros) com potência de 173 cv e torque de 62 kgf.m (610 Nm), caixa de câmbio EATON de seis marchas e direção hidráulica ZF.

Kuhn amplia sua oferta no Brasil

Em 2005, o grupo Kuhn decidiu apostar com força no mercado brasileiro com a aquisição da divisão agrícola da Metasa, um fabricante local especializado em equipamentos de semeadura direta. Transcorreram seis anos, alguns muito difíceis como reconheceu durante o Agrishow o Vice-presidente Mundial, Roland Rieger, que preferiu não dar cifras concretas sobre os resultados da empresa neste período.

Também participaram da coletiva à imprensa o vice-presidente mundial de Engenharia, Jeannot Hironimus, o gerente de Exportação nos Estados Unidos, Peter Vold, o diretor-geral da Kuhn do Brasil, Mário Wagner, o diretor Comercial da Kuhn do Brasil, Evandro Henrique Fülber, o diretor Industrial da Kuhn do Brasil, Nicolas Guillou, e o gerente Comercial e de Novos Negócios do Banco DLL, Luciano Predebon. O DLL é o banco parceiro mundialmente da Kuhn no programa Kuhn Finance. (Jaques Hickmann)

"Estamos convencidos de que o Brasil tem um enorme potencial de crescimento e hoje em dia já representa um papel muito importante na produção de alimentos, que deverá aumentar 70% nos próximos 40 anos para uma população crescente em todo o planeta", disse o diretor.

Durante a coletiva de imprensa, na qual Roland Rieger fez uma breve exposição da dilatada história do grupo francês, se anunciou a ampliação da gama de produtos, com novos equipamentos dirigidos ao setor agrícola e de pecuária.

Crescimento das vendas

As três entidades financeiras que operaram durante o Agrishow –Bradesco, Banco do Brasil e Santander– registraram um volume de negócios de 1,75 bilhões de reais (uns 800 milhões de euros) durante os cinco dias do evento, o que representa 52,6% a mais em relação à edição de 2010. Este volume de negócios é provavelmente superior, já que os bancos dos fabricantes de máquinas, equipamentos e veículos não costumam divulgar seus valores por questões estratégicas, embora alguns revelado que seus movimentos foram de 20 a 25% superiores.

O número de visitantes foi de 146. 832 pessoas procedentes de vários estados brasileiros e de 50 países de todo o mundo. Foram relacionados mais de 600 representantes da imprensa e aproximadamente 20.000 profissionais participaram em tarefas de manutenção e serviços na feira, assim como nas diferentes atividades promovidas pelos 765 expositores.

As empresas consultadas desde a organização confirmaram o aumento de suas operações. Casale (+10%) com 60 máquinas comercializadas; Baldan (+15%) faturou 10 milhões de reais; TatuMarchesan (+30%) superou suas melhores previsões; Embraer fechou operações no valor de 3 milhões de reais e vendeu quatro aeronaves agrícolas; o Grupo Agrimec havia traçado como objetivo vendas de 850.000,00 reais e chegou aos 1,2 milhões; Maggion viu crescer em 20% o número de contatos; Pirelli (+15%) vendeu um valor superior a 1,2 milhões de reais; Maksolo Implementos e peças agrícolas melhorou 30% os registros do ano precedente; Santal Equipamentos Comércio e Indústria (+15%) teve um volume de vendas de 28 milhões de reais e Montana Agriculture (+20%) superou os 45 milhões de reais.

Otras marcas

O principal destaque do **Stara** foi a plantadora Victória Top Pneumática, a plataforma de milho Brava Elektra com Kit Roçadeira e rolo recolhedor, os pulverizadores atopropelidos Gladiador 2300 4x2 Mecânico e Gladiador 2700 Hidro, e os grandes destaques em inovação: o Imperador 3100, o único pulverizador autopropelido do mundo com barras centrais e a plantadora Absoluta, que possui chassi articulado e vai de 27 a 35 linhas.

O grande lançamento da **Semeato** foi a SOL TT, uma máquina de grande porte, autotransportável, com sistema de distribuição de sementes que pode ser realizado por meio de discos alveolados ou por sistema pneumático Vacuum System e com transmissão eletro hidráulica. A máquina pode ser transportada em rodovias, facilitando o deslocamento e proporcionando autonomia plena e alta redução de custos para grandes extensões de área de plantio.

Entre os lançamentos da **Stihl** está o pulverizador costal manual SG 20, ferramenta que pela sua leveza, conforto, produtividade e facilidade de uso garante mais autonomia a produtores de pequeno porte no controle de pragas. O SG 20 é um forte aliado de agricultores, silviculores, fruticultores, pequenas hortas e da sanitização em residências. Outro lançamento foi a lavadora alta pressão RE 98, que substitui de vez a velha mangueira na limpeza de carros, terraços, piscinas, fachadas e telhados. Ideal para o uso em residências e sítios, a RE 98 é prática, eficiente e permite muita economia de água.

Em um espaço de 1.800 m^2, a Casale Equipamentos expôs uma fábrica de ração total completa: misturadora Rotormix estacionária dotada de balança eletrônica e software de gestão de alimentação, esteira de descarga, vagão Feeder (vagão distribuidor de alta tecnologia, que evita desperdício) e moinho multidiscos Unicracker. A linha de máquinas Totalmix autocarregáveis, misturadoras da linha Vertimix e todos os equipamentos cadastrados no programa Mais Alimentos estavam expostos.

A Agritech, fabricante de tratores e microtratores **Yanmar Agritech** e implementos agrícolas, apresentou o trator 1175-4 AGRÍCOLA, com a potência do motor Yanmar 75 cv de 16V com alta performance, limpo e silencioso, que obedece as normas ambientais europeias de emissões e proporciona economia de combustível de 10% a 20% dependendo de aplicação. O novo trator possui rodados agrícolas de diâmetro superior aos demais que compõem o portfólio da empresa e mesmo com maior porte.

A Yanmar Agritech também mostrou a sua completa linha de tratores e microtratores para a agricultura familiar. A empresa se especializou em desenvolver produtos e soluções que atendam às necessidades do pequeno e médio produtor rural. Os tratores e microtratores Yanmar Agritech foram feitos especialmente para a utilização em pequenas áreas ou de difícil acesso.

