OLDMEN EDIÇÕES Ltda.

AGRI WORLD

www.agriworld-revista.com

ANO 5 • Nº 16 • 2014

Os resultados da apuração revelaram os seguintes eleitos como DESTAQUE DO ANO 2014.

Pág. 41

FEIRAS

Agrishow 2014 (28 de abril a 02 de maio) **46**

ENTREVISTA

João Marchesan, Diretor da Tatu Marchesan **72**

ENTREVISTA

Mário Wagner, Diretor Geral da Kuhn do Brasil **82**

25 anos de confiança!

Em **1989** era criada a primeira **Uniport**:
um pulverizador que nasceu para ser líder.

Hoje, a família **Uniport** e as famílias de agricultores estão unidas em uma relação que há **25 anos** vem se fortalecendo e renovando.

www.**jacto**.com.br /JactoAgricola

jacto

Nº 16 • ANO 5 • 2014

AGRI WORLD

Editorial 5
Como minha mãe dizia: só sei que não sei

Na minha opinião 7
Questão de confiança

Opinião 8
Paulo Renato Herrmann, Presidente da John Deere Brasil e Vice-presidente de Marketing e Vendas para a América Latina

Notícias Brasil 10
- O BCS Group: Fabricante Italiano escolhe o Brasil como sede para instalação da sua oitava filial
- A TVH-Dinamica: Amplia portfólio com pneus TotalSource
- A New Holland: Abre a colheita de soja no Rio Grande do Sul
- A Jacto: Tem novo Diretor
- Agronegocio: Roberto Rodrigues se encontra com professores de escolas públicas da região de Ribeirão Preto
- A Tuzzi: Primeira fase do Centro Tecnológico traz equipamento exclusivo para o Brasil

Notícias Globais 20
- A New Holland: A estratégia Clean Energy Leader® será protagonista na Expo de Milão de 2015
- A Trelleborg: Lança um novo programa de distribuidores TPC no Reino Unido
- A John Deere: Desenvolve soluções para aumentar a produtividade e a sustentabilidade das colheitas
- A ITG: Culmina com a aquisição da maioria do capital de Corporação Patricio Echeverría
- A Kuhn: Thierry Krier substituirá a Michel Siebert
- A AGCO: Construirá uma fábrica de montagem de tratores no México

Entrevista 28
- Dennis J. Docherty: Diretor Mundial de Marketing Estratégico Ag&Turf Deere Co

A Tecnologia Agrícola 36
- Biomassa: Enfardadoras cilíndricas

Trator do Ano 41
- O Prêmio Trator do Ano 2014

Feiras 46
- Agrishow 2014

Entrevista 72
- João Marchesan, Diretor da Tatu Marchesan

A Tecnologia Agrícola 76
- Semeadoras-adubadoras

Entrevista 82
- Mário Wagner, Diretor Geral Kuhn do Brasil

Companhia 88
- "O acordo Profer e Miralbueno se embasa na grande dedicação de ambas as empresas"

Entrevista 90
- Tiago Bonomo: CEO da divisão Américas da Argo Tractors

Entrevista 94
- João Batista M. Rebequi, Diretor Presidente da Valley Valmont

Feiras 97
- Expodireto Cotrijal 2014: Tecnologia, inovação e oportunidades de negócios
- FIMA: 50º Aniversário da feira espanhola do setor 102

Automotor 120
- Polaris RZR XP 4 1000

Mercado 124
- Avaliação de tratores usados
- Primeiro Trimestre de 2014

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

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.

www.agrale.com.br

JJDproequipe

Trator Agrale 5105

Mais força para continuar crescendo

O trabalho no campo, apesar dos seus desafios, pode ficar mais fácil. Por isso, a Agrale desenvolveu o trator 5105, com 105 cv de potência, o maior da família 5000, que dá mais força e agilidade para você continuar crescendo. Ele foi projetado com diversos itens para garantir ergonomia, conforto e, consequentemente, maior produtividade para o seu negócio. **É mais facilidade para produzir e colher os melhores momentos que a vida no campo tem a oferecer.**

*também disponível na versão com cabine de fábrica

AGRALE

COMO MINHA MÃE DIZIA: SÓ SEI QUE NÃO SEI

Kléber P. Lanças
kleber.lancas@hb-ediciones.com

Esta frase foi repetida muitas vezes pela minha querida mãe quando a conversa ou mesmo a discussão na família chegava num impasse. Após alguns minutos de silêncio ela sussurrava: É, só sei que não sei. E então o clima tenso se desfazia e os argumentos de cada um do grupo retornavam acaloradamente. E a vida continuou. Estamos chegando a grandes encruzilhadas no Brasil, tanto de ordem econômica como social. Copa do mundo, eleições, olimpíadas, esquerda versus direita, ou melhor, governo versus não governo, tudo isso tem mexido muito com a vida do cidadão brasileiro. Alguns falam em retorno da crise, que culminou nos atos de 1964, que acabou de fazer 50 anos. Será que vamos perder a nossa paz e tranquilidade de vida que estamos tendo há anos, para que, mais uma vez, se justifique um golpe como se fosse o contragolpe necessário senão "a vaca vai para o brejo"? Não, não vamos entrar nessa dessa vez. Os que pregam, quanto maior a bagunça e o barulho melhor, não podem ter guarida no povo brasileiro mais uma vez. Com certeza vamos achar um caminho menos árduo para as nossas reivindicações. Vamos utilizar as urnas democraticamente para que o clamor das ruas ecoe no palácio em Brasília, com paz, ordem e segurança.

Da mesma forma que na política, o meio rural vem sofrendo muito com a falta de planejamento e de controle do preço dos produtos, com o péssimo serviço de escoamento da safra, da política de energias alternativas que muda a cada dia. Fiquei sabendo esses dias que o preço da energia elétrica fornecida pelos usineiros pulou de algo em torno de R$ 100,00 para mais de R$ 1000,00 (Engo. Dalben da Agrícola Rio Claro). Isso é possível? Quem não tinha interesse de retirar o palhiço da cana-de-açúcar do solo para queimar nas caldeiras, ficou aguçado. E agora? Vamos implantar um sistema de recolhimento de palhiço "à toque de caixa". E aí? Muitos vão investir e, em pouco tempo, pode sobrar energia vinda das usinas hidroelétricas, quando as chuvas caírem regularmente, e aí o preço despenca novamente. Investir na meio rural é uma verdadeira aventura. Mas, se vai fazer o que? Parar de trabalhar no campo? Nunca. O agricultor, o silvicultor, o pecuarista e todos os outros homens da terra vivem com ela e para ela. Não sabem fazer outra coisa. Portanto, precisamos tentar melhorar o panorama do agronegócio brasileiro, pois ele vem sustentando nosso país com exportações e abastecimento interno em grande escala. Neste caso, os políticos, os empresários e os pensadores do país não podem usar a frase: só sei que não sei. TÊM QUE SABER LEVAR O BRASIL PARA FRENTE SEMPRE.❑

SEMPRE PERTO DE VOCÊ

A Tecnologia da Semeato é direcionada para quem faz a agricultura brasileira crescer. O agricultor é o grande responsável por esse crescimento.

WWW.SEMEATO.COM.BR

Questão de confiança

Em um mercado tão dinâmico, não é fácil poder seguir tantas variáveis que surgem constantemente, ainda mais se unimos a isso o vai e vem que marca as diferentes políticas de incentivo com a proximidade das eleições. Mais difícil, se a esse coquetel, somamos os desvios de dinheiro para outros fins mais folclóricos, chegamos à situação atual do mercado, que sem ser ainda muito preocupante, deixa antever certo relaxamento nas vendas, segundo me comunicam fontes oficiais, e se reflete nas estatísticas da ANFAVEA.

Sobre isso se podem fazer várias interpretações, desde o deslocamento de parte da produção a outros países de nosso entorno, à falta de disponibilidade de crédito, mas, apesar de tudo isso, o mercado pode reagir às campanhas das redes e das marcas. O que está claro é que os valores do ano passado serão difíceis de serem superados.

Mas, apesar do que possa aparentar, nosso país segue sendo uma atração para os fabricantes de maquinaria agrícola. Se há um ano desembarcaram a coreana LS Tractor e a indiana Mahindra, agora tudo indica que outros grupos, um coreano, um japonês e outro europeu, querem se estabelecer em nosso país. Embora haja dificuldades e exigências para aderir em igualdade de condições com as concorrentes existentes, o que realmente não sei é quais canais de distribuição empregaram, ou criarão novas redes, buscando alianças com outros fabricantes de maquinaria que não sejam tratores. Talvez isso seja um impulso e uma dinamização do mercado, pois ainda há espaço para bons profissionais, e do Brasil, como plataforma de decolagem, se tem toda a América do Sul, com seus diferentes mercados e possibilidades.

Nosso país, apesar dos "medos" que desperta pelos entraves protecionistas, não deixa de ser um imã para empresas de todo o tipo, como exemplo, podemos ver a alemã Claas que está planejando uma joint venture no país. Grupos europeus e não tão europeus, cada vez mais, me consultam sobre as possibilidades de negócio no Brasil. O que realmente não consigo entender é porque esperaram tanto, talvez devido à paridade do Real com o Euro e o Dólar... Houve momentos muito bons para fazer investimentos, não podemos esquecer que no mês de fevereiro passado estávamos com o Euro a quase R$ 3,30… Mas, cada um conhece e sabe suas razões!

Este mês faz quatro anos que nasceu a AGRIWORLD, e neste espaço de tempo, não somente aprendemos a essência do ambiente, também construímos um pequeno espaço no mercado dos meios de comunicação, e tudo graças a vocês que nos deram seu apoio, em nível de leitura e comercial. Esperamos seguir sendo merecedores disso, com nossos desejos que este AgriShow seja muito positivo para todos.❑

Julián Mendieta
julian.mendieta@hb-ediciones.com

Paulo Renato Herrmann
Presidente da John Deere Brasil e Vice-presidente de Marketing e Vendas para a América Latina

Um tributo ao agricultor brasileiro

Todos os anos, por ocasião do início da safra de grãos no Brasil, surgem matérias e reportagens nos veículos de comunicação alertando para o apagão logístico e a falta de investimentos no país, entre tantas outras mazelas que retiram a rentabilidade dos nossos agricultores.

Enquanto isso, o produtor brasileiro, para sobreviver, se arrisca quase que solitariamente na exploração das terras tropicais e subtropicais, tendo que se reinventar a cada ano para compensar a ineficiência e os altos custos da cadeia produtiva fora da porteira.

Numa velocidade impressionante, em menos de duas décadas, estes pioneiros dobraram a produção de grãos por unidade de área e neste momento estão caminhando celeremente para colherem a terceira e quarta safras, transformando o ato de plantar de uma atividade meramente extrativista, num modelo de produção contínua. O efeito imediato desta revolução silenciosa foi uma economia superior a 50 milhões de hectares que não precisaram ser colocados a serviço da agricultura.

Este extraordinário aumento da produção contou com o apoio da Embrapa, que foi fundamental para a quebra de antigos modelos de produção agrícola herdados dos nossos antepassados vindos do hemisfério norte, como por exemplo, a introdução à safrinha, ou melhor, definindo, a segunda safra de grãos, normalmente logo após o plantio da soja.

Mas a revolução não para por aí e neste exato momento, está em pleno curso outra quebra de paradigma a qual denominamos de: "Agricultura Sem Parar".

Somos detentores das maiores reservas de água doce e terras agricultáveis do mundo, além disso, temos o sol irradiando o ano inteiro numa faixa de temperatura que varia entre 25 e 30ºC, o que possibilita a implantação deste sistema que se fundamenta num melhor entendimento do conceito da fotossíntese (energia do sol transformando o metabolismo das plantas), combinado com um uso mais eficiente dos ativos disponíveis na propriedade, tais como terra, infraestrutura e pessoal, e tudo isso culminando ao final, com o plantio de diversas culturas de maneira ininterrupta ao longo dos doze meses do ano.

Este revolucionário domínio da biodiversidade para fins produtivos, é denominado de iLPF (integração Lavoura-Pecuária-Floresta) e se apoia no plantio de culturas anuais consorciadas ou na sequência de plantas perenes e a pecuária, cuja integração somente é possível nas regiões de clima tropical e subtropical do mundo.

Esta foi a solução criativa que os nossos agricultores encontraram para enfrentar e sobreviver ao tão discutido e oneroso "custo Brasil".

Desta forma, o Brasil e seus corajosos agricultores estão estabelecendo novos parâmetros para a produção de alimentos, num sistema de produção socialmente justo, ambientalmente sustentável e principalmente financeiramente rentável.
Parabéns a todos ligados à terra!❑

ADR EIXOS BRASIL - RIBERAO PRETO - SP
Rua Antonio Fernandes Figueroa, 1807
Parque Industrial Lagoinha
RIBEIRÃO PRETO SÃO PAULO - CEP 14.085-280 BRASIL
TEL. +55 16 39653946 - FAX +55 16 36173079
adrbrasil@adreixos.com.br

ADR EIXOS BRASIL - ITUPEVA - SP
Rod. Vice Prefeito Hermenegildo Tonolli, 2777
Galpao 3 - 13295-000 - ITUPEVA / SP - BRASIL
TEL. +55 11 44963990 - FAX +55 11 44964170

www.adreixos.com.br

A INTL FCStone

Estudo mostra viabilidade de produzir etanol de milho no Brasil

A INTL FCStone, consultoria de gerenciamento de risco com foco em commodities, elaborou um estudo que mostra a viabilidade de produzir etanol de milho no Brasil. Apesar da alta produtividade da cadeia sucroalcooleira, tanto em sua fase agrícola como industrial, atualmente apenas em quatro estados (Goiás, Mato Grosso, Paraná e São Paulo) é vantajoso abastecer com etanol hidratado e não com gasolina automotiva (considerando que para ser viável abastecer com etanol, é necessário que seu preço fique abaixo de 70% do preço da gasolina).

Antes questionado por sua baixa eficiência energética e competição com alimentos, o etanol de milho vem ganhando cada vez mais espaço com o aumento da eficiência na conversão e aumento da produção de grãos. Os principais fatores que dão essa competitividade ao etanol de milho nos EUA são a disponibilidade de energia cada vez mais barata proveniente do gás natural de xisto e a valorização do etanol combustível. Outros fatores com relevante importância são os preços dos subprodutos, como o DDG (Dried Distillers Grains), custos de capital, incentivo governamental e perfil de endividamento dos produtores.

O Brasil possui, desde a década de 1980 com o desenvolvimento do Proálcool, uma completa infraestrutura de distribuição e venda do biocombustível em todo território. Esse fato, associado ao potencial de consumo de biocombustíveis dado pela introdução em ampla escala da tecnologia flex-fuel na frota automotiva brasileira, facilitaria o escoamento de qualquer adicional na produção de etanol. Além disso, a crescente pressão para o reajuste do preço da gasolina no Brasil, nivelando-o aos preços internacionais, torna cada vez mais atrativo o mercado de etanol combustível.

Outro aspecto a ser considerado, segundo o estudo da INTL FCStone, é que a cana-de-açúcar é um produto altamente perecível, muito difícil de estocar e que deve seguir para a moagem logo após ser colhida. Por outro lado, o milho pode ser armazenado por tempo praticamente indeterminado, especialmente com um bom controle de umidade no silo. Além disso, a usina não precisa ter produção própria de milho, como ocorre com a cana-de-açúcar.

A JCB

Nacionaliza a fabricação da pá carregadora 426ZX

A britânica JCB amplia seu portfólio de produtos fabricados no país. A pá carregadora 426ZX, reconhecida no mercado por sua potência, economia de combustível, alta produtividade e durabilidade nas mais variadas aplicações, agora é fabricada na unidade da JCB, em Sorocaba (SP).

O projeto para implantação da nova linha de produção levou 12 meses e contou com uma equipe especializada no desenvolvimento de tecnologias e operações avançadas para garantir a qualidade e eficiência das máquinas. Além dos mais de 100 milhões de dólares aplicados na construção da nova fábrica, que iniciou as operações em 2012, o investimento financeiro neste projeto foi de 5,7 milhões de reais. A nova linha está pronta para atender a demanda do mercado brasileiro e conquistar uma fatia importante de market share.

www.jcb.com

O BCS Group

Fabricante Italiano escolhe o Brasil como sede para instalação da sua oitava filial

A empresa BCS Group, com três fabricas na Itália e sede administrativa na cidade de Abbiategrasso, província de Milão, é considerada uma das mais tradicionais da Europa no segmento de máquinas agrícolas especializadas, manutenção de jardins e energia.
No que diz respeito a máquinas agrícolas, a empresa conta com uma gama de produtos voltada a agricultura familiar e culturas especializadas, dentre eles os tratores isométricos, sendo uma grande novidade tecnológica para a área de hortifrúti no Brasil, principalmente as culturas de uva, café, horta e flores. O grupo BCS é detentor de quatro marcas, sendo BCS propriamente, Pasquali, Ferrari e Mosa, onde no Brasil, será trabalhado com a marca BCS no segmento agrícola e manutenção de jardins e Mosa na área de energia, com a linha de grupo geradores e moto-soldadoras de altíssima qualidade.
A cidade sede da BCS Brasil é Caxias do Sul, escolhida até mesmo pelo grande mercado na área de hortifrúti, e também por ser uma região de influência da imigração italiana muito forte, além de ser um forte polo metal mecânico.
O Agrishow 2014 marcará oficialmente o lançamento das novas tecnologias no Brasil.
www.bcsgroupbrasil.com.br

A Titan Pneus

Debate tecnologias para reduzir galope e aumentar desempenho

A Titan Pneus, detentora da marca Goodyear Farm Tires, participou do 16º Seminário de Mecanização e Produção de Cana de Açúcar, dias 26 e 27 de março, no Centro de eventos Taiwan, na cidade de Ribeirão Preto, SP. O tema central foi "Pneus de perfil baixo para aplicação agrícola e a escolha do pneu correto ao menor custo por km/hora" e foi ministrada pelo Gerente de Vendas para o Brasil, Leandro Pavarin.
A apresentação, que integra o painel "Avanços na utilização de tratores de pneus", teve como foco as tecnologias low sidewall (LSW), pneus que apresentam uma relação baixa de forma (altura sobre largura) e um menor costado, comparado a um pneu agrícola padrão, e increased flexion (IF), que garante maior capacidade de carga utilizando a mesma pressão interna.
Segundo Pavarin, a tendência mundial por máquinas maiores e de maior potência está demandando conjunto roda/pneu mais adequado, capaz de absorver a vibração quando submetido a velocidades maiores, movimento conhecido como *power rope*. "O costado menor do desenho LSW diminui a deflexão, que causaria um desconforto ou balanço, mantendo o operador confortável", destaca o especialista que cita, ainda, o ganho de frequência de oscilação em trabalhos na barra de tração, conhecida como galope.
Já a tecnologia increased flexion (IF) permite ao operador carregar a mesma carga aplicando pressões menores ou cargas maiores aplicando a mesma pressão. Essa tecnologia cria uma área de contato 22% maior comparada aos radiais de mesma medida, com máximo contato com o solo. "A tecnologia IF permite ao pneu carregar 20% mais carga na mesma pressão interna de trabalho quando comparada a um pneu comum de trator. Similarmente, ele carrega a mesma carga com pressões 20% inferiores, resultando em uma melhor flutuação e contribuindo para redução da compactação de solo", explica.
www.titanlat.com

A Armo do Brasil

Primeira filial supera expectativas

A primeira filial da Armo do Brasil, instalada em São José do Rio Preto/SP, acaba de completar o primeiro ano de suas atividades na região, superando as expectativas e atingindo resultados antes mesmo do prazo previsto. Isso só foi possível, segundo Hércules Tchechel, presidente da Armo do Brasil, porque a empresa está focada no segmento sucroenergético e na sua cadeia produtiva.