... e mais.

E agora no Brasil!

OM

OLDMEN

OS ESPECIALISTAS

revista.agriworld@agriworld.com.br
OLDMEN EDIÇOES LTDA. Número de inscrição: 12.546.205/0001-56

NEMPA

NÚCLEO DE ENSAIO DE MÁQUINAS E PNEUS AGROFLORESTAIS

O Núcleo de Ensaio de Máquinas e Pneus Agroflorestais foi instituído pelo Departamento de Engenharia Rural, da Faculdade de Ciências Agronômicas (FCA) da Universidade Estadual Paulista "Júlio de Mesquita Filho" (UNESP), conforme a ata da Reunião de seu Conselho em 22 de Junho de 1999.

O grupo de professores que compõem o NEMPA é responsável por diversas disciplinas de graduação dos cursos de Agronomia, Engenharia Florestal e Zootecnia e do programa de Pós-Graduação em Agronomia – Energia na Agricultura, tais como: Ensaio de Máquinas e Pneus Agroflorestais, Dinâmica do Solo na Interação com Rodados e Ferramentas Agrícolas, Agricultura de Precisão e Sistemas Bio-Energéticos.

No NEMPA vêm sendo desenvolvidas diversas dissertações e teses envolvendo máquinas e tratores, vários intercâmbios internacionais foram e ainda estão em andamento, tais como o CAPES/FIPSE com os Estados Unidos da América e o CAPES/MECD com a Espanha (La Coruña e Madrid), com o Japão (TUIT), Cuba (Consórcio São Paulo/Cuba), entre outros.

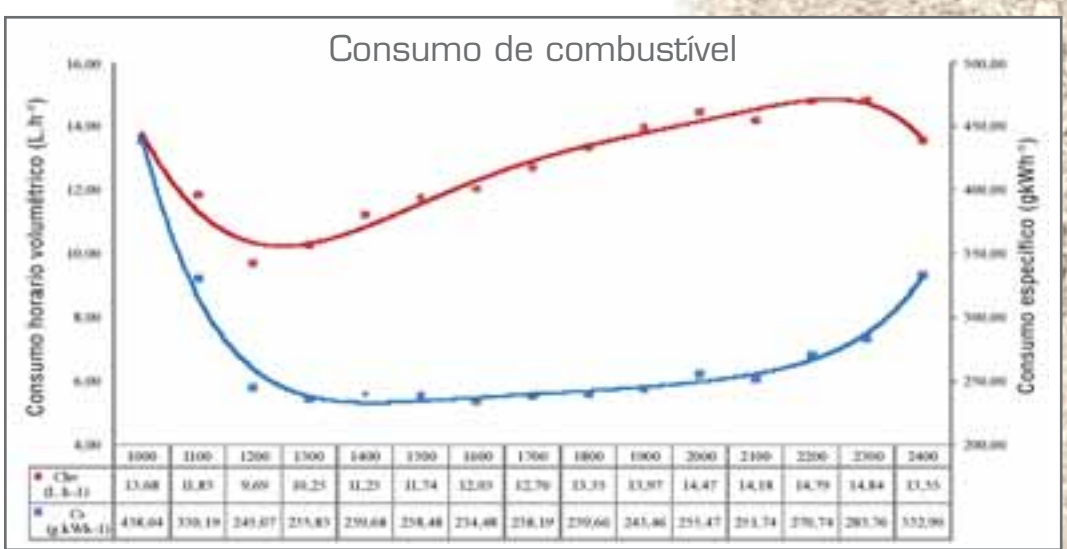
Além dos trabalhos acadêmicos, o NEMPA vem desenvolvendo, nos últimos 10 anos, em convênio com a FEPAF – Fundação de Ensino e Pesquisa Agrícolas e Florestais da FCA/UNESP – Botucatu, diversas atividades de ensaios e avaliações de máquinas envolvendo a grande maioria dos fabricantes nacionais de tratores, pulverizadores, colhedoras e de

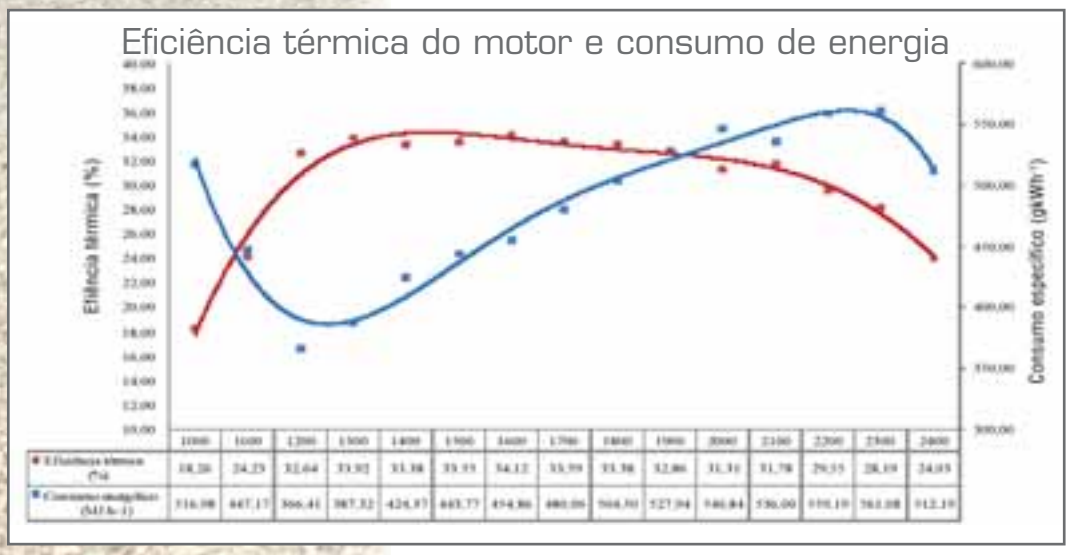
pneus, podendo ser citados: AGCO – Massey Ferguson e Valtra, Agrale, CNH – Case New Holland, John Deere, Siltomac. Jacto, Goodyear - Titan, Michelin, Pirelli, Trelleborg, além dos trabalhos de assessoria e convênios com grandes empresas agroflorestais, tais como: Usinas do Grupo Cerradinho, do Grupo Cosan, do Grupo Zilor e reflorestadoras como a Duratex, Lwarcel e Fibria.