Para Leandro Silva, consultor técnico da Armo em São José do Rio Preto, a empresa vem ganhando força na região com produtos de alto desempenho, persistência e trabalho de desenvolvimento técnico. "São esses fatores que nos permitem conquistar a confiança desse mercado que hoje apresenta uma perspectiva de expansão contínua e estruturada".

Os produtos "Premium", por exemplo, se diferenciam por apresentarem a melhor relação custo/benefício e ganham mercado na região. Os investimentos contínuos na capacitação de profissionais, a fim de prepará-los para prestar consultoria técnica agregando valor aos produtos e serviços, também contribuem com o sucesso da filial.

De acordo com Vanderson Campos, gestor técnico de umas das marcas representadas pela Armo do Brasil, outro fator que colaborou para o desempenho da Armo na região foi a abrangência dos suprimentos. "A Armo, com seus mais de 15 mil itens, contempla uma ampla gama de segmentos, partindo das indústrias de transformação até as de bens de consumo", completou.

Para 2014, os esforços são para a conclusão do planejamento estratégico com novidades para o mercado e mais investimentos e projetos para a região de São José do Rio Preto.

www.armodobrasil.com.br

Equipe da Bosch Rexroth, unidade de Pomerode.

A Bosch Rexroth Brasil

Atinge a marca de produção de 03 milhões de bombas de engrenagens

A Bosch Rexroth comemora a marca de 03 milhões de bombas de engrenagens produzidas na planta de Pomerode/SC. O início da produção das bombas na planta ocorreu em janeiro de 1997. Desde então, investimentos em equipamentos e instalações de última geração possibilitam a Bosch Rexroth Brasil oferecer ao mercado nacional e internacional um produto de tecnologia mundial. Atualmente são produzidos em Pomerode bombas e motores de engrenagens que podem ser aplicados principalmente em máquinas e equipamentos móveis, máquinas-ferramenta e máquinas industriais em geral.

Esta marca deve-se principalmente as práticas e ferramentas do Sistema Bosch de Produção (BPS), que visa a eliminação de desperdícios e a melhoria contínua, sustentado e integrado pelo sistema de garantia de qualidade, certificado segundo a norma ISO 9001:2008, e aos sistemas de gestão ambiental ISO 14001:2004 e de saúde e segurança ocupacional OHSAS 18001:2007.

Para comemorar este momento, a Rexroth reuniu os colaboradores envolvidos nesta linha de produtos para a montagem das bombas 3.000.000 e 3.000.001. Confira a fotografia acima.

www.boschrexroth.com.br

A TVH-Dinamica

Amplia portfólio com pneus TotalSource

A TVH-Dinamica, distribuidora especializada no fornecimento de peças e acessórios para as linhas de movimentação, industrial e agrícola, está trazendo para o Brasil pneus TotalSource para empilhadeiras, ampliando o portfólio de produtos. "Estes produtos são ideais para equipamentos de movimentação, pois contam com uma taxa de borracha natural extra em seu composto, que reduz o aquecimento no contato com o piso, possibilitando maior vida útil aos pneus", afirma Claudio Henrique Martins, supervisor da linha industrial da TVH-Dinamica. Ele explica também que os pneus TotalSource possuem banda de rodagem de elevada resistência, composto elástico para redução da vibração, anéis de aço que prolongam a vida útil, melhor adesão ao piso e uma base firme para maior estabilidade e redução do consumo de combustível.

Diferentemente de um automóvel, empilhadeiras não possuem molas de suspensão para atenuar movimentos. Por isso, a recomendação é substituir os pneus sempre que tiverem desgastados ou provocando trepidações. "Pneus em boas condições e adequados à aplicação podem assegurar máximo desempenho da empilhadoras", finaliza.

www.tvh.com.br

A New Holland

Abre a colheita de soja no Rio Grande do Sul

Marlon e Armindo Mugnol. Aline Presa.

A 7ª Abertura Oficial da Colheita da soja do Rio Grande do Sul contou com a participação especial de máquinas New Holland em campo, no sábado, dia 29 de março. O evento, organizado pela Federação da Agricultura do Estado do Rio Grande do Sul (Farsul), pelo Sindicato Rural e pela Prefeitura de Tupanciretã, foi realizado na propriedade do cliente New Holland, Armindo Mugnol, na própria cidade de Tupanciretã e recebeu mais de 300 pessoas. A área teve os grãos colhidos por seis colheitadeiras da marca, uma CR9080, três CR9060, uma CS660 e uma TC59 e simbolizou o início da colheita.
Participaram da abertura o ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Neri Geller, o governador Tarso Genro, o secretário de Agricultura Pecuária e Agronegócio, Claudio Fioreza, deputados estaduais e federais e outras autoridades.
"Os produtores gaúchos sempre estiveram à frente da colheita mecanizada, sendo pioneiros na atividade. Participar desse evento reforça a presença da New Holland na região, e é uma oportunidade para os produtores e a marca manterem contato e estabelecer negócios." ressalta Cristiano Conti, especialista de grãos da New Holland para a região sul do País.

Participou do 16º Seminário de Mecanização e Produção de Cana-de-açúcar

Dentro da programação da 16ª edição do Seminário de Mecanização e Produção de Cana-de-Açúcar, a New Holland participou com o quadro "O uso de taxa variável no plantio de cana-de-açúcar", ministrado pelo gerente de produto da marca, Samir Fagundes e o especialista em Telemetria, Felipe Sousa, que destacaram o sistema PLM (Precision Land Management – Gerenciamento Preciso do Campo) de agricultura de precisão e suas vantagens. O evento aconteceu nos dias 26 e 27 de março, em Ribeirão Preto (SP), e foi promovido pelo Grupo Idea (provedor de informações da agroindústria canavieira brasileira).
Para Eduardo Nicz, gerente de Marketing da New Holland, o Seminário Idea é o principal evento do setor canavieiro e, como a marca está presente em todos os segmentos, não poderia estar de fora desse momento. "O Seminário Idea chama a atenção pelo alto nível técnico das palestras e, para atender essa característica do evento, a New Holland trouxe como informação um sistema que possibilita ao produtor, por meio da alta precisão, repetir os ótimos números da safra anterior".
Em paralelo ao Seminário Idea, acontece a 4ª Mostra de Máquinas e Equipamentos Agrícolas. A marca expõe suas máquinas com o que existe de mais moderno em tecnologia para o mercado e que atende os produtores de cana-de-açúcar.
www.newholland.com.br

Valdir Martins, Diretor Comercial Jacto.

A Jacto

Tem novo Diretor

Desde o último dia 24 de fevereiro, a Jacto tem um novo Diretor Comercial: Valdir Martins. Como colaborador há 18 anos, Valdir estava à frente da Gerência Nacional de Vendas e hoje responderá por todos os mercados atendidos pela empresa.
www.jacto.com.br

O trigo

Os produtores do Brasil têm motivos para comemorar

Os produtores de trigo do Brasil têm motivos para comemorar. Isso porque, de acordo com a Conab, a estimativa é que a safra 2013/2014 alcance nada menos que 4,8 milhões de toneladas, o que representa um incremento na produção de 450 mil a 500 mil toneladas em relação à safra 2012/2013. Mas o que vem chamando a atenção são as produtividades recordes obtidas nas regiões de Missões e Planalto Norte, ambas no Rio Grande do Sul. Segundo Mário Rissi, gerente de Cultura Cereais de Inverno Arroz e Tabaco da Bayer CropScience, "os resultados individuais no Rio Grande do Sul impressionam, com produtores atingindo médias entre 70 até 90 sacas por hectare. O Estado deverá ser responsável pela produção de 2,6 milhões de toneladas e, com a demanda interna de 1,4 milhão de toneladas, terá um excedente de 1,2 milhão de toneladas. Na hipótese de se exportar 50% desse excedente, o restante poderá ser consumido em outros Estados deficitários ou ser usado para recomposição dos estoques, caso os preços fiquem abaixo do preço mínimo oficial".
A expectativa brasileira era de uma maior produção, porém o Paraná enfrentou sérios problemas climáticos com geadas e, em algumas regiões do País, a chuva atrapalhou o momento da colheita.

A Monsanto

É uma das 25 "Melhores Empresas Multinacionais para se Trabalhar"

A Monsanto foi eleita uma das melhores multinacionais para se trabalhar no mundo, de acordo com pesquisa anual da consultoria Great Place to Work (GPTW). A companhia conquistou a 12ª colocação do levantamento de 2013, em um ranking que selecionou as 25 multinacionais com os melhores ambientes de trabalho. A Monsanto subiu duas posições em relação à premiação de 2012 e é a única empresa de agricultura presente na terceira edição do ranking.

"Estamos honrados por sermos reconhecidos, pela segunda vez, como uma das Melhores Empresas Multinacionais para se trabalhar. Essa conquista pode ser atribuída à cultura da companhia, que valoriza o trabalho em equipe, de forma horizontal e proativa. Isso assegura a dedicação de nossos 22 mil funcionários em todo o mundo e oferece a eles a oportunidade de contribuir, não só com a companhia, mas também para o desenvolvimento de suas aptidões", diz Steve Mizell, vice-presidente de Recursos Humanos da Monsanto.

Para fazer parte do ranking das 25 "Melhores Empresas Multinacionais para se trabalhar", as companhias precisam ter sido reconhecidas nas últimas cinco premiações da Great Place to Work em seu país de origem, além de ter pelo menos 5 mil funcionários em todo o mundo e 40% de sua força de trabalho atuando fora do país onde está localizada a sede da empresa. O levantamento do GPTW realiza anualmente pesquisa com mais de 5 milhões de funcionários de 7.200 empresas globais.

A Monsanto também foi eleita em outros rankings da Great Place to Work na Argentina, América Central, Índia, Brasil e México. A companhia tem cerca de 22 mil funcionários em todo o mundo e mais da metade deles atuam em unidades fora dos Estados Unidos.

No Brasil, pelo 14º ano consecutivo, a Monsanto está presente nos dois guias que apontam as melhores empresas para se trabalhar no país: o da revista Você S/A em parceria com a Fundação Instituto de Administração (FIA-USP) e o da revista Época, em conjunto com a consultoria Great Place to Work (GPTW). Os levantamentos levam em conta a avaliação dos funcionários em quesitos como benefícios, oportunidades de carreira e a combinação de práticas de Recursos Humanos.

www.monsanto.com

A Nunhems

Lança cebola híbrida de alta precocidade

A Nunhems, negócio de sementes e hortaliças da Bayer CropScience, traz ao mercado seu primeiro híbrido desenvolvido especialmente para o clima tropical nacional, a cebola Nun 1205, a variedade mais rápida do mercado brasileiro. A Nun 1205 tem como principal diferencial das cebolas comuns a precocidade, com possibilidade de encurtar o ciclo de desenvolvimento em 15 a 20 dias, como explica o Gerente de Cultivos de Cebola para América Latina, Roberto Johow. "Dependendo da condição do cultivo, a Nun 1205 se desenvolve muito bem em um período de 90 a 95 dias, em climas mais quentes, e 110 a 115 dias em climas frios, enquanto outros cultivares levam em média 120 a 150 dias."

www.bayercropscience.com.br

Agronegocio

Roberto Rodrigues se encontra com professores de escolas públicas da região de Ribeirão Preto

O Programa Educacional "Agronegócio na Escola", que há 14 anos é desenvolvido pela ABAG/RP na região de Ribeirão Preto, em parceria com as secretarias municipais de educação, fez sua primeira atividade prática. O ex-ministro da Agricultura Roberto Rodrigues falou sobre a capacitação para os professores que ao longo do ano vão trabalhar o tema agronegócio em suas escolas. Este ano estão participando 103 escolas de 37 cidades da região.

Roberto Rodrigues foi apresentar um panorama nacional e mundial do agronegócio, uma verdadeira aula de geopolítica e economia. Segundo ele, esta é oportunidade de mostrar aos educadores o quanto esse tema tão atual está presente no dia a dia das pessoas e das escolas. Está nas mais diversas matérias do currículo escolar, geografia e história, com certeza, mas também nas matérias das ciências biológicas e exatas.

O objetivo do "Agronegócio na Escola" é valorizar o maior setor da economia regional e nacional propiciando, além de uma visão teórica, o contato de professores e alunos com diversas cadeias produtivas da região através de visitas monitoradas. Indústrias, usinas, fazendas, empresas, universidades e centros de pesquisas estão entre os roteiros de visitas programados pela ABAG/RP para que alunos e professores possam enxergar a importância econômica, ambiental e social do setor. Além disso, com o Programa os jovens acabam percebendo as oportunidades profissionais que a região e o setor oferecem. O trabalho é desenvolvido pela ABAG/RP desde 2001 e por ele já passaram 165 mil alunos. Somente neste ano serão mais 14 mil estudantes.

Cidades participantes em 2014: Altinópolis, Bebedouro, Brodowski, Buritizal, Cândido Rodrigues, Cássia dos Coqueiros, Colina, Colômbia, Cristais Paulista, Descalvado, Dourado, Dumont, Guapiaçu, Guará, Guaraci, Guariba, Ipuã, Ituverava, Jaboticabal, Jardinópolis, Luiz Antônio, Miguelópolis, Monte Alto, Morro Agudo, Motuca, Orlândia, Pradópolis, Restinga, Ribeirão Corrente, Ribeirão Preto, Santa Cruz da Esperança, Santa Ernestina, Santa Rita do Passa Quatro, São Simão, Sertãozinho, Severínia, Terra Roxa.

A Tuzzi

Primeira fase do Centro Tecnológico traz equipamento exclusivo para o Brasil

César Bonacini, gerente comercial da Tuzzi.

Equipado com uma tecnologia exclusiva no país, a primeira fase do Centro Tecnológico Tuzzi (CTT) acaba de ficar pronta. O laboratório instalado pela Tuzzi, empresa do Grupo Tuzzi, em São Joaquim da Barra, interior de São Paulo, conta com um equipamento especial com característica modular multiaxial para testes de fadiga que promete simular condições reais de trabalho e esforços de um trator em campo ou de um veículo automotivo pesado.

Segundo César Bonacini, gerente comercial da empresa, o CTT irá proporcionar redução de custos, ganho de tempo e, sobretudo, aumento na segurança dos componentes e equipamentos produzidos por fabricantes agrícolas, automotivos e ferroviários. Já em operação, os testes no Centro Tecnológico Tuzzi utilizam uma metodologia mais eficiente, acelerada e econômica quando comparada aos testes em campo e podem ser realizados em bancadas especiais ou montados no próprio veículo. "Toda essa dinâmica gera resultados com maior confiabilidade em menor tempo para o mercado e esse é um dos grandes diferenciais do nosso Centro", argumentou.

O CTT terá capacidade para realizar uma ampla gama de testes estruturais, de durabilidade e ensaios com cargas cíclicas, testes em feixes de molas e "Wind Up", ensaios mecânicos, metalográficos, análises químicas de materiais, além de contar com outros equipamentos de suporte.

Para o setor agrícola, além das avaliações estruturais em tratores, pulverizadores, colheitadeiras e implementos, também será possível a realização de testes nos sistemas de acoplamentos (sistemas de levante e tração) e no cinto e arco de segurança do trator, também conhecido como ROPS, (Roll Over Protective Structure) ou EPC (Estrutura de Proteção ao Capotamento). "Esta análise verifica a segurança desses itens simulando as condições reais de um capotamento, uma grande novidade", explicou o gerente.

Para Bonacini, é indispensável que as empresas brasileiras dos segmentos agrícola, automotivo e ferroviário tenham total suporte nessa área, com testes seguros e de qualidade, esta é uma das razões que levou a Tuzzi a investir em uma tecnologia inovadora que pudesse colaborar com o desempenho das indústrias desses setores, trazendo ainda uma diversidade de serviços e atendendo diferentes produtos. "Nosso objetivo com o Centro Tecnológico Tuzzi é trabalhar em parceria com as fabricantes desses segmentos, auxiliando seus projetos com engenharia e validação acelerada", finalizou.

www.tuzzi.com.br ❑

Centro Tecnológico Tuzzi

Seu mais novo parceiro para a excelência no desenvolvimento de peças e equipamentos.

Cinto de segurança salva vidas

Um amplo laboratório capaz de testar e analisar equipamentos agrícolas e sistemas de suspensão de automotivos pesados, reproduzindo em bancada as mais severas condições de trabalho.

A excelência que seu projeto merece, com a garantia da marca Tuzzi.

GrupoTUZZI

Presente nas principais montadoras mundiais.
Acesse www.tuzzi.com.br

TUZZI

A Manitou

Michel Denis, novo Presidente e CEO

Desde o dia 13 de janeiro, Michel Denis é o novo Presidente e CEO, do Grupo Manitou. Esta nomeação, que se prolongará por um prazo de quatro anos, se produz após a demissão de Dominique Bamas, nomeado presidente e CEO do grupo francês com carácter provisório em março de 2013, e que renuncia segundo os acordos alcançados com o Conselho de Administração.

Michel Denis, de 48 anos, é formado pela escola de negócios francesa ESSEC e pela escola de engenharia 'Ecole Central' de Lyon. Em 1994 foi incorporado à empresa Dalkia para desenvolver programas de cogeração, e posteriormente trabalhou na Johnsons Controls, especialista em refrigeração industrial e comercial. Em 2003, passou como diretor geral ao grupo Franklin, especializado em aluguel de caminhões.

Os membros do Conselho de Administração expressaram, unanimemente, seu agradecimento ao trabalho desenvolvido por Dominique Bamas, num contexto no qual tiveram que redefinir prioridades dentro do grupo, para facilitar o retorno a um maior rendimento operacional, num momento que também redefiniram as relações com distribuidores e clientes, sob um prisma de maior cordialidade.

www.manitou-group.com

A New Holland

A estratégia Clean Energy Leader® será protagonista na Expo de Milão de 2015

A New Holland terá um papel protagonista na Exposição Universal de Milão (Itália), que acontecerá de 1º de maio a 31 de outubro de 2015 com o tema 'Alimentar o planeta, energia para a vida'. Como parte do grupo CNH Industrial, a New Holland é, junto com as marcas de automóveis da Fiat S.p.A., sócia mundial oficial da Expo e ocupará uma posição central com um pavilhão de 1.638 m² dedicado à agricultura sustentável. A New Holland oferecerá uma imagem que indicará a importância que tem as práticas agrícolas sustentáveis e eficientes, na qual baseia sua estratégia Clean Energy Leader®. "Temos uma enorme satisfação de participar ativamente num projeto tão amplo e ambicioso, do qual farão parte uns 139 países e organizações internacionais", declarou o Presidente da New Holland Agriculture, Carlo Lambro, durante a cerimônia de adjudicação dos primeiros 26 terrenos, nos quais se levantarão os pavilhões da Expo. Este ato contou com a presença do Presidente da região da Lombardia, Roberto Maroni, o diretor executivo da Expo de Milão de 2015, Giuseppe Sala, e dos comissários gerais dos países e empresas privadas que participarão da exposição.

www.newholland.com.br

A Trelleborg

Lança um novo programa de distribuidores TPC no Reino Unido

A Trelleborg lançou oficialmente seu programa Trelleborg Professional Center (TPC) no Reino Unido e Irlanda. Trata-se de uma rede formada por 28 clientes chave de pneus agrícolas, selecionados com base em suas capacidades técnicas e de serviço, além de seu compromisso para oferecer à indústria soluções que agreguem valor para o cliente. Fornecerão ao mercado a série completa de produto, ao mesmo tempo, receberão uma formação exclusiva e um completo suporte de vendas.

Este programa garante, aos clientes, o acesso a serviços específicos, desde o assessoramento na medida dos pneus e o tipo, adequando à pressão de carga apropriada. Inclusive, se abre a possibilidade de estender as garantias dos pneus, para os clientes, em até sete anos, em troca de gerenciar os registros de dados para ajudar na pesquisa e no desenvolvimento.

http://www.trelleborg.com/en/wheelsystems/UK/Products-and-Solutions/Trelleborg-Professional-Centre

A Same Deutz-Fahr

Eleva o investimento em I+D para 4,6% do faturamento

Nos últimos quatro anos, o Grupo Same Deutz-Fahr quase irá triplicar a porcentagem do faturamento que destina à Pesquisa e desenvolvimento (I+D). De 1,6% de 2010 passará a 4,6% previsto para este ano, levando em conta, além disso, o aumento total da arrecadação neste período. Assim explicou o Vice-presidente Francesco Carozza, durante uma coletiva de imprensa na qual detalhou a evolução da companhia durante o ano passado, assim como as operações internacionais efetuadas, como a recente aquisição em sua totalidade de negócio na Turquia, que inclui o escritório comercial em Istambul e a fábrica em Bandirma (50-105 cv). Também se referiu à expansão na China, com uma capacidade produtiva de 30.000 tratores ao ano (25-270 cv), e na Índia, com 15.000 tratores de 30-80 cv e 30.000 motores (30-170 cv). Outro investimento que está em andamento é o que foi denominado como 'Deutz-Fahr Land', uma ampliação das instalações em Lauingen (Alemanha) com aumento de área e uma capacidade de produção de 16.000 tratores, incluídas as novas séries 9 e 11 de alta potência, apresentadas na Agritechnica, mas ausentes na feira espanhola de Zaragoza.

Segundo os dados apresentados por Francesco Carozza, o Grupo fabricou no ano passado 32.969 tratores, 345 colhedoras, 171 colhedoras de uva, 10.459 motores e 27.675 transmissões. Da sua arrecadação, 77% correspondem a tratores, 17% a peças de reposição e o restante a outros equipamentos. Entre suas marcas, Deutz-Fahr representa 71% do negócio, Same 17%, Lamborghini 8%, Gregoire 3% e Hürlimann 1%.

www.samedeutz-fahr.com

A John Deere

Desenvolve soluções para aumentar a produtividade e a sustentabilidade das colheitas

A John Deere e a empresa química BASF anunciaram um acordo conjunto para o desenvolvimento de soluções integradas de agricultura de precisão e de gestão agronômica para aumentar a produtividade dos cultivos. Estas ferramentas, criadas conjuntamente com os produtores, proporcionarão serviços melhorados e um maior assessoramento do negócio agrícola, permitindo aos agricultores a tomada de decisões mais eficiente.
"A BASF e a John Deere são os dois principais fornecedores no setor de negócios agrícolas e têm muitos anos de experiência na gestão e manejo de dados", assinalou Markus Heldt, presidente da divisão de Proteção de Cultivos da BASF. "O valor real está em ajudar aos produtores a interpretar estes dados para que possam tomar decisões mais precisas e eficientes sobre seus cultivos e operações", acrescentou.
Como parte do acordo, a John Deere oferecerá uma nova aplicação na configuração dos pulverizadores assim como a integração dos dados recolhidos em campo, através de seu portal 'MyJohnDeere.com' que permitirá aos produtores um melhor manejo de suas operações agrícolas. "Mediante a integração da experiência agronômica da BASF, e a experiência em aplicações de campo da John Deere, vamos oferecer uma plataforma integral de gestão, que estará aberta a outros sócios também", declarou Christoph Wigger, Vice-presidente de Vendas e Marketing da John Deere na Região 2. "Ao invés de combinar as ferramentas existentes, vamos concentrar nossos esforços na pesquisa e desenvolvimento de soluções inovadoras, que abordem de maneira intuitiva as necessidades dos produtores em toda a cadeia de valores", comentou.
O objetivo é colocar em funcionamento as primeiras ferramentas integradas conjuntas, no final de 2014, nos mercados agrícolas chave e continuar com sua aplicação em outros mercados.

Uma das empresas mais éticas do mundo

Assim o considera o prestigioso Instituto Ethisphere. É o oitavo ano consecutivo que isso acontece, graças a sua liderança em criação, promoção e difusão das melhores práticas em ética empresarial, responsabilidade social corporativa, anticorrupção e sustentabilidade. A John Deere foi distinguida, junto com outras 144 empresas, nas quais o instituto avaliou: ética e cumprimento do programa, reputação, liderança na indústria e inovação, gestão corporativa e cidadania corporativa e responsabilidade.
"Toda a comunidade da World's Most Ethical Companies acredita que os clientes, empregados, investidores e reguladores colocam ênfase na confiança, e que a ética e a boa gestão são chaves para alcançá-la. A Deere & Company se une a uma exclusiva comunidade comprometida em conduzir seu desempenho através das principais práticas éticas em negócios" assinalou Timoteo Erblich, diretor executivo da Ethisphere.
Para a configuração da lista foram analisadas empresas de 22 países e 41 empresas foram premiadas este ano. Para a John Deere, este reconhecimento se une ao conseguido durante o mês de março, como uma das 50 companhias mais admiradas do mundo, segundo a revista Fortune.
www.johndeere.com.br

A ITG

Culmina com a aquisição da maioria do capital de Corporação Patricio Echeverría

O acordo foi anunciado no final do ano passado e no dia 20 de março de 2014 foi efetivada a operação. Os acionistas da sociedade North American Tillage Company, que opera como Ingersoll Tillage Group (ITG) completam a aquisição da maioria do capital de Corporação Patricio Echeverría (CPE), cujo Conselho de Administração anunciou no dia seguinte que Steve Garrette, Presidente e CEO da Ingersoll, assume os mesmos cargos na CPE. "Agora, estamos melhor preparados como fornecedores destacados para apoiar as operações mundiais e desenvolver soluções inovadoras para ajudar a alimentar este mundo em crescimento", disse Garrette. "Temos muita vontade de apoiar ainda mais nossos clientes, promovendo ambas as marcas, Ingersoll e Bellota", acrescentou.

O novo grupo tem capacidade como fornecedor mundial de produtos de preparo do solo com um total de 6 fábricas na Europa, América do Sul e Índia e outras duas na América do Norte.

A CPE conta com uma longa trajetória nos setores de soluções agrícolas e ferramentas de mão, onde tem uma das marcas mais reconhecidas no mundo, Bellota. "Vemos grandes oportunidades para a expansão da CPE, e o Conselho de Administração comunicou seu compromisso de investir e crescer nas marcas Ingersoll e Bellota para satisfazer as necessidades mundiais dos clientes", assegurou Leonard Wessel, um dos principais acionistas da ITG.

www.ingersolltillage.com; www.bellota.com

A Kuhn

Thierry Krier substituirá a Michel Siebert

Thierry Krier (46) será o próximo presidente do Grupo Kuhn. Substituirá no cargo a Michel Siebert, que finaliza sua carreira profissional depois de mais de 30 anos a serviço da multinacional francesa, a metade do tempo na presidência.
Embora Krier, até agora presidente da Kuhn North América, se estabelecerá na sede social de Saverne (França) a partir de primeiro de abril, a cessão não será efetiva até os primeiros dias de outubro.
Por sua vez, Greg Petras assumirá a responsabilidade da Kuhn América do Norte. Petras se uniu ao Grupo em 2002 quando da aquisição da sociedade Knight e ocupou sucessivamente as funções de responsável de Produção e de diretor de Operações na América do Norte.
Thierry Krier incorporou-se à companhia em 1990. Depois de quatro anos em Saverne (França) uniu-se à filial de distribuição norte-americana e desempenhou papel principal no desenvolvimento do grupo na América do Norte. A aquisição da Knight em 2002 e da Krause em 2011 e seu êxito na integração ao seio do Grupo Kuhn, foram a base da expansão da companhia nos EUA, onde emprega a milhares de pessoas em suas duas fábricas situadas em Brodhead (Wisconsin) e em Hutchinson (Kansas). Mais de uma quarta parte da cifra total de negócios do Grupo atualmente corresponde ao mercado norte-americano.
www.kuhn.com

Soluções de máquinas agrícolas "inteligentes" para um solo adequado

A comemoração do Dia Mundial do Solo, que destaca a importância do mesmo como um componente fundamental do sistema natural e que contribui de forma fundamental à alimentação, à água, à segurança energética, assim como na hora de mitigar a perda da biodiversidade e as mudanças climáticas serviu para que a CEMA, a associação europeia de fabricantes de máquinas agrícolas demonstrassem sua posição sobre a forma em que a inovação aplicada às máquinas pode ajudar na preservação e melhoria da qualidade dos solos na Europa.
"As modernas adubadoras ou pulverizadores de precisão, com sistemas de localização e com o uso de sistemas GPS ou georeferenciamento permitem minimizar a sobreposição ou as perdas durante a aplicação desses produtos" destacou Ulrich Adam, Secretário Geral da CEMA. "Estes são somente dois exemplos, de como as tecnologias de agricultura de precisão podem reduzir o consumo de fósforo e melhorar a qualidade do solo, ar e água na Europa" acrescentou.
http://goo.gl/eb8LnR y http://goo.gl/jrDhs4

A AGCO

Construirá uma fábrica de montagem de tratores no México

O Grupo AGCO anunciou a construção de uma fábrica de montagem de tratores em Querétaro (México), com uma capacidade anual de cinco mil unidades. Esta instalação, cuja completa finalização está prevista para o início de 2015, se soma a fábrica que opera há 18 anos na mesma cidade, que gerou 100 empregos diretos e na qual se montam diversos modelos de equipamentos para forragem, semeadoras, trilhadoras e tratores de 43 a 585 cv. Martin Richenhagen, Presidente e CEO da AGCO, mostrou os planos de expansão da companhia, no México e na América Latina. "Nosso compromisso é seguir crescendo com o México. Este investimento será fundamental para seguir respaldando a crescente demanda de equipamentos agrícolas, e de novas tecnologias para tornar o campo mexicano mais rentável e competitivo ao exterior", acrescentou.

Durante a coletiva de imprensa esteve acompanhado de Robert B. Crain, Vice-presidente Sênior e Diretor Geral para a América do Norte, que disse que a reforma anunciada do setor agrícola poderia representar um grande passo para o México, já que é indiscutível que o setor primário requer uma modernização que integre a aplicação de novas tecnologias para o campo, e proporcione oportunidades aos agricultores para melhorar sua produção.

Junto a eles esteve o Diretor Geral no México, Ricardo Maggio, que pediu um impulso aos créditos para os agricultores, para que estes contem com recursos econômicos que lhes permitam mecanizar seus processos, e desta forma, aumentar seus rendimentos, assegurar a continuidade de sua produção e contribuir ao crescimento econômico do país. "É por isso, que a AGCO oferece, em conjunto com as mais amplas séries de equipamentos agrícolas e sistemas de armazenamento de grãos, linhas de crédito aos agricultores, com taxas mais competitivas do mercado", sublinhou. Nos últimos três anos, a AGCO Finance financiou operações no valor de 730 milhões de pesos (147,5 milhões €) que representam mais de 2.700 equipamentos agrícolas, apoiou o investimento de novos equipamentos no setor agrícola com mais de 1.200 milhões de pesos (65,5 milhões €), com uma taxa média de juros de 8,2%. No México, a AGCO cresceu sua participação "de maneira sustentável" no mercado de tratores agrícolas, com as marcas Massey Ferguson e Challenger, e conta com uma rede de 31 distribuidores e 90 pontos de venda.

www.agcocorp.com

A Miralbueno

Apresentação mundial da marca Groway

O Grupo Miralbueno ampliou sua oferta com a apresentação mundial da marca Groway, especializada em acessórios e peças de reposição de alta qualidade para equipamentos de jardinagem, de cuja comercialização começou a se ocupar.

www.miralbueno.com

www.groway.com

A Claas

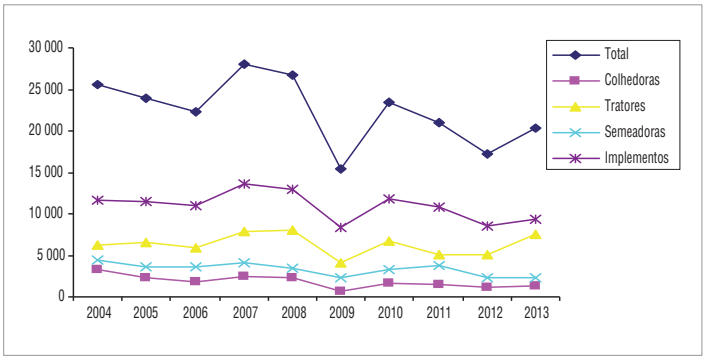
Fecha a aquisição de uma empresa chinesa

A multinacional alemã aposta com força no mercado chinês com a aquisição da empresa Jinyee, que tem duas fábricas localizadas nas principais regiões agrícolas do país (Gaomi e Daqing) e emprega 1.100 pessoas. No mês de julho de 2013, as duas companhias selaram um acordo de compra, ao qual finalmente as autoridades deram seu visto, e após trataram dos detalhes da operação, incluindo o nome, que será Claas Jinyee Maquinaria Agrícola.
"O papel da China no âmbito da agricultura vai ser decisivo nos próximos anos", assegurou o diretor da Claas em nível mundial, Henry Puhl. A Jinyee fabrica diferentes modelos de colhedoras, principalmente para a colheita de milho e arroz. Em 2013, suas vendas superaram os 90 milhões de euros (65,7 milhões de dólares). O grupo alemão, especialista na fabricação de máquinas de colheita e forragem, está presente na maioria dos principais mercados internacionais. Com esta operação na China tratará também de reforçar sua presença na área asiática, onde existem outros mercados de interesse.
www.claas.com

Argentina

Aumenta o faturamento de máquinas agrícolas

No ano de 2013, o faturamento da indústria de máquinas agrícolas argentina aumentou 72,8% em comparação com o ano anterior. Aumentaram as vendas de equipamentos de produção nacional (77,4%) e importados (66,2%). Foi registrado, por unidades, um crescimento conjunto de 18,5%, com 22,8% nas unidades de produção nacional e 9,2% nas de origem importada.



Segundo o relatório de conjuntura da Indústria de Máquinas Agrícolas na Argentina, elaborado pelo Instituto Nacional de Estatísticas e Censos (INDEC), em um quadro de um sustentável processo de substituição de importações, os equipamentos de origem nacional alcançaram em 2013, uma participação predominante no mercado doméstico, com 71,2% das unidades vendidas e 60,2% do faturamento total.
Por tipo de máquinas, a maior participação nas vendas durante o ano passado foi com tratores, com 37% do total, com 3 milhões, quinhentos e oitenta e seis mil dólares de faturamento, seguidos pelas colhedoras (2 milhões, quatrocentos e oitenta e seis mil dólares, e 25,6%), implementos (2 milhões, trezentos e oitenta e sete mil dólares, e 4,6%) e semeadoras (1 milhão, duzentos e trinta e nove mil dólares, e 12,8%).❑

www.pirelli.com.br

peralta

MENOR COMPACTAÇÃO DO SOLO. MAXIMIZAÇÃO DOS SEUS LUCROS.

Segmento Alta Flutuação Radial (HF85)
+ capacidade de carga em alta velocidade
+ autolimpeza
+ resistência
+ durabilidade
- compactação do solo

Segmento Agrícola Radial PHP
+ autolimpeza
+ resistência
+ tratividade
- compactação do solo

Pirelli Agro.

Criamos soluções para otimizar resultados, pensando sempre no longo prazo do negócio no campo. Conheça nosso **LANÇAMENTO** no segmento de Alta Flutuação Radial: HF85. Em conjunto com o Agrícola Radial PHP, entregamos a solução perfeita para o aumento da produtividade, redução da compactação no solo e economia de combustível. É mais produtividade por hectare.

PIRELLI

POTÊNCIA NÃO É NADA SEM CONTROLE

Dennis J. Docherty

Diretor Mundial de Marketing Estratégico Ag&Turf Deere Co

"Estamos reestruturando a rede em todo o mundo, estabelecendo concessões mais fortes e mais profissionalizadas"

Ocupa um cargo muito importante na Deere & Company e esteve na Espanha para a Feira Internacional de Máquinas Agrícolas, FIMA, na cidade de Zaragoza. Dennis J. Docherty esboça nesta entrevista a estratégia de desenvolvimento de sua empresa em nível mundial.

Ángel Pérez

Atualmente, os mercados mundiais necessitam de diferentes estratégias de posicionamento. Como você cria suas propostas, dos diferentes produtos, de acordo com as diferentes áreas de vendas do mundo?