Montagem do Dinamômetro para ensaio do motor de tratores através da TDP .

As instalações físicas do NEMPA, chamada "Patrulha", nome referente aos anos quando a Patrulha Mecanizada Agrícola do Governo lá estava instalada para alugar equipamentos para os agricultores da região, agregam um prédio com uma oficina mecânica para a montagem e regulagem dos equipamentos nos tratores e máquinas que serão ensaiados, uma Unidade Fixa para Ensaio de Pneus – UFEP, que é utilizada para ensaios estáticos e dinâmicos de pneus, tanto em superfície rígida como em tanque de solo, um Laboratório de Dinâmica dos Solos – LDS onde são avaliadas as propriedades físicas dos solos dos locais e também abriga uma Unidade de Ensaio Dinamométrico de motores através da Tomada de Potência do Trator.

Curvas de consumo de combustível do motor de trator agrícola ensaiado em bancada dinamométrica mediante acoplamento pela TDP, na faixa de rotação entre 1000 e 2400 rpm.





Curvas de eficiência térmica e consumo energético do motor de trator agrícola ensaiado em bancada dinamométrica mediante acoplamento pela TDP, na faixa de rotação entre 1000 e 2400 rpm.

A UFEP está composta por uma prensa hidráulica estática, uma mesa rígida e um tanque de solo com caçambas móveis, utilizados para as determinações geométricas das áreas de contato pneu/solo e para obtenção das deformações elásticas e do recalque dos rodados agrícolas e a compactação do solo. Estes parâmetros são de extrema importância para o estudo das relações rodado/solo e na seleção dos tipos ideais de rodados ajustados às pressões de inflação para cada tarefa no campo, visando minimizar os custos operacionais e os danos causados ao solo.

Esta unidade está equipada com um sistema de rolos para a compactação de solo no tanque, um penetrômetro mecânico-eletrônico e um sistema de aquisição de imagens através de um scaner a laser. Todos esses equipamentos estão instalados na estrutura da prensa hidráulica, facilitando o trabalho de análise do contato rodado/solo.

Vista da UFEP – Unidade Fixa de Ensaio de Pneus do NEMPA.

O tanque de solo, preenchido com a amostra do solo que se quer estudar, apresenta um volume de 741 dm^3, possibilitando simular as diversas densidades e compactações do solo, usuais das

Área de contato pneu/solo obtida na prensagem de um pneu na UFEP.

Penetrômetro elétro-mecânico utilizado para avaliação da compactação do solo após a prensagem do pneu pela UFEP.

Scaner a laser utilizado para determina a área de contato, em 3D, entre o pneu e o tanque de solo da UFEP.

Detalhe do acionamento da prensagem do pneu em superfície rígida utilizando a UFEP.

condições de campo. A variação do tipo, carga aplicada, pressão de inflação e dimensões do pneu permitem obter, com precisão, os diversos parâmetros necessários à seleção adequada dos rodados agro-florestais.

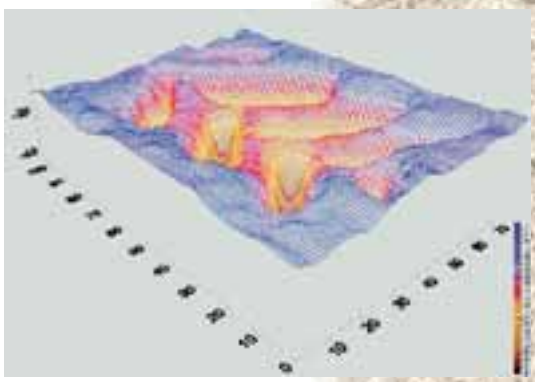


Imagem 3D da área de contato pneu/tanque de solo obtida pelo scaner a laser da UFEP.

Também, para avaliação indireta e expedita das propriedades físicas do solo, o NEMPA desenvolveu a UMAS - Unidade Móvel de Amostragem do Solo. A UMAS - é uma carreta fechada, de um eixo, que pode ser transportada através das rodovias, rebocada por carros e caminhonetes, utilizando um engate universal tipo bola, para o deslocamento entre a Universidade e as propriedades agrícolas ou florestais e, quando da execução de trabalhos no campo, deve ser tracionada por um trator com engate na barra de tração e com sistema de acionamento hidráulico para

Vista geral da UMAS, tracionada por um trator.

movimentação dos órgãos de acionamento dos equipamentos instalados na carreta.

Na UMAS estão instalados dois equipamentos: um Penetrômetro Hidráulico-Eletrônico, utilizado para a determinação da resistência mecânica à penetração do solo (ou índice de cone – IC) e um Amostrador Hidráulico-Mecânico de Amostras Indeformadas do Solo, confinadas em anéis padrões. Está, também, equipada com um sistema para localização geográfica (GPS Ag 132 – Trimble), com sinal de correção DGPS possibilitando o georreferenciamento, tanto das amostras de IC como das amostras indeformadas que, através da utilização de programas computacionais específicos (Surfer e SSToolBox) e da geoestatística (GS+, semivariogramas), poderão gerar mapas de isocompactaçao ou isolinhas dos parâmetros e propriedades do solo (compactação, umidade, densidade, pressão de preconsolidação).

Detalhe do acionamento do Penetrômetro hidráulico-eletrônico.

Detalhe do sistema de amostragem indeformada do solo.

A coleta dos dados no campo pode ser realizada de forma aleatória ou através de malhas quadradas, retangulares ou seguindo a curva de nível do terreno. Para tanto, devem ser instalados no conjunto: uma barra de luzes ("light bar") no painel do trator, que indica o alinhamento longitudinal do caminhamento do conjunto, através de prévia programação no receptor do DGPS e um sensor de rotação na roda da carreta que fornece os pulsos e, portanto, a distância transversal entre os pontos amostrais. O sensor de rotação da roda envia os pulsos para uma buzina elétrica e/ou lâmpada, que fornece o sinal para que o tratorista pare o conjunto, no local do ponto amostral previamente selecionado.