Começamos com o cliente. A Deere está muito interessada em entender o cliente. Investimos tempo, de maneira significativa com os clientes, aprendemos seu negócio, falamos de seus desafios para desco-

brir oportunidades, para desenvolver soluções inovadoras e assim, melhorar seu rendimento, tempo efetivo de trabalho e custos operacionais em seu negócio, ou seja, para poder melhor servi-los, sempre.

Não temos diferentes estratégias de posicionamento no mundo. O primeiro, e mais importante é que somos uma Companhia que opera em torno de seus valores principais. Quando dizemos que estamos dirigidos pela integridade, qualidade, compromisso e inovação, realmente significa isso, e as pesquisas de mercado demonstram que os clientes esperam isso da John Deere. Nosso apoio técnico ao produto através dos Concessionários que proporcionam um serviço de classe mundial é reconhecido globalmente. A aparência exata de como o canal de distribuição é projetado talvez possa diferir, mas a estratégia permanece sendo a mesma.

Certamente, as necessidades dos clientes podem ser diferentes de uma região para a outra, mas no final, os clientes desejam duas coisas, acima de tudo: um bom produto de qualidade, confiável, e um serviço e apoio excelentes. Da Deere, os clientes obtêm produtos de alta qualidade e o apoio e o serviço que necessitam para se manter produtivos e rentáveis. Nosso objetivo mais importante é ajudar os clientes a melhorar seus rendimentos nos negócios, seu tempo efetivo de trabalho e seus custos operacionais.

A crise que já suportamos e seguimos suportando, em diversas áreas do mundo, traz consigo a adequação de diferentes estratégias de marketing dos produtos e sua adaptação às demandas. Como vocês propõem a produção, nestes casos?

A John Deere está focada no cliente. Nós dizemos que "servimos àqueles cujo trabalho está ligado a terra". As necessidades dessas pessoas são bastante consistentes. Elas necessitam equipamentos e soluções que as ajudem a serem mais produtivas em seu trabalho, seja na agricultura, construção, trabalhos florestais ou jardinagem.

Muitos clientes necessitam financiamento para a compra de máquinas, e a John Deere Financial é uma organização de referência mundial. Além disso, logicamente, nossos clientes desejam o melhor serviço e apoio. Temos um sistema de distribuição de peças de reposição sem igual, e estamos permanentemente focados em melhorar aquela que muitos clientes reconhecem como uma das melhores redes de concessionários e distribuição no mundo.

Quando tudo isso é feito muito bem, a estratégia de marketing não é diferente de uma região a outra. Simplesmente, reforça os pontos destacados da John Deere, independentemente, da parte do mundo onde esteja.

Investindo em novas tecnologias, produtos e serviços amplamente reconhecidos por nossos clientes.

O fato de ser uma empresa mundial tem suas vantagens, mas também, seus desafios. Ao fabricar equipamentos muito diferentes em diferentes partes do mundo, no momento de procurar propostas comuns, o que mais pesa nas decisões? Custo de transporte, necessidade de padronizar a oferta de produto para conseguir cus-

tos de produção mais baixos, a montagem de mesmos componentes em máquinas diferentes?

Temos a honra de servir clientes em todo o mundo. Onde haja necessidade dos nossos produtos, queremos corresponder a nossa promessa de marca de resposta rápida, facilidade, e inteligência. Em outras palavras, queremos ser uma Companhia com a qual seja fácil fazer negócios, que ofereça soluções altamente sofisticadas. Queremos responder de maneira rápida às necessidades dos clientes e ajudá-los para que sejam mais eficientes em suas operações agrícolas. Esses são os desafios com os quais nos enfrentamos em todas as regiões do mundo, independentemente, do nível de mecanização.

A John Deere está verdadeiramente focada em seis lugares do mundo. Agrupamos estes locais em função das semelhanças que existem entre os clientes e suas necessidades regionais. Então, decidimos como projetaremos e fabricaremos os produtos que possam cobrir essas necessidades. A John Deere funciona com equipes de trabalho integradas ao redor do mundo para compartilhar as melhores práticas entre as diferentes regiões. Por exemplo, nós vendemos tratores de padrão médio (utilitários), em muitas partes do mundo. Embora, o centro de projeto desses tratores esteja na Índia, solicitamos informação de todas as partes do mundo para estarmos seguros de que nossos produtos satisfaçam as necessidades do cliente, que deem melhores respostas às suas ineficiências, e forneçam retorno ao seu investimento.

Nós construímos em plataformas comuns de fabricação, projetando produtos para satisfazer as demandas dos mercados locais. Fornecemos componentes e peças de reposição a qualquer lugar do mundo. Trabalhamos com nossos fornecedores para assegurar que possam fornecer peças de reposição de alta qualidade e componentes com eficiência. Em muitas partes do mundo, fabricamos produtos com as especificações de clientes individuais. Isso requer agilidade na fabricação e uma excelente base de fornecedores.

"Construímos em plataformas comuns de fabricação, projetando produtos para satisfazer as demandas dos mercados locais".

Localizamos unidades de fabricação em mercados chave, para nos assegurarmos de que construímos produtos nessas regiões e economizamos no custo da logística, assim como também em custos de importação. A integração de nossas equipes mundiais é essencial para o êxito.

Importante também nesse processo é o uso comum de processos de fabricação para assegurar a máxima qualidade. O Sistema de Qualidade John Deere de nossas fábricas não varia com a localização. Esta maneira consistente de trabalhar traz consigo certas exigências para conseguir um produto excelente. Nossos clientes reconhecem tudo isso, e respondem com a compra de nossos equipamentos e soluções.

Atualmente, obtemos informação através de múltiplos canais, mas do ponto de vista estratégico, é necessário filtrar esta informação e analisar sua procedência. Qual é sua fonte principal de

informação? Que peso tem essa imensa quantidade de informações na hora de decidir as necessidades, a médio e longo prazo?

Na John Deere estamos muito orgulhosos de saber escutar. Nosso foco é escutar as necessidades não satisfeitas dos clientes e dos mercados. Nosso pessoal está em contínuo contato com os agricultores, visitando as lavouras de milho dos Estados Unidos ou os campos de arroz encharcados da Ásia, ou os campos de trigo e cultivos especiais na Europa e os campos de soja e cana-de-açúcar da América do Sul e perguntando diretamente o que necessitamos incorporar em nossos produtos.

Realizamos profundas análises de mercado com os clientes. Trazemos clientes às nossas instalações para que testem nossos produtos em laboratórios de realidade virtual. Sentamos com eles nas cabinas dos produtos atuais e observamos como usam nossos produtos. Nosso objetivo é facilitar seu trabalho. Nossos clientes, na maioria dos casos, ganham a vida com nossas máquinas. Nós levamos muito a sério esta responsabilidade, queremos ajudar nossos clientes para que tenham êxito.

Fabricam componentes em lugares diferentes, para depois montar um quebra-cabeça incrível. Dentro de suas responsabilidades está "dar forma" a esta "orquestra" para que soe uniformemente?

Tudo começou com um pioneiro chamado John Deere que inventou um arado revolucionário.

Não é minha responsabilidade individual ser o "Diretor". Temos pessoas com muito talento que conseguem coisas incríveis, no que se refere à cadeia de peças de reposição. Também temos fornecedores dedicados, que trabalham muito duro para assegurar que sigamos sempre inovando, com peças de reposição e componentes necessários para fornecer produtos de qualidade a nossos clientes.

A John Deere é una referência mundial no que se refere à cadeia de peças de reposição. Ao mesmo tempo em que crescemos mundialmente, soubemos manter esta fortaleza. Há aproximadamente um ano, tínhamos oito fábricas em construção, em vários países ao redor do mundo. Hoje, estas novas fábricas já estão conectadas em linha e nossas equipes de gestão de fornecedores puderam aproveitar todas nossas sinergias para desenvolver a base de fornecimento para estas operações.

A forte relação como sócios de um negócio, que estabelecemos com nossos fornecedores, contribui de maneira significativa na nossa habilidade de fornecer valor aos nossos clientes, de maneira sustentável. Somos exigentes com nossos fornecedores, e eles respondem ao desafio.

Tratores, colhedoras de cereal, de cana-de-açúcar de algodão, enfardadoras, tritu-

radoras… Como a John Deere cria as estratégias de imagem, posicionamento, preço e lançamento de todos os produtos para mercados tão diferentes como a Europa ou a Ásia?

Nossa estratégia não é diferente por mercado. Estamos sempre centrados nos valores essenciais da Companhia: integridade, qualidade, compromisso e inovação. E não abrimos mão do que consideramos os pilares da marca: rápida resposta, facilidade e inteligência. Nossa tarefa é comunicar como o produto cumpre com as necessidades dos clientes.

No entanto, "imagem" é uma palavra equivocada. Nós nos preocupamos muito mais com "reputação". "Imagem" é o que uma organização diz de si mesma. "Reputação" é o que os outros dizem de nós. Se conseguirmos que a Experiência do Cliente seja satisfatória, construiremos uma grande reputação em todas as partes do mundo.

Sabemos que a existência de um bom concessionário é muito importante para que o cliente tome sua decisão de compra. Ultimamente, assistimos a muitos movimentos nas concessões das diferentes marcas. Qual é a estratégia da John Deere em relação a isso?

A Deere sempre se caracterizou por desenvolver uma destacada rede de concessionários para a distribuição de seus produtos, pois isso é chave para a satisfação dos clientes. À medida que estes estão cada dia mais exigentes, a Deere vê a necessidade de adaptar o modelo de concessionário para que sejam de classe mundial. Por isso, estamos realizando em todo o mundo um processo de reestruturação da rede, estabelecendo concessões mais fortes e mais profissionais, que possam satisfazer plenamente as exigências crescentes dos clientes.

Trata-se de concessões de maior volume e mais recursos, que têm os melhores profissionais em seus plantéis, e mantém uma grande proximidade com o cliente, pois contam com uma extensa estrutura de centros de vendas e serviço pós venda. Somente com esse modelo podemos contar com uma rede de concessionários de classe mundial, com o nível de investimentos necessário para servir aos clientes da melhor maneira possível.

Vocês têm na Europa fábricas na Alemanha, Espanha, França, acordos na França, Finlândia, Itália… Isso não necessita delineamentos logísticos "loucos" para que tudo funcione de um modo uníssono?

A John Deere entrega produtos em mais de 130 países do mundo. Temos unidades de marketing e fabricação em trinta e seis países e temos fornecedores em todos os continentes. Somos uma referência mundial na gestão de peças de reposição. Este tem sido nosso foco prioritário durante anos, baseado nas expectativas de nossos clientes. Os peritos em gestão de fornecimento estão localizados em nossas fábricas, e junto com nossas plataformas de produtos trabalham com outros peritos em gestão de fornecimentos da John Deere, ao redor do mundo.

A mais avançada tecnologia em projeto virtual.

Além disso, incluímos um grande nível de flexibilidade em nossas operações de fabricação, por isso, sempre poderemos construir um pedido com especificações individuais, para um cliente específico. Isto requer um grande planejamento em nossas fábricas e se consegue através de significativos investimentos e do uso de tecnologia.

Os melhores produtos do amanhecer até o pôr do sol.

Ao lado de suas fábricas nos Estados Unidos e no México, em minha opinião, seus investimentos mais importantes estão no Brasil e agora na Argentina. No Brasil, contam com fábricas de tratores, colhedoras de cereal, cana-de-açúcar, pulverizadoras, motores… Num mercado tão importante, como são feitas as estratégias do lançamento e marketing em países tão diferenciados em suas necessidades? De sua posição, como é o olhar para a América Latina?

Preciso dizer, claramente, que a John Deere tem mercados importantes em todo o mundo. A estratégia da John Deere marca que a energia da Companhia deve focar em seis regiões do mundo EUA e Canadá, Europa (28 países da União Europeia), América Latina, Rússia, Índia e China. E estamos investindo em cada região de maneira apropriada, para cumprir com as demandas dos mercados e satisfazer as necessidades dos clientes.

Temos dois negócios de crescimento mundial: agricultura e construção. Há uma grande necessidade de aumentar a produção de alimentos para satisfazer à crescente população mundial e também, há uma enorme necessidade de melhorar as infraestruturas.

Consideramos a América Latina como uma das seis regiões importantes para o êxito da Deere. Os países da América Latina são os produtores de grãos para as outras partes do mundo, e desfrutamos de uma oportunidade única para continuar nossa longa presença nesta região, como líderes.

Nossas estratégias não são diferentes. Nós nos focamos nos clientes e em suas necessidades. Os clientes desejam saber que eles estão investindo em produtos de alta qualidade, que os ajudarão a melhorar seu custo de operação.

Agora, falando da área de Golfe e Jardinagem que tem diferenciado seus padrões… Como definiriam o Gator, um produto que criou uma tendência e uma definição por si mesmo?

O Gator é o nome da marca em nossa versão de veículo utilitário. Tivemos um enorme êxito com esta linha de produto desde que criamos esta categoria, no início da década dos anos 90, quando lançamos o Gator. Os veículos utilitários Gator são usados em uma grande variedade de aplicações: parques, campos de golfe, agricultura, empresas de serviços, paisagistas, entusiastas do ar livre… e a lista continua indefinidamente. Onde haja necessidade de um veículo resistente para transportar pessoas e materiais, em terrenos desnivelados, o Gator é a solução. É verdade, que muitos exércitos adotaram o veículo utilitário Gator para transportar equipamentos, funções de vigilância e assistência, quando seja necessário.

O Brasil, embora seja um mercado para Golfe e Jardinagem, está decolando pouco a pouco e em sua estratégia de produto dependem do México. Não é uma proposta um pouco "estranha", levando em conta que não é somente Golfe, são campos de futebol, resorts, áreas verdes municipais, etc.? O mercado brasileiro não merece uma maior atenção?

Nosso foco para o Brasil e para a maioria da América Latina não é em área de jardinagem ou golfe. Nossos negócios de crescimento mundial são agricultura e construção. Enquanto os equipamentos de jardinagem são importantes em alguns mercados, nós nos focamos nesses negócios de crescimento mundial, mencionados anteriormente. Nosso êxito na América Latina, nas áreas de agricultura e construção é significativo e está em crescimento. De fato, abrimos duas novas fábricas no Brasil. Além de que, anunciamos que estamos investindo em nossa fábrica de tratores para alocar a reconhecida série 8R no Brasil.

Nas economias ocidentais passamos por uma situação tremendamente dura... e ainda nos falta tempo para equilibrar as coisas. Em seu ponto de vista, como definiria a saída dessa crise nas diferentes áreas do mundo?

A Deere tornou pública sua previsão financeira e de negócio no dia 12 de fevereiro passado. Estes resultados trimestrais proporcionam ao público nossa visão de como estamos atuando no negócio, para onde acreditamos que os mercados e as regiões se dirigem e como pensamos que vamos fazer no futuro. Nesta análise explicamos nossa posição a respeito de todos estes pontos.

No que se refere ao mercado europeu de máquinas agrícolas, este segue sendo o maior do mundo em volume de negócio, portanto, a Deere presta uma especial atenção a essa estratégia. Estamos continuamente desenvolvendo produtos e soluções, que se adaptam especificamente às necessidades dos agricultores europeus, desde os agropecuários, cerealistas da Europa ocidental e prestadores de serviço da Europa ocidental, e países do leste da Europa. Além de que, nós também entendemos e investimos para os produtores de cultivos especiais na Zona Mediterrânea.

Você gostaria de acrescentar alguma coisa mais, levando em conta que esta entrevista se publicará na Espanha, na Itália, na Argentina e no Brasil?

Como já dissemos antes, nós na Deere estamos comprometidos com "aqueles cujo trabalho está ligado ä terra" em todo o mundo. Foi nosso propósito durante mais de 175 anos de história, e continuará sendo assim no futuro.

Como o maior fornecedor do mundo em soluções para a agricultura, nos sentimos muito orgulhosos da responsabilidade de entender as necessidades dos clientes para desenvolver soluções inovadoras e ajudar assim a alimentar o mundo, em um tempo que se espera que a população mundial siga crescendo, chegando acima dos 9 bilhões de habitantes, no ano de 2050.❑

SE DEPENDER DA JOHN DEERE,
2014 SERÁ O ANO DO **VERDE E AMARELO.**

Os Tratores **John Deere 6110J e 7225J** venceram a premiação Trator do Ano, nas categorias de 80 a 130 cv e de mais de 200 cv. Além da avaliação técnica especializada, eles também foram eleitos os tratores preferidos do público. Esse é o resultado da dedicação da John Deere para entregar o melhor time de máquinas aos brasileiros.

JOHN DEERE

JohnDeere.com.br/PorGerações

0800 891 4031

Biomassa: Enfardadoras cilíndricas

A Revista AGRIWORLD continua sua série de reportagens sobre um tema bastante atual e promissor, tanto em termos ambientais e de sustentabilidade, como econômico: Recolhimento e Enfardamento do Palhiço de Cana-de-Açúcar no Brasil.
No número anterior foram apresentados o funcionamento e as principais características das enfardadoras prismáticas. Neste número será abordado o funcionamento e as características das enfardadoras cilíndricas e, na próxima edição, as análises do desempenho operacional e econômico e o comparativo dos sistemas prismático e cilíndrico.

Saulo P. S. Guerra, Marcelo S. Denadai, Lucas Paschoal, Carolina R. L. G. Mendes, Felipe C. Machado, Jõao V. P. Testa
NEMPA – Núcleo de Ensaio de Máquinas e Pneus Agroflorestais
www.nempa.com.br
FCA / UNESP – Botucatu/SP

Com sua menor capacidade de enfardamento comparado às enfardadoras prismáticas, as enfardadoras cilíndricas ganham destaque por sua versatilidade e simplicidade operacional. Compactas, com vários tamanhos de fardos, sistema de funcionamento mais simples, opção de picagem do material, amarração com barbantes ou telas, menor potência demandada do trator, ainda possuem um menor custo de aquisição. De modo geral, as enfardadoras de grandes fardos cilíndricos requerem de 70 (51,5 kw) a 100 cv (73,5 kw) de potência, sendo mais uma opção para o recolhimento de palhiço de cana-de-açúcar no Brasil. Existe também no mercado, enfardadoras de menor porte e fabricação nacional a partir de 12 cv (8,8 kw) de potência mínima requerida, para pequenos agricultores.

Opções para "todos os gostos e bolsos"

A seguir serão apresentados as principais características, componentes e equipamentos das enfardadoras cilíndricas comumente encontradas no mercado. Também, serão pormenorizados os detalhes de cada uma delas.

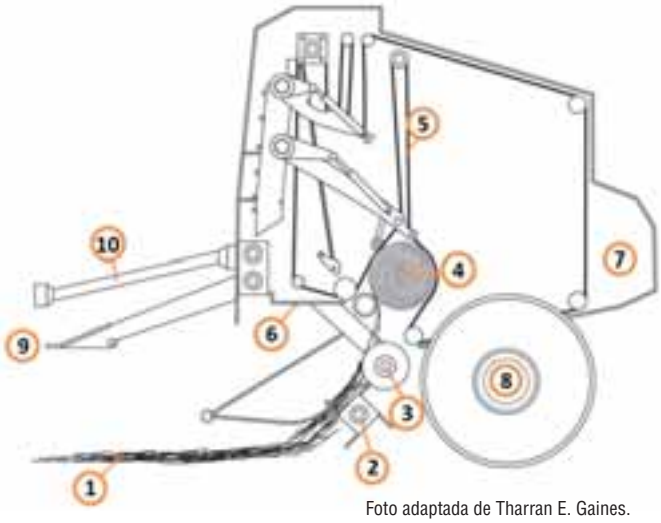


Foto adaptada de Tharran E. Gaines.

1. Palhiço de cana-de-açúcar
2. Frontal recolhedor "pickup"
3. Picador (quando presente)
4. Fardo sendo formado na câmara de compressão
5. Cintas "correias" de compactação dos fardos
6. Sistema de amarração do fardo por barbante (sisal)
7. Sistema de amarração do fardo por tela
8. Balança
9. Engate para a barra de tração do trator
10. Eixo cardan

Frontal recolhedor – "Pickup"

Após o arranjo das leiras do palhiço em faixas, realizado pelos enleiradores, respeitando as condições ideais de umidade (não recomendado acima de 18% devido ao risco de fermentação e de auto-combustão dos fardos, e para que não transporte água, neste caso, um peso "morto"), a área fica pronta para a operação de enfardamento. O conjunto trator e enfardadora deve operar exatamente sobre as leiras, e a recepção da leira é realizada, no início da máquina pelo frontal recolhedor "pick-up" da enfardadora, um sistema com estrutura cilíndrica composto por vários "dedos metálicos" que recolhem e lançam o palhiço enleirado para dentro da máquina. O frontal recolhedor - "pick-up" tem altura controlada por comando hidráulico e irá definir a quantidade de palhiço a ser retirado da leira (30, 50, 70% ou outra proporção) e, logicamente, a quantidade de palhiço deixada no campo. A altura de recolhimento é ajustada em função do manejo e relevo da área, cabendo ao gerente agrícola definir o percentual ideal de manutenção de palhiço sobre a área e ao operador a altura mínima de operação, conforme a variação da altura de corte das touceiras e profundidade dos sulcos de cana-de-açúcar. Diversas pesquisas e debates estão em curso para se definir essa quantidade de recolhimento. De modo geral, tem-se praticado o recolhimento de 40 a 60% de todo o palhiço disponível na área. Provavelmente, não haverá um valor fixo como regra geral, sendo decisão de cada empresa, em função do local onde se encontra o palhiço, do relevo, textura do solo, clima e necessidades do produtor ou da usina.

Picador do palhiço

O picador é um sistema que permite reduzir o comprimento do palhiço enleirado, na entrada da máquina, em fibras com o comprimento médio de 4 a 5 cm. Esse sistema não é obrigatório para a operação de enfardamento, mas quando presente promove a produção de fardos mais densos e exige maior potência do motor do trator, portanto, consume

maior quantidade de combustível por fardo produzido; porém, deve-se estudar o consumo por volume de palhiço recolhido. Para as enfardadoras cilíndricas o picador encontra-se disponível somente integrado à máquina, após o "pickup", diferentemente das enfardadoras prismáticas, para as quais existem picadores que podem ser acoplados anteriormente ao "pickup", como também posteriormente, integrado à máquina.

Câmara de compressão

O palhiço, após passar pelo "pickup" e picador (quando presente) entra na câmara de compressão. Até este ponto da máquina tudo estava muito parecido com as enfardadoras prismáticas, mas a partir da câmara de compressão da biomassa o sistema muda por completo. As enfardadoras cilíndricas não têm um êmbolo, ou cilindro que fica dando golpes para compactar o palhiço acumulado em uma pré-câmara. O sistema de compactação nas enfardadoras cilíndricas pode ser realizado de duas formas: câmara fixa ou variável.

Nas enfardadoras de câmara fixa não existe a possibilidade de alterar o tamanho dos fardos. Como o próprio nome indica, a câmara de compressão é fixa, constituída de vários roletes metálicos, aonde a palha vai sendo compactada com a entrada do material na câmara de compressão e o contato com os roletes. Quanto mais material entrar na câmara, maior será a densidade do fardo. Um ponto importante no sistema de câmara fixa é que há uma menor densidade no centro do fardo, visto que o fardo só começa a ser compactado quando a câmara esta repleta de material. Quanto mais perto dos roletes, maior será a densidade no ponto observado do fardo.

Já nas enfardadoras de câmara variável, existe a possibilidade de alterar o tamanho dos fardos, chegando a mais de 1,80 m de diâmetro. A câmara de compressão é composta por roletes metálicos na base e proximidades do picador/"pickup" e o restante dela por cintas (correias), que a partir de um sistema hidráulico-mecânico, vai sendo ajustado, aumentando o diâmetro até o tamanho desejado. Com a câmara vazia a cinta encontra-se totalmente esticada, sem deformação. Quando se inicia o recolhimento da biomassa, a palha vai sendo forçada contra a cinta e, com a movimentação de todo o sistema da câmara, se obtém o formato cilíndrico do fardo. Nesse tipo de enfardadora, desde o seu menor diâmetro, o fardo já começa a ser compactado e, assim, a uniformidade de compactação do fardo é melhor, não deixando um centro de baixa densidade, como em alguns casos nas enfardadoras de câmara fixa.

Amarração do fardo

Conforme a biomassa entra na câmara de compressão, vai sendo compactada até atingir um ponto máximo de compactação pela enfardadora e o fardo está pronto para ser amarrado e descarregado. Através de sensores que emitem sinais elétricos para um computador de bordo, o operador acompanha o que está sendo feito na enfardadora. Quando o siste-

ma informa que o fardo está pronto, isto é, atingiu o limite de compactação ajustado, ou suportado pela enfardadora, o operador deve parar o conjunto trator e enfardadora para que seja feita a amarração do fardo. Diferentemente das enfardadoras prismáticas, as enfardadoras cilíndricas não têm a capacidade de enfardamento contínuo, sendo assim, necessitam que o operador pare o trator para não haver entrada de biomassa pelo "pickup", e o sistema de amarração possa entrar em ação.

Geralmente, o sistema de amarração entra em operação automaticamente, logo após o computador de bordo informar que o fardo está pronto; portanto, é de fundamental importância que o operador seja eficiente na parada. Se continuar recolhendo biomassa, o sistema de amarração não funcionará corretamente, podendo até travar, sendo necessária uma manutenção e, consequentemente, reduzindo o rendimento operacional.

Têm-se dois tipos de amarração para fardos cilíndricos, através de sisal (barbante de fibras naturais), ou também por telas, chamadas de "netwrap". Nesses sistemas, pode-se adequar a quantidade de voltas, tanto de barbante como de tela, para melhorar a qualidade de acabamento e duração da forma do fardo.

O sistema de amarração das enfardadoras cilíndricas é muito simples comparado com o das prismáticas, não havendo os famosos atadores que fazem os nós, sendo que, basicamente, libera o barbante ou tela e o movimento de rotação do fardo dentro da câmera de compressão vai fazendo com que o fardo seja "amarrado", não havendo nós.

Para amarração com barbante há duas hastes metálicas entre o pickup e a câmara de compressão, que direcionam a ponta do barbante fazendo com que seja distribuído proporcionalmente ao longo do fardo e depois de finalizado o ciclo de amarração, as hastes retornam para sua posição inicial onde há facas que cortam o barbante, liberando o fardo. Deve-se destacar que não há amarração. O barbante simplesmente é enrolado no fardo, sendo considerada uma "amarração" boa aquela com aproximadamente 20 voltas de barbante no fardo.

Para amarração com tela o sistema é parecido, com a diferença que a tela tem a mesma largura do fardo, e por isso, 2 voltas são suficientes para manter o fardo estável.

Descarregamento do fardo

Com o fardo compactado e amarrado, é hora de descarregá-lo. Todo o processo é monitorado pelo operador, através do computador de bordo da enfardadora, desde a entrada da biomassa,

a compactação, a definição da dimensão e a amarração do fardo, informando o exato momento em que ele está liberado para o operador, realizar o descarregamento do fardo, realizado através da comporta traseira da enfardadora, geralmente metálica e acionada por pistões hidráulicos. Devido ao tempo demandado nesta operação, a fim de reduzi-lo, hoje encontra-se no mercado enfardadoras com essa comporta composta de uma estrutura metálica e lona. O descarregamento nesse sistema mais novo chega a economizar de 70 a 80% do tempo gasto pela comporta metálica.

Após o descarregamento do fardo, a comporta é fechada e o operador pode retomar o recolhimento de biomassa pelo "pickup".

Sistemas de proteção

Alguns sistemas de proteção (os chamados "fusíveis") estão presentes nas enfarda-

doras preservando as principais partes em rotação, de sobrecargas geradas durante o enfardamento. Esses sistemas podem estar disponíveis através de embreagens ou parafusos fusíveis. Geralmente as embreagens estão localizadas no eixo cardan principal e no "pickup", sendo esses os pontos mais susceptíveis às sobrecargas. Essas embreagens permitem um retorno à operação mais rapidamente, onde o operador deve desligar a TDP até parar por completo e religá-la ou, em outros sistemas, somente diminuir a rotação do motor do trator, sem desligar a TDP, para que a embreagem rearme e assim, retome a operação. Em ambos os casos o operador não sai da cabine do trator. Os parafusos fusíveis, de modo geral, estão localizados em pontos menos susceptíveis às sobrecargas e com menor torque e devem romper menos ao longo das jornadas de trabalho, pois exigem a parada completa da máquina e a descida do operador para a troca do parafuso ou pino fusível. Normas de segurança e proteção são de extrema importância neste caso.

Outros pontos, não menos importantes, também devem ser observados para melhor funcionamento da operação, obtendo assim maior confiabilidade na tomada de decisão de qual enfardadora adotar. Esses sistemas podem ou não estar presentes, sendo necessário, às vezes, pequenas e simples adaptações.

- Capas de proteção do eixo cardan, correntes e outras partes móveis;
- Luzes de serviço para operação noturna e iluminação de todos os pontos da enfardadora;
- Painel de controle para ajustes da enfardadora, avisos de falhas e acompanhamento de toda a operação;
- Pontos de lubrificação automáticos e manuais;
- Câmera de ré para visualização de fardos ou pessoas, em manobras com o uso de marcha à ré;
- Sensores de pesagem e umidade dos fardos, com informações em tempo real das condições de enfardamento e massa recolhida;
- Diferença de largura e diâmetro dos fardos dentre os diferentes fabricantes, devendo ser observado qual dimensão de fardo adapta-se melhor com o carregamento e transporte adotado na propriedade;

Considerações Finais

A decisão de se recolher ou não o palhiço do solo ainda está sendo estudada e, muito provavelmente, não será uma "receita de bolo". Cada caso deverá ser estudado individualmente e, decidindo-se como o recolhimento vai ser realizado, em qual quantidade e por qual sistema. Porém, se a decisão for favorável à retirada do palhiço, que seja feito de forma racional (protegendo toda a biota do sistema cana-de-açúcar) e de forma eficiente, utilizando de técnicas adequadas, seguras e dentro dos preceitos recomendados pela logística. Portanto, a decisão passa, mais uma vez, por todos os ramos do conhecimento e do saber do ser humano.❑

O PREMIO
TRATOR DO ANO 2014

Arno Dallmeyer

O dia 12 de março de 2014 foi de muita expectativa para os nove fabricantes que inscreveram vinte e seis modelos de tratores disponíveis no mercado brasileiro. Na manhã deste dia, nas dependências da Expodireto Cotrijal em Não-me-toque, RS, foi feita a abertura dos envelopes das avaliações dos dez membros da comissão técnica do Premio, que avaliaram os tratores com base nos dez seguintes grandes itens:

- Qualidade técnica do projeto mecânico do motor

- Qualidade técnica do projeto mecânico da transmissão
- Qualidade técnica do projeto mecânico dos demais componentes
- Qualidade do projeto e do aspecto visual
- Qualidade técnica do posto do operador
- Qualidade técnica do projeto de mantenabilidade
- Qualidade técnica do projeto de segurança do trator
- Custo de financiamento
- Organização da rede de vendas e pós-venda, serviço de assistência
- Reputação da marca.

Dados Técnicos do Premio
TRATOR DO ANO 2014

Promoção: Revista AgriWorld e Programa Marcas e Máquinas.
Patrocinador Master: Trelleborg Wheel System
Comissão Técnica:

1. José Fernando Schlosser (UFSM) coordenador técnico
2. Arno Dallmeyer (UFSM)
3. Diego Augusto Fiorese (UFMT)
4. Emerson Fey (UNIOESTE)
5. Ian Homer (UNC)
6. Jacinto Sierra (ETS/ UPM)
7. João Paulo Cunha (UFU)
8. Leonardo Monteiro (UFCe)
9. Pilar Linares (ETS/ UPM)
10. Rouverson Pereira da Silva (UNESP)

Cada item tinha desdobramentos que permitiam diferenciar os modelos por suas características construtivas e de mercado.

A comissão trabalhou individualmente, fazendo as avaliações in loco nos concessionários de suas regiões e culminando com um trabalho intensivo durante o Show Rural da Coopavel em fevereiro. Os membros da comissão, além de sua reconhecida qualificação técnica (doutores, ligados ao ensino e/ou à pesquisa em mecanização agrícola) foram também selecionados em função de sua representação geográfica. Desta forma havia membros do exterior (dois espanhóis e um chileno) e do sul, sudeste, centro-oeste e nordeste do Brasil.

A Comissão Técnica do Premio Trator do Ano 2014 foi coordenada pelo Dr. José Fernando Schlosser da UFSM, que presidiu também a cerimônia da divulgação dos resultados, assistido pelo Dr. Arno Dallmeyer, ex-docente da UFSM e atualmente atuando na iniciativa privada.

Após a tabulação dos resultados de todos os membros da Comissão Técnica a eles foram somados os votos da votação popular ocorrida no site www.tratordoano.com.br numa proporção de 80/ 20%.

Concluídos os trabalhos da Comissão Técnica, do site e entregue a premiação, começam os preparativos da próxima premiação, o Trator do Ano 2015, utilizando o aprendizado, a experiência adquirida nesta versão, buscando um certame ainda mais brilhante no próximo ano.

Os resultados da apuração revelaram os seguintes eleitos como **DESTAQUE DO ANO 2014**:

O **TRATOR DO ANO** foi apurado como sendo o modelo mais votado pela comissão técnica, conforme o regulamento.
Após a apuração, comunicada durante o Agrishow 2014, foi declarado vencedor o New Holland T7.245, lançamento da marca em 2013 com todas as características dos mais modernos tratores NH mundiais. O T7.245 tem motor de 223 cv (164 kW), 6 cilindros, common rail e controle de emissões Tier III.

Na categoria **Tratores Especiais**, de um total de 4 modelos inscritos o vencedor foi o Trator Massey Ferguson 7180 Florestal com seus 180 cv (132,4 kW) no motor de 6 cilindros turbo alimentado e uma extensa série de dispositivos de proteção à integridade do operador e do trator em si, bem como para facilitar a operação nas condições difíceis do campo florestal.

Na categoria **até 80 cv** com 8 modelos inscritos o vencedor foi o New Holland TL75E que tem 78 cv (57,3 kW) e uma história de mais de uma década no mercado com a proposta de um trator de preço acessível porém de acordo com as necessidades dos pequenos e médios produtores.

Na categoria de **80 a 130 cv** o vencedor foi o John Deere 6110 J um clássico nesta faixa de potência, de uma família de mais de uma década e meia de mercado, com seu motor de 4 cilindros turbo alimentado gerando 110 cv (80,9 kW).

Na categoria de **130 a 200 cv** o vencedor foi o New Holland T7.205 de 200 cv (147 kW) um lançamento da marca, com dispositivos de última geração em diversos componentes, como moderno motor com injeção provida de common rail.

Na categoria de **mais de 200 cv** o vencedor foi o John Deere 7225 J, outro moderno exemplar com motor de última geração turbo alimentado com intercambiador de calor e injeção common rail gerando 225 cv (165,6 kW).

MARCA MAIS VOTADA - Menção Especial de Destaque foi concedida à marca mais votada pelo voto popular, sendo atribuída à John Deere.

BRAS CAB

Produtos com Alto Padrão de Qualidade

BRAS CAB DO BRASIL, especializado em desenvolvimento e produção de cabinas e componentes para máquinas agrícolas e de construção, com uma sólida trajetória no mercado.

Contamos com uma estrutura de funcionários e técnicos altamente capacitados, tecnologias e ferramentas de primeira linha que nos permitem diferenciar nossos produtos.

Nosso objetivo: "Ser líder em fabricação de cabinas e componentes, fabricando produtos com alto padrão de qualidade, para poder satisfazer plenamente as necessidades de nossos clientes de maneira criativa e eficiente".

Com uma ampla gama de produtos, a BRAS CAB DO BRASIL oferece cabinas desenvolvidas especialmente para máquinas agrícolas e de construção, ressaltando sempre qualidade e o conforto.

Desenho, Qualidade e Conforto na sua medida

BRAS CAB DO BRASIL

www.brascab.com - e-mail: brascab@brascab.com
Fone: (41) 3268-0707
Rua Ilnah Pacheco Secundino de Oliveira, 195 – CIC Curitiba - PR - BRASIL - CEP 81460-032

21ª Feira Internacional de Tecnologia Agrícola em Ação (Ribeirão Preto - SP, 28 de abril a 02 de maio)

É ONDE TUDO ACONTECE

Ángel Pérez

Concebida pelas entidades ABAG, ABIMAQ, ANDA e SRB, e organizada pela BTS Informa, a Agrishow é mais do que uma feira de negócios. Ela é palco do sucesso do agronegócio brasileiro e dos principais lançamentos em tecnologia.

Além da exposição, a feira conta com 100 hectares de área para as demonstrações de campo. Nesse espaço, os visitantes têm a oportunidade de visualizarem no campo as grandes máquinas agrícolas em ação, bem como diversas culturas, como de arroz, café, cana, feijão, milho e muito mais.