Outro equipamento desenvolvido pelo NEMPA é a UMEB – Unidade Móvel para Ensaio de Tratores na Barra de Tração. A UMEB foi construída a partir de um reboque (trailer) adaptado para servir como um carro dinamométrico instrumentado (carro de frenagem), utilizado na avaliação do desempenho do trator submetido a ensaios na barra de tração. Para aumentar a massa do equipamento, o assoalho original do trailer foi coberto com blocos de concreto e, posteriormente, revestido com borracha. A sua massa atual é de 12.444 kg sustentados por um conjunto de seis rodados, distribuídos em um eixo simples na dianteira e em "tandem" na traseira.

Vista lateral e traseira da UMEB, destacando-se a roda odométrica levantada..

Para determinar a distância percorrida durante os ensaios ("tiros" de 20, 30, 40 metros), foi construída uma roda odométrica de aço, revestida de borracha, com 0,3 m de diâmetro, que foi instalada na traseira da UMEB. Um sistema pneumático foi desenvolvido para levantar e abaixar a roda odométrica e, no eixo da roda odométrica, foi instalado um sensor de pulso para determinação de seu deslocamento.

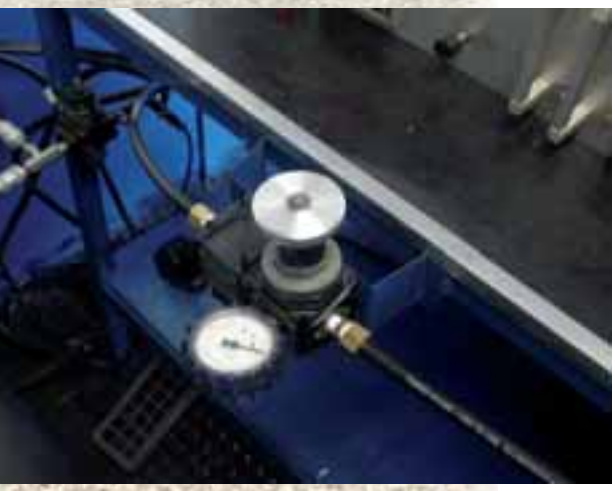
Os ensaios com a UMEB podem ser realizados com a rotação do motor do trator em torno de 2200 rpm ("rated speed" recomendada pelo fabricante) ou em qualquer outra rotação desejada.

Na parte interna da UMEB foi montada uma bancada de instrumentação para acomodar os painéis de leitura e sistema eletrônico de aquisição de dados.

A UMEB possui um sistema de controle do freio acionado através de válvula pneumática e a frenagem é obtida por tambores nas suas seis rodas. Para garantir que a força de tração na barra permaneça constante durante o percurso de 30 metros (ou qualquer outro valor), um operador aciona, sempre que necessário, os freios da UMEB (para mais ou para menos) através de uma válvula reguladora de pressão.

As parcelas ("tiros") de 30 metros de comprimento, com o trator operando com força de tração constante, são repetidas e, cada vez aumentando a força de tração de 500 em 500 kgf, até atingir a força que provoque uma patinagem do trator acima de 20 % ou o motor do trator caia para uma rotação abaixo de 1700 rpm.

Bancada de Instrumentação interna à UMEB.

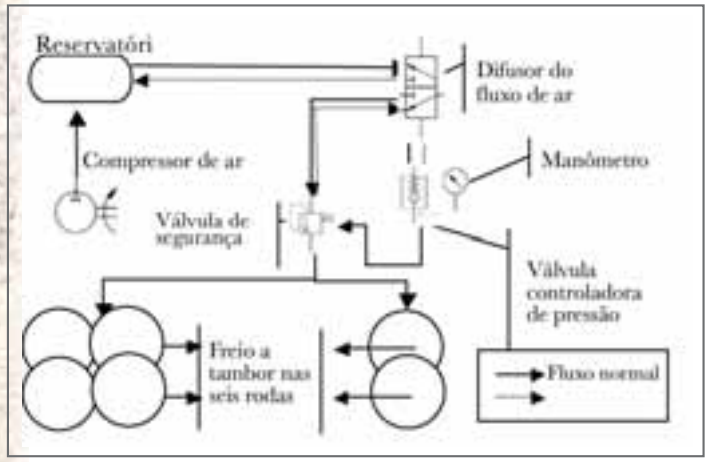


Válvula de frenagem da UMEB

Para determinar o requerimento de força solicitado na barra de tração, no cabeçalho da UMEB foi instalada uma célula de carga com capacidade para 100 kN.

No trator a ser ensaiado são instalados os seguintes sensores:

- Sensores de fluxo – fluxômetros: para determinação do consumo de combustível em mL/s, sendo um deles instalado na entrada da alimentação do motor do trator entre a bomba de alimentação de combustível (de baixa pressão) e a bomba injetora (de alta pressão) e o outro no circuito de retorno do combustível para o tanque. A diferença entre os valores obtidos nos dois fluxômetros fornece o consumo de combustível em L/h do trator.



Representação esquemática do circuito de frenagem da UMEB.

Detalhe do cabeçalho da UMEB mostrando a célula de carga.

- Sensor de rotação das rodas – instalado no centro de cada roda para determinação da rotação e, posterior, cálculo da patinagem das rodas.

Ensaios de campo utilizando a UMEB

Os ensaios de campo com a UMEB podem ser realizados em pista de concreto, se-

guindo as normas OECD – code 2 ("Organisation for Economics Cooperation and Development" – Organização para o Desenvolvimento e Cooperação Econômica) ou segundo normas próprias em pistas de solo firme (chão batido), solo preparado (solo solto) e pistas com restos de cultura (cana-de-açúcar, milho, pastagem). Para tanto o NEMPA construiu essas diversas pistas na Fazenda Edgárdia da FCA/UNESP de Botucatu.

Vista geral das Pistas do NEMPA na Fazenda Edgárdia, Botucatu/SP e pista de concreto em oval de 200 metros de cada uma duas partes retas.

Pista de solo firme com 20 metros de largura e 400 metros de comprimento

Pista de solo preparado (solto) com 20 metros por 400 metros.