A 21ª Agrishow (Feira Internacional de Tecnoogia Agricola em acontece de 28 de abril a 02 de maio de 2014, em Ribeirão Preto, cidade considerada a capital brasileira do agronegócio. É uma das maiores e mais completas feiras de tecnologia agrícola do mundo.

	2014	2013	2012
Superfície total (m²)		440 000	400 000
Marcas (nº)		790	780
Visitantes (nº)		150 000	135 000
Volume de negócios (R$)		2,6 millones	2,15 millones

ADR

Suspensão Bogie com eixo tubular Ø 127 mm e parede 25 mm, cubo e tambor padrão national por reboque canaviero e equipamento fora de estrada, Capacidade de carga 28 T

Suspensão bogie completa, para caretas vivencia e por careta agricolas pequenas, Carga ate 10 T

Semieixo de varios modelos por aplicaçao agricola como balancim, trasbordos especiais e equipamentos agricolos do mercado brasileiro

AGRALE

Tratores 575.4 e 5105 são destaques

Os destaques DA Agrale são os novos tratores da Linha 500, e o modelo 5105, da Linha 5000, recentemente lançados. A fabricante expõe ainda a sua linha completa de tratores das famílias 4000, 5000 e 6000, e também o caminhão leve Agrale 10.000.

Trator Agrale 5105

O novo trator Agrale 5105, assim como os demais modelos da Linha 5000, é robusto e versátil, adequado aos mais diversos tipos de aplicações e culturas. Equipado com motorização MWM de 105 cv, que possui maior durabilidade e proporciona manutenção rápida e barata, além de baixo consumo de combustível. Com transmissão de série 10x2, oferece duas transmissões opcionais, 12x12 com inversor de marchas, que possibilita maior produtividade nas operações que necessitem de muitas manobras, e 20x4 com super redutor, que proporciona melhor rendimento em operações de baixa velocidade.

Linha 500

A Linha 500 representa uma nova geração de tratores da marca, que mantém atributos já consagrados pelos agricultores. Com motorização MWM de 75 cv, os modelos 575.4 e 575.4 Compact são os únicos da categoria que dispõem de transmissão sincronizada com inversor e super redutor de série, itens que proporcionam versatilidade, economia operacional e de combustível e conforto para o operador.

Outros destaques Agrale no evento são os produtos destinados à agricultura familiar e financiados por intermédio do Programa Mais Alimentos, como os tratores da Linha 4000, líder no mercado de modelos de baixa potência há mais de 40 anos; os tratores da linha 5000 até 75 cv e o caminhão leve Agrale 10000, ideal para o escoamento da produção agrícola e diversas aplicações rurais.

Os visitantes da Agrishow também poderão conferir no estande Agrale os tratores da Linha 6000, com potência entre 105 e 168 cv, com operação e manutenção simplificada e baixo consumo de combustível. Os modelos destacam-se também pela versatilidade de aplicações e uso de implementos agrícolas.

AGRIMEC

Plaina niveladora de grande porte, a Robust 800

A utilização de tecnologia com princípios de trabalho diferenciados já não é mais tendência, mas uma realidade no mercado do agronegócio. Aliada na produção de diversas culturas, a mecanização agrícola tem dado respostas rápidas e eficazes para o produtor rural através de implementos inovadores que realizam mais operações, simultaneamente, visando não só ganho de produtividade, como também um manejo mais sustentável.

Sob esta ótica, a Agrimec tem investido forte nas Plainas Niveladoras Robust, indicadas para o preparo do solo de diversas culturas. Para melhor atender o mercado, a empresa apresentará na Agrishow, a Robust 800, que foi desenvolvida para operar em tratores com potência acima de 300cv. Ou seja, este é o maior modelo de suas plainas de grande porte e impressiona a olhos vistos, seu peso é de aproximadamente 9 toneladas, com uma capacidade de 8 metros de largura de trabalho.

A tecnologia de múltiplas operações da Plaina já é um sucesso, tanto pela eficácia técnica - surpreendendo pela sua funcionalidade e desempenho, como econômica. Isso prova

a aceitação da linha Robust por parte do cliente, que pediu pelo lançamento deste modelo. A saber: A Plaina Niveladora Multilâminas deve ser usada como primeira operação também em áreas novas beneficiando o cultivo posterior, melhorando o desempenho dos tratores, plantadeiras, pulverizadores e colheitadeiras;

- Elimina a perda de cereal na colheita, pois pode realizar o corte rente ao solo, obtendo muito mais grãos ao final de um turno de trabalho.
- Possibilita maior velocidade de trabalho com aumento de área preparada e plantada por período, entre outras tantas vantagens.
- Oferece baixo custo de manutenção pela quase inexistência de peças móveis.

ANAUGER

Solução aos agricultores que vêm sofrendo com intensa estiagem

Os agricultores que vêm sentindo os efeitos da intensa estiagem, nos últimos meses, poderão conferir uma solução viável desenvolvida pela Anauger: a bomba submersa vibratória capaz de retirar água do lençol freático, para inúmeros fins, movida unicamente pela energia do sol, pertencente ao sistema anauger solar.

A tecnologia funciona através de módulos solares fotovoltaicos, que transformam a energia solar em energia elétrica para acionar a bomba, que retira água de lençois freáticos e levam a caixas d´água, reservatórios e cisternas.

BCS BRASIL

A empresa conta com uma gama de produtos voltada a agricultura familiar e culturas especializadas, dentre eles os tratores isométricos, sendo uma grande novidade tecnológica para a área de hortifrúti no Brasil, principalmente as culturas de uva, café, horta e flores.

Os tratores isométricos contam como principal características, as 4 rodas iguais, onde o eixos traseiro e dianteiro e motor estão no mesmo alinhamento, desta maneira, com o centro de gravidade mais baixo que os tratores convencionais, diminuem o risco de acidentes em terrenos de declive acentuada, proporcionam facilidade operacional em trabalhos com limitação de altura, como por exemplo parreirais e aviários, e devido ao seu projeto de construção voltado a culturas especiais, sempre proporciona muita facilidade nas manobras.

A linha de motocultivadores, outro produto do portfólio BCS, a empresa é líder mundial de mercado, com maquinas modernas, também com o centro de gravidade rebaixado, versátil em relação a troca de implementos e ainda com uma versão com embreagem multi-disco a banho de óleo, proporcionando vida útil longa e consequentemente baixo custo de manutenção.

A linha de fenação, é outra área de tradição e renome quando se fala em BCS. Com um vasta gama de segadeiras, a BCS é sinônimo de qualidade, tecnologia, e produtividade.

A linha Matra, são os cortadores de grama profissionais, que fazem parte dos produtos direcionados a manutenção de jardins, onde mais uma vez se destaca qualidade, produtividade, além de máximo conforto para o operador.

GRUPO BOUWMAN

A linha completa de fenação da Krone que inclui segadeiras de terceiro ponto e de arrasto, espalhadores e enleireadores além de toda a linha de enfardadeiras, apresentará também na feira a enfardadeira Big Pack HDP II sugar Cane modelo desenvolvido para o recolhimento do resíduo (palha) da cana para utilização em bioenergia.

Big Pack 1290 HDP sugar cane

A Krone tem expertise é o de produção de fardos para biomassa, para queima em fornos e substituição da madeira. Em um trabalho já comprovado da sua eficiência, em uma usina paulista de cana, quatro máquinas modelo BiG Pack 1290 HDP XC equipadas com Pre-Chop estão trabalhando para enfardar a palha da cana, resolvendo o problema de escassez e aumento do custo da matéria prima original, o bagaço, para geração de energia. Ao mesmo tempo, a usina livra-se do excesso de palhada no campo, fator causador de vários problemas na cultura. O projeto é o maior startado no Brasil, e prevê uma produção anual de mais de 70 mil toneladas de palha picada e enfardada.

BIG X – Forrageira Auto Propelida

A nova e espaçosa cabine Silent Space foi desenvolvida de acordo com os mais recentes padrões de ergonomia. Com um espaço generoso e um assento adicional, a cabine proporciona um ambiente de trabalho totalmente climatizado e absolutamente funcional, onde o operador se sente em casa e tem total controle dos comandos. A forrageira apresenta novos motores com um motor em V montado transversalmente acima do eixo traseiro, posição que gera um equilíbrio mais eficiente em termos de distribuição de peso. A potência da unidade flui através das correias em V, diretamente até o rotor de facas e o acelerador de colheita. Os motores das rodas, os seis rolos de pré-compressão e as plataformas são aciona-

dos por bombas hidráulicas. O sistema oferece ajuste infinitamente variável do comprimento de corte e de velocidade dos rolos alimentadores. O inovador sistema de gerenciamento de energia Krone permite alternar do modo Eco Power para o modo X Power e vice-versa e ajustar a potência do motor de acordo com as suas necessidades. O modo Eco Power pode ser usado quando a forrageira não precisar da potência máxima. Sistema VariStream proporciona um fluxo contínuo uma melhor qualidade de corte graças aos seus seis rolos de pré-compressão. O sistema de acionamento hidráulico permite que os operadores ajustem o comprimento de corte manual ou automaticamente de acordo com a maturidade da cultura através do exclusivo sistema AutoScan que é um foto-sensor ótico no meio da plataforma mede a maturidade da planta e ajusta automaticamente o comprimento de corte para permitir um corte de qualidade uniforme e reduzir os resíduos da silagem no cocho, resultando em cortes mais longos em plantas mais verdes. O sistema AutoScan reduz o esforço do condutor e permite poupar combustível, pois as plantas são cortadas no tamanho certo e não demasiadamente curtos. Plataforma de corte EasyCollect para a Krone a qualidade do corte começa na plataforma a EasyCollect é uma unidade versátil que impressiona por permitir a alimentação de plantas longitudinalmente na máquina. O exclusivo princípio da coletora se destaca pelos reduzidos custos do sistema e se consagrou em todo o mundo.

TALVEZ CHOVA AMANHÃ. Talvez não. O frio pode castigar. Ou pode fazer calor. O financiamento pode sair, mas os juros podem preocupar.

Como sempre a agricultura depende de muitos fatores (a maioria imprevisíveis) para ser realmente um bom negócio.

Nesses últimos 40 anos, a AGRIMEC investiu na agricultura, oferecendo ao mercado uma versátil linha de implementos para a lavoura. Recursos fortes, indispensáveis no dia a dia do campo, que facilitam o trabalho de quem, por natureza, precisa estar preparado para tudo.

Uma hora dessas vai chover mesmo e, antes da incerteza, é melhor estar preparado para o que vier. Por isto, conte com a AGRIMEC, do preparo do solo à colheita. Faça chova ou faça sol.

TANTO NO BOM QUANTO NO MAU TEMPO O PRODUTOR RURAL PODE TER UMA CERTEZA:
O COMPROMISSO DA AGRIMEC COM A SUA PRODUTIVIDADE.

40 ANOS AGRIMEC 1974 • 2014

HÁ 40 ANOS, UMA ALIADA DO PRODUTOR RURAL.

Av. Pedro Cezar Saccol, s/n - Distrito Industrial - Santa Maria - RS - Fone: (55) 3222 7710 - www.agrimec.com.br

BRAS CAB

Design, desenvolvimento e produção

Para a Bras Cab do Brasil, estar presente no Agrishow é estar participando da maior vitrine da agroindústria sul americana. A participação é institucional, não temos venda direta ao público, o objetivo é estar presente com os atuais clientes, fornecedores e buscando demostrar os produtos a possíveis novos clientes.

Hoje temos potencial, capacidade técnica e operacional altamente qualificada para desenvolver os produtos desde etapa inicial de engenharia até o produto final.

Contamos com as seguintes áreas de desenvolvimento e produção:

Setor de Engenheira, onde são feitos todos os estudos, desenvolvimentos e projetos.

Setor de Modelagem, onde são confeccionados os modelos no centro de usinagem CNC e desenvolvidos os moldes de cada produto.

Setor de Metalúrgica, onde são fabricadas as estruturas metálicas.

Setor de Laminação, onde são fabricadas peças em fibra de vidro, por meio de processos RTM e Spray-UP.

Setor de Montagem, onde são montados todos os componentes que fazem parte do escopo do produto, de acordo com a necessidade do cliente.

Sistema da Qualidade, processos montados ao meio da produção e no final da linha, visando garantir a excelência em qualidade de cada produto.

Os nossos principais produtos são: Cabinas para maquinas agrícolas e de construção com equipamentos de ar condicionado e filtro de carvão ativado, colunas de direção, tanques, carenagens e peças diversas em fibra de vidro.

Os produtos passam por rigorosos testes de qualidade garantindo assim segurança e durabilidade as cabinas.

Contamos com uma estrutura de funcionários e técnicos altamente capacitados, tecnologia e ferramentas de primeira linha.

CASE IH

Lança sete tratores de média potência para as linhas Farmall A e Puma

A Case IH antecipa as tendências de mercado e apresenta sete modelos de tratores de média potência, com tecnologias até então não disponíveis no mercado brasileiro, neste segmento. Os destaques ficam para o Farmall 110A, 120A e 130A, além dos modelos Puma 140, 155, 170 e 185. Segundo Rafael Miotto, diretor de Marketing da Case IH para a América Latina, o perfil do agricultor brasileiro vem mudando nos últimos anos. "O produtor rural está se profissionalizando, buscando produzir mais e cada vez mais rápido, aliado às necessidades de redução de custos. Com as janelas de cultivo cada vez mais curtas, o preço das commodities registrando recordes positivos e as facilidades de financiamento, os agricultores de todos os níveis estão investindo em tecnologias para produzir mais em menos tempo, com um número menor de equipamentos. Por isso, acreditamos no sucesso dos lançamentos dos tratores Farmall A e Puma". Fabricados na planta de Curitiba (PR), os equipamentos estão credenciados junto ao BNDES pelo sistema Finame Convencional, com possibilidade de financiamento em até 100%.

Linha de tratores Farmall A

Farmall 110A, 120A e 130A. Eles são considerados os melhores tratores da categoria, tendo como principais características: conforto, robustez, economia de combustível, facilidade na operação e baixo custo de manutenção. Os tratores nascem com três novos modelos de transmissões, sendo elas 8x8 mecânica, 8x8 com power shuttle e 16x8 com power shuttle, além de muitos outros atributos.

A linha Farmall foi criada em 1923 e chegou ao Brasil em 2009, marcando a entrada da marca em tratores de baixa potência. Entre as características do modelo destacam-se: nova geração de motores econômicos, sistema de direção e freios de alta eficiência, cabine confortável com controles e instrumentos bem-posicionados, grande versatilidade com o sistema hidráulico e PTO de alta potência. A linha de tratores Farmall também conta com os modelos, 60 (65 cv), Farmall 80 (78 cv) e Farmall 95 (104 cv).

Linha de tratores Puma

Os modelos 140, 155, 170 e 185, além de completar uma importante faixa de máquinas de média potência, também trazem como diferencial tecnologias até então disponíveis somente nos equipamentos de alta gama.

Os novos tratores Puma são equipados com motores Case IH, com capacidade para 6,75 litros, disponível em suas duas versões de motor (eletrônico para transmissão semi-powershift e mecânica para transmissão sincronizada). Nas duas versões, os motores Case IH destacam-se em aplicações pesadas como plantio e preparo de solo, como gradeamento e subsolagem, sem perder rendimento, garantindo um baixo consumo de combustível.

GTS DO BRASIL

TERRUS é o único subsolador pós plantio-direto

Terrus é o subsolador que descompacta desde a superfície até as camadas mais profundas, causando revolvimento mínimo, sem quebrar a estrutura do solo cultivado, proporcionando melhores condições para o desenvolvimento radicular das plantas e, consequentemente, aumentando a sua produtividade. Uma das grandes diferenças que destaca o produto no mercado de subsoladores é que Terrus é o único para ser aplicado para plantio-direto. Junto com essa particularidade vem uma série de vantagens como:

- Terrus permite 03 espaçamentos diferentes 60, 65, e 70 cm no mesmo equipamento;
- 02 tamanhos de chassis básicos mais adição de complementos padrão;
- Distúrbio mínimo do solo;
- Disco de corte individual com regulagem de pressão;
- Atinge até 45 cm de profundidade de calagem;
- Ponta da haste e faca dorsal em aço fundido com tratamento térmico, evitando o desgaste;

Terrus favorece o trabalho do agricultor e aproxima o produtor dos melhores resultados. Além do seu sistema de regulagem de altura de calagem, Terrus contém:

- Pneus de alta flutuação;
- Pontas de alto carbono e Discos com alto poder de corte (disco liso de 24”);
- Sistema de Hastes com Desarme e Rearme automático;
- Sistema Ampulheta – Sistema de corte das hastes com componentes substituíveis, como é o caso da faca dorsal em aço forjado de altíssima qualidade;
- Opcionais: rolos destorradores individuais (por haste) com de ajuste de pressão para nivelar solo e cabeçalho para engate no 3° ponto.

IPACOL

Fortalecida pela sua experiência na concepção e desenvolvimento de máquinas destinadas à alimentação animal, a Ipacol Máquinas Agrícolas, concebeu um novo misturador de ração agora em formato vertical, que veio ampliar o portfólio da família Tratomix, o Tratomix Vertical Ipacol – VFTM 9.0 produto que veio para atender a um segmento específico de mercado. O Gerente de Desenvolvimento de Produtos da Ipacol, Carlos A. Antoniolli, diz que a empresa lança este produto porque aposta em uma nova fase no trato animal com esta opção de misturador vertical, ainda muito pouco utilizado no Brasil e vastamente difundido no hemisfério norte.

JACTO

Comemora 25 anos da família Uniport e apresenta adubadora para as culturas de algodão e grãos

A Jacto prepara para a edição 2014 do Agrishow um momento especial para comemorar os 25 anos do lançamento do primeiro Uniport, pulverizador automotriz que inaugurou um novo parâmetro para o segmento com suas inovações tecnológicas. As inovações foram tamanhas que continuam atuais. Mesmo depois de 25 anos, o primeiro modelo trabalha normalmente comprovando as principais características dos produtos Jacto de oferecer segurança, qualidade e produtividade,

Entre as suas vantagens destacava-se a possibilidade de ter um único equipamento (e não mais conjunto trator e implemento); trabalhar em velocidades maiores e conforto na operação com cabines com maior proteção e comandos mais próximos.

Ao longo dos anos, os equipamentos foram atualizados com novas tecnologias, chegando hoje ao Uniport 3030, o último lançamento da família Uniport. "Assim como seus antecessores, se tornou referência no mercado de pulverizadores automotrizes, que reúne em um único veículo um conjunto de soluções de aplicação, veiculares e tecnologia embarcada", informa Valdir Martins, Diretor Comercial da Jacto

Em seu estande em Ribeirão Preto vai apresentar também a adubadora Uniport 3000 NPK, que antes configurada para atender os canaviais, agora ganha um modelo específico para as culturas de algodão e grãos.