Em cada ensaio de um trator, os seguintes parâmetros podem ser obtidos:

- Consumo horário de combustível – Ch (L/h)
- Velocidade de deslocamento - v (km/h)
- Patinagem das rodas traseiras e dianteiras - PAT (%)
- Avanço quase estático (diferença do número de voltas da roda dianteira com a tração dianteira acionada e desligada) e avanço dinâmico (diferença de patinagem das rodas dianteiras e traseiras no ensaio de campo) - A (%)

Pista coberta com restos de cultura com 20 metros por 400 metros

- Potência útil na barra de tração do trator - Pb (cv)
- Consumo específico de combustível – Ce (l/cv.h) e/ou (g/kW.h)
- Rendimento na barra de tração - nb (%)

Exemplo de resultados obtidos num ensaio realizado em uma pista do NEMPA.

Pista de concreto – rated speed em função da marcha do trator

MARCHA B1:

Repetições	Consumo de combustível			Vel.	Força		Avanço	Patinagem	Pot. na Barra		Rend. Barra	Coef. Tração	Temp Comb.
	(L/h)	(kW*h/L)	(kg/kW*h)	(km/h)	(kgf)	(kN)	(%)	(%)	(cv)	(kW)	(%)	(%)	(°C)
1	18,5	1,73	0,489	5,4	2187	21,5	-0,6	1,5	43,6	32,0	34,2	22,1	28,7 / 28,6
2	19,3	1,72	0,490	5,4	2258	22,2	-0,6	1,7	45,2	33,3	35,1	22,8	27,3 / 28,2
3	20,8	2,07	0,407	5,3	2963	29,1	-0,4	2,2	58,7	43,1	32,6	29,9	28,8 / 29,5
4	24,4	2,27	0,372	5,3	3615	37,4	-0,7	2,8	75,5	55,5	42,0	38,5	30,0 / 30,1
5	26,5	2,50	0,338	5,3	4642	45,5	-0,2	3,4	90,3	66,4	50,2	46,9	30,6 / 30,9
6	29,0	2,65	0,319	5,3	5188	50,9	0,4	4,3	101,0	74,3	56,1	52,4	30,2 / 30,2
7	28,5	2,6	0,323	5,2	5361	52,6	-0,4	4,3	103,1	75,8	57,3	54,2	31,0 / 30,9

MARCHA B2:

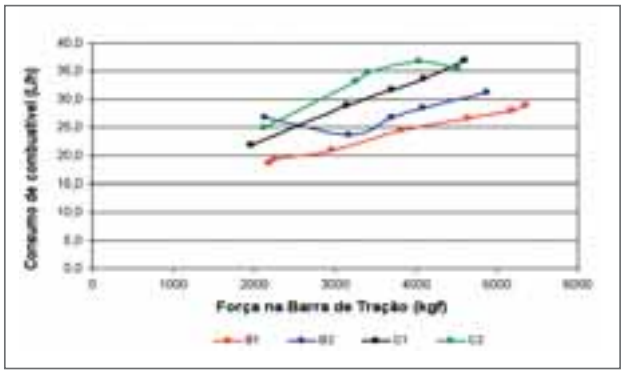
Repetições	Consumo de combustível			Vel.	Força		Avanço	Patinagem	Pot. na Barra		Rend. Barra	Coef. Tração	Temp Comb.
	(L/h)	(kW*h/L)	(kg/kW*h)	(km/h)	(kgf)	(kN)	(%)	(%)	(cv)	(kW)	(%)	(%)	(°C)
1	26,7	1,41	0,601	6,5	3132	30,9	0,7	2,6	51,0	37,5	28,3	21,3	31,4 / 31,1
2	23,6	2,37	0,356	6,5	3175	31,1	-0,9	2,7	76,1	55,9	42,3	32,1	31,2 / 30,8
3	26,7	2,42	0,349	6,4	3703	36,3	0,2	3,0	88,1	64,7	48,9	37,4	30,6 / 30,4
4	29,4	2,48	0,341	6,3	4086	40,1	0,6	3,0	96,8	70,4	53,2	41,3	31,3 / 31,4
5	31,2	2,69	0,314	6,3	4876	47,8	-0,2	3,7	114,9	84,0	63,5	49,3	31,8 / 31,1

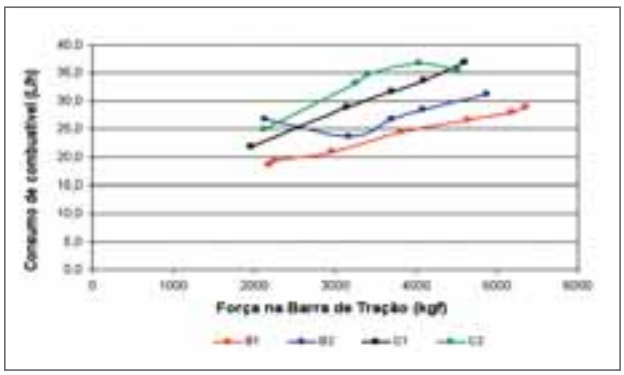
MARCHA C1:

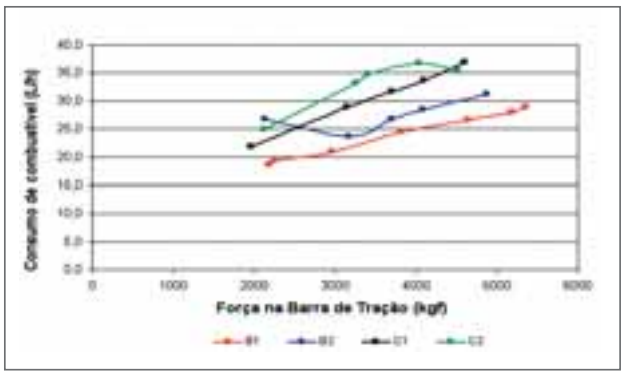
Repetições	Consumo de combustível			Vel.	Força		Avanço	Patinagem	Pot. na Barra		Rend. Barra	Coef. Tração	Temp Comb.
	(L/h)	(kW*h/L)	(kg/kW*h)	(km/h)	(kgf)	(kN)	(%)	(%)	(cv)	(kW)	(%)	(%)	(°C)
1	21,7	2,09	0,405	8,5	1966	19,3	0,4	1,9	61,8	45,4	34,9	19,5	31,5 / 31,2
2	28,9	2,49	0,339	8,4	3151	30,9	0,6	3,4	98,1	72,1	54,5	31,8	31,6 / 31,7
3	31,7	2,65	0,319	8,3	3705	36,4	0,6	5,5	114,3	84,0	63,5	37,4	31,1 / 31,3
4	33,7	2,76	0,306	8,3	4103	40,3	0,5	5,8	126,5	93,0	70,3	41,4	31,9 / 31,8
5	37,0	2,77	0,305	8,2	4611	45,2	0,3	6,0	139,6	102,6	77,5	46,6	32,8 / 32,2