"O novo modelo apresenta 15 linhas para aplicações de fertilizantes na entrelinha de plantios de 0,9 m de espaçamento, que permitem aplicar fertilizantes na entrelinha das culturas ou aplicação em área total com o uso de defletores que estão disponíveis no equipamento. Os pneus são mais estreitos (13,6 x 38") do que os da versão para uso na lavoura canavieira e possuem abrelinhas, próprios para o trabalho nestas culturas", explica as novidades Wanderson Tosta, Gerente de Planejamento de Produtos da Jacto.

Adubação, aliás, será um dos temas de palestras técnicas gratuitas que serão oferecidas no estande da Jacto nos cinco dias de exposição. O objetivo com os encontros é levantar uma discussão para que haja diminuição de desperdício de produto, tempo e trabalho e que os produtores tenham opções para aumentarem o potencial produtivo das culturas.

Outros temas que entram em discussão são o 'Controle de Pragas e Doenças de Baixeiro' e Agricultura de Precisão. O controle de pragas e doenças, como falsa medideira, Helicoverpa, mofo branco e ferrugem é um grande desafio. De acordo com Walter Wagner Mosquini, especialista em tecnologia de aplicação da Jacto, cada uma deve ser combatida de forma diferente: "uma das grandes dificuldades dos produtores hoje é alcançar a área do baixeiro com eficiência durante a pulverização. Por esse motivo, vamos discutir algumas possibilidades com produtores e técnicos durante a Expodireto", explica.

Nas palestras de agricultura de precisão, segundo Fábio Pernassi Torres e Alan Leite, Gerentes de Produtos dessa linha, serão abordados pontos relativos ao gerenciamento das operações agrícolas, com foco no uso e vantagens desse sistema.

Além das palestras, na área de agricultura de precisão teremos a apresentação do 'Otmis Maps', que é um módulo que traz para o escritório as informações operacionais das máquinas no campo. Serão mostrados os sistemas Maps Pulverização, para os pulverizadores da linha Uniport, e o Maps Colheita para as colhedoras de café. "Através desses sistemas, que combinam eletrônica embarcada nas máquinas com software hospedado em servidores, é possível acompanhar o trabalho de pulverização e de colheita de qualquer lugar que possua acesso a internet", informa Leite.

Novidade este ano também no estande da Jacto é a apresentação de um novo plano de consórcio, específico para equipamentos da Família Uniport (pulverizadores e adubadora) e as colhedoras de café modelos KTR e K3. Os produtores interessados podem já adquirir suas cotas, que serão divididas em 102 parcelas, podendo ser amortizadas mensalmente, trimestralmente ou semestralmente.

A ação foi criada pelo Consórcio Nacional Jacto, complementando as ações em comemoração aos 25 anos da família Uniport e 35 anos das colhedoras de café.

Além da família Uniport, comemora-se também em 2014, 35 anos de lançamento da primeira colhedora de café do mundo, criada pela Jacto em 1979. O projeto começou a ser desenvolvido na década de 1970 e originou o Departamento de Pesquisa e Desenvolvimento da Jacto. A criação do equipamento teve alto impacto na economia mundial da cultura do café, proporcionando a manutenção do Brasil entre os grandes produtores de café.

Por fim, a Jacto apresenta no Agrishow a campanha mundial "Dedicação e Amor à Terra", lançado no começo do ano e que estimula o envio de depoimentos e relatos da ligação das famílias com o trabalho no campo e também a sua relação com os produtos da empresa. Foi criado o hotsite www.jacto.com.br/dedicacaoeamoraterra para receber as histórias, mas no estande da Jacto, os clientes serão entrevistados e convidados a participar.

"Será uma justa homenagem a todos os que dedicam sua vida à agricultura e teremos um rico material sobre a trajetória dessas pessoas e do próprio desenvolvimento do trabalho no campo, da evolução das tecnologias utilizadas ao longo do tempo e de como a Jacto pôde também contribuir para oferecer soluções à essas famílias, mantendo vivo nossos valores", explica José Tonon Junior, Gerente de Comunicação da Jacto.

JCB

Retroescavadeira 3C Agrimaster

A JCB amplia seu portfólio para o mercado agrícola com a retroescavadeira 3C Agrimaster, máquina fabricada no Brasil. A 3C Agrimaster combina a robustez das retroescavadeiras JCB com a versatilidade de uma gama de acessórios desenvolvidos para a produção agrícola. Concebida com engate rápido frontal, o produtor pode utilizar a máquina, de acordo com sua demanda na fazenda. Acessórios como caçambas, garfos, pallets e lanças para carregamento big bags podem ser trocados em minutos pelo operador, trazendo agilidade para as atividades no campo.

Desenvolvida para o carregamento de peso, a máquina proporciona segurança para a carga e para o operador, além do conforto da cabine modelo ROPS/FOPS. Com alto nível

de servicibilidade, sua manutenção é de fácil acesso, visto que a abertura do capô pode ser feita em qualquer posição. Com os comandos de acionamentos hidráulicos centralizados em apenas uma alavanca, a operação é facilitada para o condutor quando comparada às manobras com tratores que possuem no mínimo duas alavancas.

Além da 3C Agrimaster, a JCB traz para a Agrishow seu manipulador telescópico agrícola 531-70, máquina desenvolvida especificamente para a manipulação de materiais na agricultura e pecuária. Com implementos como garfo, garras, guinchos ou caçamba, o produtor pode garantir a manipulação de materiais como calcário, big bags, silagem, feno, etc., em lavouras, usinas de cana-de-açúcar, pecuária e também na manutenção destes ambientes no período de entressafra.

Na Agrishow, além das duas máquinas citadas, estarão expostas na feira: pás carregadeiras 426ZX e 3CL, carregadeira compacta 155, uma retroescavadeira 4CX e um manipulador telescópico 541-70. Neste ano, o estande da empresa terá 900 m², o dobro do tamanho utilizado em 2013. Além disso, contará com outros 1500 m² de área para demonstração. É nesse espaço que a empresa promoverá, diversas vezes ao dia, um dos eventos mais aguardados e que já se tornou marca registrada mundial da companhia inglesa: o tradicional balé das máquinas (confira como é em https://www.youtube.com/watch?v=e-_3P05upvQ).

JOHN DEERE

Colheitadeiras Série S:

O grande lançamento da John Deere, que será exibido ao público pela primeira vez na Agrishow 2014, é a Série S de colheitadeiras, nos modelos S540, S550, S660, S670 e S680. A nova Série S teve todos os componentes e sistemas projetados para aumentar a produtividade do operador e a capacidade de colheita, reduzindo o consumo de combustível em até 17% e aumentando a produtividade em até 15%.

Com modernas e espaçosas cabines, 30% maiores, o operador possui mais visibilidade e um novo compartimento refrigerado para comidas e bebidas. Com as soluções AMS de agricultura de precisão, as colheitadeiras da Série S se destacam pela tecnologia com os novos sistemas:

- HarvestSmart: sistema de colheita inteligente que proporciona alta performance com perdas mínimas;
- Ajuste interativo que auxilia o operador a aumentar o desempenho da máquina;

- Novo sistema de limpeza DF3, proporcionando maior capacidade de limpeza e qualidade de grãos.

Como opcional, a Série S de colheitadeiras pode receber a plataforma Hydraflex Draper de 30 pés, que oferece melhor desempenho em topografias irregulares e diferentes tamanhos de propriedades.

Pulverizadores na versão canavieira:

Outra novidade da John Deere é a versão canavieira dos já consagrados pulverizadores 4630 e 4730.

Produzidos em Catalão, são equipados com proteções adicionais e banco para instrutor, além de pingentes opcionais.

Os pulverizadores John Deere podem chegar aos lugares mais remotos e, com alta qualidade e desempenho, promovem o aumento da produtividade das lavouras, além de contarem com o pacote AMS de agricultura de precisão.

Tratores Série 5E cabinados:

Os tratores utilitários cabinados da Série 5E são direcionados aos pequenos e médios produtores que querem mais tecnologia em suas lavouras.

Os três modelos 5078E, 5085E e 5090E, com motores de 78, 85 e 90 cavalos respectivamente, podem ser equipados com o sistema AMS de agricultura de precisão da John Deere. Outra vantagem para o produtor é que o modelo 5078E pode ser financiado pelo programa Mais Alimentos, do Ministério de Desenvolvimento Agrário.

Os tratores 5078E, 5085E e 5090E possuem motor agrícola, com quatro cilindros e alta reserva de torque, que garante baixo consumo de combustível, maior durabilidade e alto desempenho. Além disso, são equipados com a transmissão Partial Synchro, com nove velocidades à frente e três velocidades de ré. Este sistema permite a seleção de marchas sincronizada, ou seja, não é necessário parar o trator para trocar as marchas, incluindo a ré.

JF

Desintegradores

As máquinas JF 1D e JF 15 D aumentam a linha de desintegradores da JF que já possuem as máquinas JF 2D, JF 5D e JF 10D.

Vagões forrageiros

O JF 5000 chega com um novo aplicador de concentrados e portas traseiras que abrem lateralmente, junta-se com o vagão JF 9000 S2.

Vagões misturadores

Na linha de misturadores, que já temos o JF MIX 4000 PA, chega o JF MIX 6000 e JF MIX 8000, ambos com desensilador, o que facilita o trabalho do produtor.

Enfardadeiras (nova linha)

Com pistão de 100 golpes/min, o que proporciona maior velocidade de compressão e produtividade, chegam no mercado as enfardadeiras JF Prisma 4000 e JF Prisma 5000.

Destaque para a transmissão feita 100% por engrenagens e eixos da JF Prisma 5000, o que proporciona menor manutenção e perfeito sincronismo dos sistemas recolhedores, enfardador e nosador.

Segadeiras (nova linha)

A linha de segadeiras é nova, e chega com a JF 1650 T (segadeira de tambor), JF 1700 D e JF 2000 D, ambas segadeiras de disco.

Enleirador e espalhador (novidade)

O JF Spin 3000 é enleirador e espalhador em uma única máquina. Coloca a forragem em linhas uniformes o que facilita na hora de enfardar.

Embutidora de grãos (novidade)

A JF Kanguru 270 é uma embutidora de grãos para silo bolsa que soluciona problema logístico e de armazenamento de grãos.

Extratora de grãos (novidade)

A JF Grain up 270 é uma extratora de grãos de alta tecnologia, utilizada para remover com rapidez e eficiência os grãos armazenados nas bolsas e carregá-los com precisão em um caminhão ou carretas graneleiras.

Distribuidores (nova linha)

JF Helix 400 e JF Helix 600 – distribuidores monodisco

JF Maestro 600 – distribuidor pendular

JF Helix Duo 1300 e JF Helix Duo 1500 – distribuidores duplo disco

KEPLER WEBER

Secadores Khronos

A Kepler Weber apresentará na Agrishow sua nova Linha de Secadores Khronos, uma linha exclusiva de secagem de grão que garante melhoria na qualidade final do produto e redução do consumo de energia. “Por meio de uma operação segura e com alta performan-

ce, podemos garantir uma significativa redução no consumo de energia, demonstrando que a Kepler Weber mantém preocupação constante com os impactos ambientais em seus desenvolvimentos", afirma o gerente de Marketing da Companhia, Felipe Maciel.

A nova linha de secadores da Kepler garante um fluxo uniforme em toda a torre de secagem, minimizando as diferenças de temperatura na massa de grãos. Dentre seus diferenciais está o melhor desempenho e o design que minimiza a geração de ruídos. O ar da secagem atravessa uma câmara de decantação com a finalidade de reter as partículas mais pesadas, para posterior coleta e ensacamento. Esse sistema de captação por tambor rotativo é revestido com telas e está posicionado no difusor de saída, evitando a propagação de impurezas para o meio ambiente.

LS TRACTOR

A empresa vai apresentar, novamente, os seus diferenciais tecnológicos e, pela primeira vez, toda a linha de produtos já nacionalizados ou seja, aptos para financiamentos via Finame. Os modelos destacados para a feira são os P100, P 90 e P80 cabinado, P100, P90 e P80 R, U60 cabinado, U60, R60, R50 e G40. Além disto, terá a presença dos sistemas de financiamento; a LS Finance e o Consórcio LS "e boa parte dos concessionários vão estar na Agrishow para atender aos produtores que querem conhecer os diferenciais dos nossos produtos"afirma o diretor comercial e de marketing da LS Mtron, André Rorato.

MARINI

Comemora 25 anos

A Marini comemora 25 anos com muitas realizações, conquistas e crescimento. Uma marca que nasceu com propósito de gerar mais força, tração e produtividade para o agricultor, se tornou especialista e referência de inovação, sendo a empresa brasileira com maior número de patentes de rodados duplos no segmento. É por tudo isso que a Marini tem motivos duplos para sentir orgulho e festejar.

MASSEY FERGUSON

Design inovador de tratores e nova linha de implementos

A Massey Ferguson aumenta o portfólio e lança na Agrishow 2014 o novo design dos tratores MF 4200 e plantadeira MF 500 S, versão de plantadeira só sementes com dosador pneumático.

Para Carlito Eckert, Diretor Comercial da Massey Ferguson, as novidades vêm de encontro às necessidades do produtor rural brasileiro, que busca cada vez mais máquinas maiores e com tecnologia embarcada, sem se descuidar do conforto. "O cenário positivo com taxas de crédito atrativas, commodities valorizadas, bons preços dos produtos agrícolas e clima favorável contribuem de forma significativa com a comercialização de produtos que explorem todo o potencial que a terra pode oferecer, fazendo com que o empresário do campo produza mais em um mesmo espaço", ressalta Eckert.

Em tratores, as novidades ficam com por conta do novo design da série MF 4200, a mais vendida do Brasil, que passam a ser equipados com faróis de desenho em linha posicionados na parte superior frontal (estilo barra de luzes) e nova grade frontal. "Seguindo uma tendência mundial de design moderno e arrojado para todas as faixas de potência dos tratores Massey Ferguson, os novos tratores MF 4200 receberam itens que proporcionam uma diferenciação visual que passa a ser fator marcante em toda a linha de tratores da Massey Ferguson no Brasil e no mundo", destaca Everton Pezzi, Supervisor de Marketing do Produto Tratores da Massey Ferguson,

A Massey Ferguson lança ainda a nova plantadeira MF 500 S, agregando a opção dos dosadores pneumáticos na versão somente para sementes. A série é apresentada com as novas linhas pneumáticas de plantio, que oferecem trabalho eficaz mesmo em solos irregulares. As diferentes configurações que a linha apresenta permite que o agricultor disponha sempre da maior precisão para qualquer tipo de solo. "A principal característica é a precisão na deposição da semente, tanto em profundidade como no espaçamento entre as mesmas, garantindo maior uniformidade na germinação devido a um sistema de limitadores que garantem copiar as irregularidades do solo nas mais diversas condições", explica Eduardo Amendola, Gerente de Marketing de Produtos Pulverizadores e Implementos da Massey Ferguson.

Carlito Eckert.

Eduardo Amendola.

Everton Pezzi.

METALFOR

Apresenta toda a linha de autopropelidos 4x4

Durante a Agrishow 2014 a Metalfor estará mostrando a linha completa de pulverizadores autopropelidos a qual neste ano se completa com todas as opções de equipamentos 4x4. A empresa lança as o modelo Futura 2200 AB 4x4, o menor da linha com barra de 25 metros, tanque de produto de 2200 litros, rodado 12.4x36 e motor de 6 cilindros 152 hp. Junto ao Multiple 3000 AB 4x4 de 28 metros de barramento, 3000 litros de tanque e rodado 13.9x38 e complementando com opção mais grande a Multiple 3200 AB 4x4, com 32 metros de barra, tanque de 3200 litros e rodado 12.4x46, os dois motorizados por um 6 cilindros de 234 hp. Com estes equipamentos de tração hidrostática 4x4 a Metalfor apresenta a linha mais completa de pulverizadores autopropelidos com 7 modelos para o produtor poder optar pelo equipamento que mais se adéqua a suas necessidades.

Metalfor do Brasil – Italflor Indústria e Comercio de Máquinas Agrícolas Ltda. – Rua Anna Scremin, 300 – Distrito Industrial – CEP 84043-465 – Ponta Grossa / PR – Fone: (42) 3228-3100 – www.metalfor.com.br

GRUPO MIRALBUENO (PROFER)

Fabricante de assentos de nível mundial estará presente representado pela empresa Profer. Poderão ser encontrados seus últimos modelos de assentos com desenhos ergonômicos e de grandes benefícios técnicos. Seus modelos RM62 e RM53M elevam o conceito de assentos a um nível superior. Destaca-se o novo modelo RM92, assento polivalente criado tanto para o setor de maquinário industrial pesado quanto para o setor agrícola.

NEW HOLLAND

Nova BigBaler 1290

A marca traz à Agrishow a enfardadora BigBaler 1290, fabricada na planta de Zedelgem, na Bélgica (sede mundial do Centro de Excelência de Equipamento de Colheita da New Holland). Os fardos possuem seção de 120 x 90 cm podendo chegar a 2,50 m de comprimento. Se comparado ao modelo anterior, a enfardadora apresenta um aumento de produtividade de até 20%, além de uma melhoria da densidade de até 5% dos fardos. Ela é indicada para o mercado de biomassa, grandes produtores e frotistas.

A BigBaler garante qualidade do enfardamento por meio do indicador de direção SmartFill™ (que informa constantemente ao operador qual direção percorrer na formação dos fardos) e pela câmara de pré-compactação (que assegura a formação de fatias densas e regulares, permitindo obter fardos mais uniformes).

No Brasil, além do novo modelo de enfardadora BigBaler 1290, a New Holland disponibiliza para o mercado outros produtos que compõem a linha de feno e forragem, como a enfardadora de fardos redondos BR7090, BR7060 (ideal para trabalhar com pré-secado), enfardadoras de fardos retangulares da linha BC5000 e segadora-condicionadora H7330.

PLA

Vai apresentar três novas máquinas

A Pla do Brasil estará presente na Agrishow. Para Tomas Lorenzzon, gerente de Marketing e Produto da marca, a retomada ao evento será de grande importância para visibilidade da Pla no país. O principal motivo inclui a apresentação do Pulverizador Orion 250, criado especialmente para a região sul e centro oeste do país.

Outra novidade será o Pulverizador 3500F, com uma tecnologia totalmente inovadora na agricultura brasileira: a barra de fibra de carbono. As barras com esta tecnologia, que vem das pistas de Fórmula 1, possuem propriedades que garantem uma rigidez imensa combinada à leveza e resistência a impactos. Estas características permitem ultrapassar o limite máximo de 32 metros das barras de pulverização imposta pelo atual aço carbono.