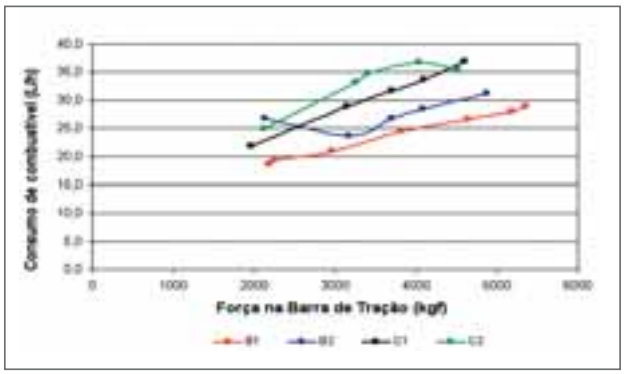
MARCHA C2:

Repetições	Consumo de combustível			Vel.	Força		Avanço	Patinagem	Pot. na Barra		Rend. Barra	Coef. Tração	Temp Comb.
	(L/h)	(kW*h/L)	(kg/kW*h)	(km/h)	(kgf)	(kN)	(%)	(%)	(cv)	(kW)	(%)	(%)	(°C)
1	24,8	2,40	0,352	10,3	2121	20,8	-0,6	1,5	81,2	59,7	45,1	21,4	32,1 / 31,9
2	33,2	2,69	0,314	10,1	3092	32,0	1,9	2,8	121,6	89,4	67,6	32,9	31,9 / 31,7
3	34,8	2,70	0,313	10,1	3411	33,9	0,8	3,2	127,8	93,9	71,0	34,5	32,2 / 32,0
4	36,8	2,86	0,296	9,6	4031	39,5	7,0	6,1	142,9	105,1	79,4	40,7	31,9 / 31,7
5	35,3	2,84	0,297	9,2	4522	44,4	6,9	6,4	136,7	100,5	76,0	45,7	31,8 / 31,8









Profs. Kléber P. Lanças, Saulo P. S. Guerra e Leonardo de A. Monteiro

Fiat 500

MAIS DO QUE UM

O Fiat 500 2012 tinha tudo para ser um sucesso de vendas. Ele cativou os consumidores que enxergaram o automóvel como mais do que um simples meio de transporte. Entretanto, era só saber o preço (a partir de 59 mil reais) que nove entre dez motoristas mudavam de ideia num piscar de olhos.

Sorte da Fiat que esta história está prestes a mudar com o relançamento do 500 no mercado brasileiro. O "antigo" 500 era produzido e importado diretamente da Polônia, o que inflacionava seu preço final aqui. Agora, o pequeno Fiat é trazido diretamente do México, país que usufrui de um acordo bilateral com o Brasil para isenção de impostos de importação.

A decisão de produzir o 500 no México, em linhas da fábrica de Toluca, que outrora produziram o Chrysler PT Cruiser, não foi tomada por acaso. Quando a Fiat comprou a Chrysler, em 2009, os italianos perceberam a demanda crescente por veículos menores e mais econômicos nos Estados Unidos, um país habituado com carros grandes e gastões.

A partir daí, a Fiat decidiu adaptar o 500 para o gosto norte-americano em tempo recorde. Foram necessários apenas 16 meses para praticamente refazer o projeto todo, incluindo uma nova estrutura e a substituição de vários materiais. Os airbags foram trocados por bolsas maiores e o compacto ganhou itens valorizados pelos americanos, como piloto automático e transmissão automática. Quem também saiu ganhando com a escolha dos italianos foram os brasileiros. O 500 mexicano será mais acessível que o 500 polonês. O novo portfólio de versões conta com três versões, chamadas de Cult, Sport e Lounge. A versão mais barata será a Cult, cujo preço sugerido é de R$ 39.990,00. O modelo é equipado com o motor 1.4 Fire EVO, o mesmo usado no Novo Uno e já

SIMPLES MEIO DE TRANSPORTE

adaptado para a tecnologia flex. São 88 cv com etanol e 85 cv com gasolina. O 500 Cult poderá ser encomendado com a transmissão automática Dualogic, o que não ocorre com o Novo Uno.

As versões Sport e Lounge são equipadas com o moderno propulsor 1.4 Multiair, que fez sua estreia na Europa no ano passado com o Alfa Romeo MiTo. A tecnologia que dá nome ao motor, controla a entrada de ar e a combustão por cilindro.

Um módulo integrado ao cabeçote controla o acionamento das válvulas de admissão. A abertura das válvulas é realizada conforme a necessidade do motor, seja em regimes de potência máxima ou em baixas rotações. O motor é movido apenas a gasolina e gera 105 cv. O comprador poderá optar entre o câmbio manual de cinco marchas ou automático sequencial de seis velocidades.

A lista de itens de série é generosa em todas as versões. Ar-condicionado, direção elétrica, airbags frontais, computador de bordo, sistema de som com entrada auxiliar e seis alto-falantes, trio elétrico, rodas de liga leve, controle de estabilidade (ESP) e o 'hill holder', sistema que segura o carro em aclives acentuados mesmo sem o freio acionado. Entre os opcionais, o 500 pode ser equipado com teto solar elétrico, sistema de som de alta fidelidade feito pela BOSE e até sete airbags, incluindo uma bolsa inflável que protege os joelhos do motorista.

Os preços do 500 Cult começam em R$ 39.990,00, enquanto o 500 Sport inicia em R$ 48.800,00. Já o 500 Lounge tem um valor inicial de R$ 54.800,00.❑

Sergio Mendieta

ERRATA

Na página 130 de nosso número anterior foi cometido um erro no subtítulo da informação correspondente ao caminhão Agrale 8500 TR, ao incluir a denominação de um modelo de outra marca, publicado anteriormente.

Desculpem a falha.

A Ford

Já está a venda a linha 2012 da picape Ranger

Não se engane, ainda não se trata da nova geração; a nova geração da picape chegará ao Brasil em 2012. À princípio a atual geração não será mantida. Para se manter por alguns poucos meses no mercado o modelo apenas recebeu novidades na lista de equipamentos e no interior, sem modificações visuais, com exceção a nova cor cinza Novara. A mecânica também é a mesma.
As versões XLT e LTD contam agora com novos encostos de cabeça, alojamento para o fixador do cindo nos encostos do banco traseiro, novo tecido para as portas e laterais dos bancos e estepe de liga-leve.
Para Luciola Almeida, gerente de Picapes da Ford, "o lançamento antecipado de veículos ano-modelo é sempre importante no mercado porque valoriza o produto do cliente. Mas, ao mesmo tempo, aproveitamos para trazer alguns aperfeiçoamentos de aparência, conforto, funcionalidade e segurança". Bem, talvez por isso a linha 2013 deverá ser tão antecipada. Totalmente reformulada a nova geração da picape, agora de concepção global, chegará ao mercado brasileiro ainda no primeiro trimestre de 2012.

O Chevrolet Montana

Veículo oficial da Fenasucro & Agrocana

A Chevrolet Montana será o veículo oficial da marca na Fenasucro & Agrocana, que ocorrerá em Sertãozinho - SP, entre os dias 30 de agosto e 02 de setembro de 2011. O produtor rural terá oportunidade de conhecer os detalhes da picape com condições comerciais especiais. "A Montana está de acordo com as necessidades dos produtores rurais, por oferecer a maior capacidade de carga da categoria, com 758 quilos, bem como o maior espaço interno da cabine", finaliza Hermann Mahnke, gerente de Marketing da Chevrolet.

A Iveco

A fabricante de veículos comerciais que mais cresceu

A Iveco foi a fabricante de veículos comerciais que mais cresceu no mercado nacional no primeiro semestre deste ano. A empresa vendeu, no mercado de veículos acima de 2,8 toneladas de peso bruto total, 9.158 veículos nos primeiros seis meses de 2011 contra 6.014 comercializados no mesmo período do ano passado, registrando um crescimento de 52%, o maior entre suas concorrentes diretas. Enquanto isso, o mercado total de caminhões cresceu neste período 14%. Na comparação entre os dois períodos, a participação da Iveco no mercado nacional também cresceu, saltando de 6,8% no ano passado, para 9,1% neste ano.

A Honda

900 mil unidades produzidas

O dia 24 de agosto registra mais um momento histórico da trajetória da Honda no Brasil. A fábrica de automóveis, instalada em Sumaré (SP), atingiu a marca de 900 mil unidades produzidas. Um modelo que se tornou sinônimo de inovação da marca, o New Civic, simbolizou o acontecimento.

A escolha não foi por acaso. A linha Civic deu início às atividades da planta, em 1997. Atualmente, a unidade possui área construída de 168 mil m² e um terreno de 1.700.000 m², e é responsável pela fabricação de outros dois modelos, New Fit e Honda City.

Em 14 anos de produção nacional, a empresa ultrapassou a marca de R$ 1 bilhão em investimentos acumulados no Brasil, sempre focando o alto padrão de qualidade dos automóveis, qualificação de seus profissionais da fábrica e de sua rede de concessionárias, com o objetivo de alcançar o respeito de um exigente consumidor.

No decorrer dos anos, também investiu em novos processos produtivos como injeção e pintura plástica, implementados em 2009, e o Power Train, setor responsável pela realização de dois dos principais processos para a fabricação de motores e de transmissões: fundição e usinagem, que iniciaram as operações em 2008.

Como resultado do compromisso com os consumidores brasileiros, os três modelos nacionais da marca: New Civic, New Fit e Honda City estão entre os mais vendidos em suas categorias e contabilizam uma série de prêmios junto à mídia especializada.

A Renault

Logan com câmbio automático e motor 1.6 16V hi-Flex

O conforto e a comodidade do câmbio automático chegam à linha 2012 do Renault Logan. O câmbio automático de quatro marchas, com opção de troca seqüencial, vai proporcionar mais comodidade aos motoristas principalmente no trânsito urbano. O equipamento está disponível na versão topo de linha, Expression.

Além da Expression Automática, a gama Logan 2012 também contará com as versões Authentique e Expression - equipadas com motor 1.0 16V Hi-Flex - e a Expression com câmbio manual e propulsor 1.6 8V Hi-Torque.

O Logan Expression Automático 1.6 16V Hi-Flex desenvolve 107 cv, quando abastecido com gasolina, e 112 cv com etanol no tanque.

A Volkswagen

"Melhor marca para subcompactos e compactos"

O instituto JD Power do Brasil realizou pesquisa de satisfação do mercado nacional no setor automotivo.

Realizada em julho a pesquisa mostrou a Volkswagen como a melhor marca para subcompactos e compactos, representados pelo Gol G5 e pelo CrossFox. Ao todo foram entrevistados 5 mil donos de várias marcas que opinaram sobre os serviços prestados pelas concessionárias, custos com o veículo, como gastos com combustível, seguro e manutenção, além de darem notas para o desempenho, o design e o conforto dos seus carros.

Na classificação geral das montadoras, a Volkswagen ocupou o 5º lugar. A vencedora foi a Toyota seguida por Honda e Citroën.

PEÇAS DE REPOSIÇÃO

Tratores

MF - Fiat - New Holland - John Deere - Case-IH - Valtra - e outros…

Fiat - New Holland - Case - Komatsu - Terex - Caterpillar - Manitou - Bobcat - e outros…

Maq. de Construção

Há mais de 30 anos, Recinsa fornece componentes e peças de reposição de avançada tecnologia a preços muito competitivos para tratores e máquinas para construção.

Dispomos de amplos estoques de peças de reposição das principais marcas e modelos do mercado.
Somos especialistas em motores, eixos e servo-transmissões das principais empresas do setor.

ARMAZÉNS CENTRAIS:
Pº de Talleres, 3 - Pavilhão 224
28021 Madrid – ESPANHA
Telf.: +0034 91 795 31 13 - Fax: +0034 91 796 45 36
E-mail: ventas@recinsa.es – www.recinsa.es

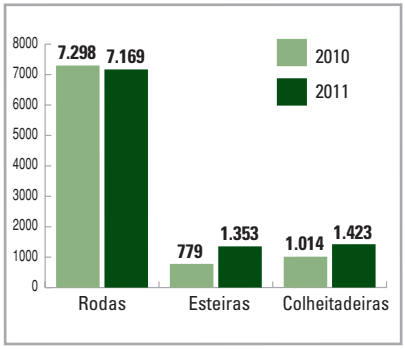
Recinsa
desde 1979

www.recinsa.es

JAN-JUL 2011

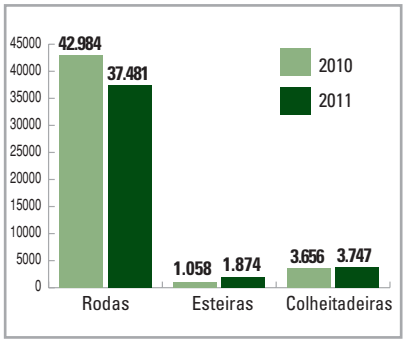
EXPORTAÇÃO JAN-JUL 2011

Autoveículos e Máquinas Agrícolas Automotrizes Exportações em valores	
Indústria ➔ Concesionárias	Unidades
Julho 11	1,31 bilhão
Junho 11	1,24 bilhão
Jul 11 / Jun 11	+6,0%
Julho 10	1,13 bilhão
Jul 11 / Jul 10	+16,1%
Jan-Jul 11	8,51 bilhões
Jan-Jul 10	6,89 bilhões
Jan-Jul 11 / Jan Jul 10	+23,5%
últimos 12 meses	
Ago 10-Jul 11 (A)	14,46 bilhões
Ago 09-Jul 10 (B)	11,04 bilhões
Variação % (A / B)	+31,0%



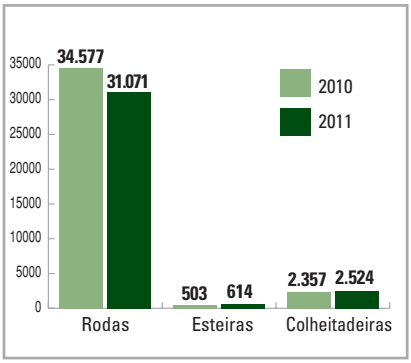
PRODUÇÃO JAN-JUL 2011

Autoveículos	
	unidades
Julho 11	307,2 mil
Junho 11	295,6 mil
Jul 11 / Jun 11	+3,9%
Julho 10	290,7 mil
Jul 11 / Jul 10	+5,7%
Jan-Jul 11	2,05 milhões
Jan-Jul 10	1,93 milhão
Jan-Jul 11 / Jan Jul 10	+4,3%
últimos 12 meses	
Ago 10-Jul 11 (A)	3,46 milhões
Ago 09-Jul 10 (A)	3,31 milhões
Variação % (A / B)	+4,6%



VENDAS INTERNAS JAN-JUL 2011

	Rodas 2011 / 2010	Colheitadeiras 2011 / 2010
Agrale S.A.	1.023 / 1.165	- / -
Case CNH	848 / 685	347 /325
New Holland CNH	6.238 / 7.778	683 / 820
Massey Ferguson (AGCO)	8.619 / 10.505	372 / 363
John Deere	5.903 / 4.639	1.001 / 740
Valtra	7.223 / 8.376	118 / 109
Outras empresas	1.217 / 1.429	- / -
Total	**38.198 / 41.412** **-7,8%**	**2.521 / 2.357** **+7.0%**



AVALIAÇÃO DE TRATORES USADOS

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

Agrale

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

Case IH

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

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

John Deere

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

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

Land Track

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

Landini

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

Massey Ferguson

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

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

New Holland

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

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

Tramontini

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

Valtra

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

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

Yanmar

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

Biomasa

LA SILVICULTURA EN BRASIL

Brasil es uno de los pocos países en el mundo que presenta un enorme potencial para la producción de insumos agrícolas y forestales, sin causar grandes daños y atendiendo a los más rigurosas normas de certificación nacionales e internacionales.

Tecnología Agrícola

TECNOLOGÍA vs PRACTICIDAD

Son muchos los productores que se cuestiones si merece la pena invertir en máquinas sofisticadas cuando faltan operadores capacitados suficientemente para poder obtener el máximo rendimiento.

Obituario

JAIME OZÍ

El pasado 15 de julio falleció Jaime Ozí, Director y fundador de la empresa brasileña Dinámica Tratores, Implementos e Peças.

ENTREVISTA

Paulo Roberto Rohde
Managing Diretor da John Deere Water

"Estamos en proceso de definición del canal de distribuición"

Arnaldo Adams Ribeiro Pinto
diretor presidente da Santal

"Tenemos la flexibilidad y agilidad que le falta a las grandes empresas"

NÚCLEO DE ENSAYO DE MÁQUINAS Y NEUMÁTICOS AGROFORESTALES

Mercado

VALORACIÓN DE TRACTORES USADOS

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

ASSINATURAS

4 edições por R$ 50

Preencha seus dados:

CPF:

Nome:

E-mail:

Data de nascimento: / /

CEP:

Endereço: Número:

Complemento:

Bairro:

Cidade:

Estado:

Ponto de referência:

Tel. residencial:

Tel. comercial: Ramal:

Formas de Pagamento: Nº Valida a fin de:

☐ VISA ☐ MASTER CARD ☐ AMEX ☐ 4B

www.agriworld-revista.com

OLDMEN. Ediçoes LTDA, Rua Alameda Suecia, 72. Jardim Europa 12919-160 Bragança Paulista SP CNPJ: 12.546.205/0001-56. Insc. Estadual 58.13-1-00

Um passo à frente em tecnologia, um mundo à frente em produtividade.

CASE IH AGRICULTURE

NEW HOLLAND AGRICULTURE

CNH. A força que alimenta o Brasil.

FIAT INDUSTRIAL

CNH

TRELLEBORG

TRELLEBORG E MASSEY FERGUSON.
POTÊNCIA PEDE POTÊNCIA.

Trelleborg do Brasil Ltda. - Trelleborg Wheel Systems
Av. Lazaro Brigido Dutra, 700
CEP: 18.682-335 - Lençóis Paulista / SP
Fone: (14) 3269 3600 Fax: (14) 3269 3613

| www.trelleborg.com/wheelsystems |