E o terceiro produto é o Distribuidor de Sólidos Pegasus 4.6, que pode ser utilizado em todo o território nacional. “A procura por este fertilizador é grande. Por isso, migramos também para este segmento”, comenta.

Na Agrishow 2014, o foco da Pla também será a agricultura de precisão, pois contribui muito para aumento de produtividade e redução de custos da cultura. “Será possível visualizar todo o funcionamento dos equipamentos e fazer o cálculo de aumento de produtividade que essa tecnologia proporciona”, relata Lorenzzon.

A Pla foi fundada na Argentina em 1975, em Las Rosas, a 100 km de Rosário. Hoje, a fabrica argentina possui 8 mil m², capacidade de produção de 400 a 500 máquinas ao ano, com destaque para pulverizadores e plantadeiras.

PIRELLI

Lança seu primeiro pneu radial de alta flutuação para transbordos

A edição de 2014 da Agrishow receberá o novo radial de alta flutuação da Pirelli destinado para transbordo de cana de açúcar. O HF85 destaca-se pelo maior índice de velocidade, a baixa compactação do solo, menos ruído e a capacidade de autolimpeza.

"A Pirelli desenvolveu esta nova linha de pneus com foco na safra 2015/2016, portanto, quem comparecer à feira agrícola em Ribeirão Preto será apresentado em primeira mão às novidades disponíveis para a próxima safra", conta Flávio Bettiol Junior, diretor de Marketing para pneus agrícolas, caminhão e ônibus.

Os visitantes da feira também poderão conferir as novas medidas da linha Agro Radial PHP e da linha de alta flutuação HF75. Junto às novidades, também será apresentado o novo sistema CYBERFLEET™ para pneus OTR (fora de estrada).

Nova linha agro HF85.

Apresentado primeiramente na medida 600/50 R 22.5, os pneus da nova linha garantem alto índice de carga em velocidades superiores, chegando a mostrar grande eficiência até 65 km/h. Também são evidenciados os benefícios assegurados pelo baixo ruído.

A banda de rodagem destes produtos foi especialmente projetada para expulsar a terra que se acumula nos sulcos dos pneus durante o trabalho em solos agrícolas, garantindo maior tratividade.

Além disso, a estrutura do pneu é composta por um pacote de cinturas metálicas que proporciona maior proteção da carcaça, além de garantir uma banda de rodagem mais plana, com melhor distribuição de peso e baixa compactação do solo.

Novas medidas linha Agro Radial PHP.

A já prestigiada linha Agro Radial PHP é conhecida por sua melhor capacidade de tração, economia de combustível, redução da emissão de CO^2, melhor dirigibilidade, menor compactação do solo e rendimento horário até três vezes maior que a de um pneu convencional equivalente. E agora ela passará a contar com novas medidas.

A Pirelli desenvolveu a linha PHP visando alcançar um alto nível de reconhecimento no mercado, por isso, os produtos contam com uma camada de borracha mais larga entre a banda de rodagem e a carcaça, que garantem proteção contra cortes e picotamentos, além da banda de rodagem especialmente projetada para expulsar a terra acumulada, garantindo ótima autolimpeza.

Neste ano, serão expostas no estande da Pirelli na Agrishow as novas medidas 480/70R34 420/85R28, 600/70R30

Novas medidas de alta flutuação HF75.

A gama de pneus da linha HF75 têm como principais características a melhor distribuição de peso, uma excelente autolimpeza, além de serem reforçados nas regiões dos ombros e talão, muito exigidos durante sua aplicação. A Pirelli, atenta às necessidades do mercado, complementa sua gama com duas novas medidas para aplicação em transbordos e plan-

tadeiras de cana. Os lançamentos apresentados na feira agrícola serão das medidas HF75 500/45-22.5 e HF75 400/55-22.5.

Cyberfleet™ para pneus fora de estrada OTR.

Completando a vasta gama de produtos que serão exibidos na Agrishow 2014 pela Pirelli, o consumidor também poderá conhecer a os novos serviços disponíveis com a tecnologia Cyberfleet™. A ferramenta, que faz parte da plataforma de serviços Fleet Solutions, é composta por um sensor que monitora constante e automaticamente a pressão e a temperatura dos pneus, além de proporcionar várias vantagens como mais segurança e redução de custos na manutenção do veículo. Preocupada com a profissionalização e alta exigência tecnológica, a Pirelli estendeu os benefícios do Cyberfleet™ também para pneus de emprego fora de estrada e demonstrará os benefícios da extensão da linha durante os cinco dias de exposição.

SANTANDER

1- **Linhas de Repasses dos Programas do BNDES:** Para aquisição de máquinas e equipamentos, correção de solos, reforma de pastagens, sistematização de várzeas, implantação e melhoramentos de pomares, canaviais, florestas e culturas de flores, beneficiamento de frutas, construções de galpões, sistemas de irrigação e armazenamento. Prazo: até cinco anos.
   - **Moderagro:** 5,5% ao ano, limite até R$ 800 mil por CPF para projeto individual
   - **ABC:** 5% ao ano, limite de até R$ 1 milhão por CPF;
   - **BNDES Automático:** limite até R$ 20 milhões por CPF;
   - **Moderinfra:** 5,5% ao ano, limite até R$ 1,3 milhão para projeto individual;
   - **PCA Armazéns:** 3,5% ao ano, ilimitado o valor por CPF de acordo com o projeto e a capacidade de pagamento;
   - **Inovagro:** 3,5% ao ano, ilimitado o valor por CPF, de acordo com o projeto e a capacidade de pagamento;
   - **FINAME PSI:** Taxa 4,5% ao ano, sem taxa flat e financiamento de até 100% do valor do bem, com prazos entre 5 a 8 anos.

2- **Recursos Obrigatórios (RO) e Pronamp:**
   a) **Linhas para a antecipação da Safra 2014/15:** Taxa 4,5% (Pronamp custeio) e taxa 5,5% ao ano (Custeio RO), limite até R$ 600 mil por CPF (Pronamp) e limite até R$ 1 milhão por CPF (RO). Prazo variável conforme a cultura;
   b) **Linhas de Crédito Rural Investimento Pronamp Pecuário:** investimento até R$ 350 mil por CPF, com taxa de 4,5% ao ano.

3- **Cédula de Produto Rural (CPR):** Título que permite ao produtor rural e suas cooperativas anteciparem parte da receita futura prevista com a produção agrícola ou pecuária, utilizando assim os recursos para aquisição dos insumos e outras despesas. É a melhor alternativa de financiamento para médios e grandes produtores, pois se antecipa à previsão de receita futura de uma safra para liberar capital de giro para o empreendimento. As taxas são as de mercado.
   Prazo até 999 dias, valor mínimo R$ 50 mil e valor máximo até 100% da receita bruta prevista da atividade financiada.

4- Linha de Comercialização

a) Funcafé – Custeio e Estocagem: São duas modalidades de financiamentos destinadas aos produtores rurais e suas cooperativas.

5- Seguros Rurais

Seguro Máquinas e Equipamentos: É destinado à proteção do maquinário utilizado na propriedade rural, de diversos tipos e portes, e garante uma indenização em decorrência de qualquer evento de causas externas. O seguro pode ser contratado por um ano, sendo renovado automaticamente. Suas parcelas são debitadas em conta corrente.

SEMEATO

SSM 33 Vacuum System

Neste ano a Semeato leva para este evento, toda a sua linha de semeadoras e plantadeiras para o Plantio Direto. O destaque especial para este ano é a já conhecida e consagrada semeadora múltipla SSM 33 VS que passou por um processo de reengenharia com o objetivo de aprimorar ainda mais a sua eficiência na implantação das diferentes culturas.

Duas grandes alterações foram incorporadas á SSM 33VS: reservatórios de semente e adubo em polietileno rotomoladado e o sistema Vacuum System para distribuição de grãos graúdos. Os reservatórios de sementes e fertilizantes da máquina são confeccionados em polietileno rotomoldado com grande durabilidade e resistência. As capacidades dos reservatórios foram incrementadas resultando em maior rendimento operacional uma vez que ocorre a redução do número de paradas para abastecimento. Com os novos reservatórios, a capacidade de sementes da SSM 33 aumentou em 10,0% e a capacidade de fertilizantes teve um incremento de 22,0%.

O sistema Vacuum System é um sistema preciso para distribuir sementes de soja, milho, algodão, sorgo, feijão entre outras culturas denominadas grãos graúdos. Especializado em distribuir semente por semente, o sistema tem grande capacidade de individualizar as mesmas, resultando em excelentes índices de plantabilidade.

Este sistema trabalha com pressão negativa (vácuo) que é gerado por uma turbina, para capturar e sustentar as sementes no disco. A turbina é acionada através de motor hidráulico.

A transmissão da linha de semente do sistema Vacuum System é realizada através de um cabo flexível. Com este sistema são eliminadas todas as correntes e engrenagens da linha, fazendo com que a transmissão seja mais uniforme e contínua, evitando possíveis falhas no sistema de distribuição de sementes.

Algumas vantagens que o sistema Vacuum System apresenta são: capacidade de distribuir sementes irregulares com maior precisão; se adaptam mais facilmente aos mais variados tipos e formatos de sementes; melhores índices de plantabiliade; redução da ocorrência de falhas e duplas; maior homogeneidade nos espaçamentos entre sementes.

A Semeato investe em grande tecnologia para o nosso agricultor, que aliadas a alta performance, tornam a SSM 33 ainda mais eficiente na implantação, tanto das culturas de inverno como das culturas de verão, pois além do excelente desempenho e qualidade da semeadura, o rendimento operacional aumentará de maneira significativa.

VALTRA

Novo portfólio de produtos

A Valtra não poderia deixar de participar levando para a edição seus principais lançamentos. Nos cinco dias de evento, os visitantes poderão conferir de perto a Série A Geração II, Série A Fruteiro, o modelo BH180 Geração III e a plataforma Valtra Hi-Tech BP Seed Pneumática, além de podre tirar todas as dúvidas com uma equipe altamente treinada e preparada para atender às mais diversas demandas.

Com mais de meio século no mercado nacional de máquinas agrícolas, a marca tornou-se referência em tratores ao longo de sua história. A marca conquistou o produtor com soluções inovadoras, tecnologia competitiva e qualidade no atendimento ao cliente. Para atender um perfil que exige equipamentos cada vez mais eficientes no campo a marca lança a segunda geração dos tratores da linha leve, a Série A GII e a Série A Fruteiro. Com design mais moderno e arrojado, a Valtra apresenta na feira a nova Série A Geração II e a nova série A Fruteiro, produtos desenvolvidos para o segmento de tratores estreito, agora com quatros modelos, o A650F (66CV), A750F (78cv), A850F (86cv) e o mais potente trator do segmento, o A950F de 95cv.

A Série A Geração II apresenta novo sistema de injeção, agora com bomba em linha, que proporciona menor consumo de combustível e baixo custo de manutenção, novo sistema de fixação dos radiadores de óleo da transmissão e sistema hidráulico com trilhos que facilita as limpezas periódicas. Além disso, a nova coluna de direção regulável com ajustes de altura e profundidade proporciona maior conforto e melhor ergonomia ao operador. Suavidade na liberação da embreagem, evitando trancos é o que o novo sistema de acionamento da embreagem da TDP traz para os agricultores, aumentando assim, a vida útil do disco da embreagem. Os novos pára-lamas traseiros arredondados e de metal, oferece maior robustez e durabilidade em áreas adensadas. As 4 opções de transmissão, 3 opções de velocidade de TDP e 3 opções de vazão de bombas faz com que a Série A Geração II, seja a série de tratores leves mais versátil do mercado.

"A Série A Fruteiro chegou para mudar o conceito de tratores estreitos do mercado. Estas máquinas oferecem plataforma totalmente plana e alavancas laterais, que aumentam o conforto e facilidade na operação", comenta Winston Quintas, supervisor de Marketing do Produto – Tratores da Valtra. "Além disso, a nova série chega com 4 opções de transmissão totalmente sincronizadas, 3 opções de velocidades de TDP, válvula de fluxo constante de até 40 litros por minuto, única no segmento e a maior capacidade de levante do segmento", enumerou Winston.

A Valtra apresenta na Agrishow o modelo BH180, agora na versão Geração III. Essa geração foi lançada no ano passado com os modelos BH135i de 137cv, BH200 de 200cv e BH210i de 210cv, e agora com o modelo líder do segmento de 180 a 200cv. O BH180 vem com todas as novidades da Geração III, nova cabine HiComfort, novo sistema Hidráulico HiFlow II de bomba de vazão variável com 170 litros por minuto, maior vazão do mercado, equipado com motor AGCO Power 620DS que trabalha com Diesel ou Biodiesel B100, ou seja, até 100% de Biodiesel.O novo capô basculantecom design moderno é outro dife-

rencial da nova linha BH, pois facilita a manutenção melhorando a rotina do produtor oferecendo ainda melhor visibilidade no desenvolvimento de suas tarefas. "Sem esquecer do raio de giro que agora é de aproximadamente 5,9 metros, excelente para áreas que necessita de muitas manobras", comentou Winston.

E fechando o pacote de lançamentos na Agrishow a Valtra lança a plantadeira série HiTechSeed Pneumática, cujo principal diferencial é a distribuição pneumática acoplada ao equipamento, evitando danos às sementes e melhor germinação para uma lavoura mais uniforme e produtiva. O dosador de sementes mecânico segue também como opção ao produtor em todos os modelos da série.

Giancarlo Rocco, coordenador de marketing de produto implementos da Valtra, explica que este produto oferece além da menor quantidade de dano às sementes, a possibilidade da utilização de sementes de tamanhos diferentes.

"Os implementos da série SEED foram desenvolvidas para atender os agricultores que preferem fazer adubação a lanço, não utilizando adubo no momento de semeadura. Com isso, a máquina não precisa de reservatório de adubo e sobra mais espaço para o reservatório de sementes, que é maior nesta máquina. Com um reservatório maior e a máquina mais leve, o agricultor ganha maior autonomia no processo de plantio, fazendo mais hectares por hora", explicou Giancarlo.

VALLEY

Um produto Valmont

A empresa comemora 60 anos de mercado brasileiro este ano. Iniciou sua história, em 1954, com a antiga Asbrasil na época sediada em São Bernardo do Campo, em São Paulo. Em 1978 a Asbrasil associou-se à Valmont e trouxe ao país o primeiro pivot central. Hoje, a Valmont Indústria, fabricante exclusiva dos produtos Valley, é detentora de mais de 60% do mercado de irrigação mecanizada. Situada em Uberaba, Minas Gerais, possui uma vasta rede de distribuidores espalhados em todo o Brasil. Como o país cultiva diversos produtos, a gama de equipamentos Valley é bem diversificada.

De acordo com o último levantamento da Agência Nacional de Águas (ANA), realizado em 2010, 5,4 milhões de hectares são irrigados no país. Essa área é 23% maior que a aferida em 2006 (4,4 milhões de hectares). Desse total, 2,6 milhões de hectares são usados na produção de grãos, principalmente arroz (1,13 milhão), soja (624 mil), milho (559 mil), feijão (315 mil) e trigo (58 mil).

Lançamentos Valley

- Painel de Controle Valley Pro2 – oferece um simples conjunto de ferramentas para o mais alto nível de controle e monitoramento, tanto no campo como remotamente. Gerenciar a utilização do pivot com precisão, sua quimigação (fungicidas, inseticidas, etc.) e fertirrigação com o recurso de Cruise Control ™, que oferece ajuste automático da velocidade de seu pivot central com base na conclusão de um número definido de graus em um período específico de tempo.
- BaseStation Mobile – é um sistema que possibilita controlar e monitorar sistemas lineares ou pivots centrais remotamente, através de smartphones e tablets.
- Bender 30° e Bender 160° - O Valley Bender é uma opção adicional para o pivot central que, basicamente, "dobra" em torno de tudo o que estiver em seu caminho: a linha das árvores, uma cerca, uma casa ou outra obstrução qualquer. Duas barreiras são instaladas de ambos os lados da área que você quer para irrigar. Quando o pivot atinge a primeira barreira a torre de extensão do Bender, também conhecida como a torre de "dobra", mantém a irrigação funcionando até o limite da área desejada. Quando a "dobra" alcança a segunda barreira, o sistema se auto- inverte até que fique nivelado com a parte parada do pivot, em seguida o pivot retomará a irrigação de forma normal.❑

Os carregadores telescópicos Merlo rendem em temperaturas extraordinariamente altas e baixas

TRABALHANDO NOS EXTREMOS

Durante anos, um carregador telescópico Merlo trabalha na Base Antártica 'Scott', onde frequentemente se trabalha com temperaturas inferiores a 50 graus abaixo de zero. Em outra situação, outras 25 máquinas do fabricante italiano realizam seu trabalho na Guarda Nacional da Arábia Saudita, com um calor extremo acima dos 50 graus positivos.

A Antártica e os desertos da Arábia. Dois cenários diametralmente opostos, caracterizados por temperaturas extremas. No inverno do Polo Sul, o limite pode chegar aos 90 graus abaixo de zero, mas não é raro ter que trabalhar entre -50ºC e -60ºC durante o resto do ano. Na Arábia Saudita, no entanto, se produz uma situação completamente inversa. Frequentemente, se superam os 50ºC, com uma carroceria de chapa metálica exposta ao sol, que pode elevar a temperatura até os 80ºC. Tanto é assim, que durante os conflitos bélicos nos desertos africanos se cozinhavam ovos nas armaduras dos tanques.

Portanto, entre o Polo e o deserto existe uma diferença de 140º, e isso demonstra a capacidade dos equipamentos da Merlo para trabalhar nas condições mais extremas, fato que requer possuir soluções técnicas específicas que as partes críticas, como os motores ou sistemas hidráulicos, que suportem estes níveis de aquecimento ou resfriamento.

Em tais circunstâncias, não é casualidade que muitos fabricantes não sejam capazes de adaptar seus produtos para trabalhar neste tipo de ambientes. A Merlo, no entanto, projeta suas máquinas visando oferecer a máxima funcionalidade e, por isso, podem ser utilizadas em qualquer tipo de cenário, sem limitações, equipando cada modelo com o estritamente necessário, e adaptando-o em função de seu uso. Assim ocorre, por exemplo, com os radiadores, que se ajustam para oferecer o máximo calor em cenários frios ou, ao contrário, serem capazes de dispersar o calor onde as temperaturas são elevadas.

Nos setores agrícola e industrial são muitas as máquinas especialmente fabricadas considerando estas situações, mas somente poucas são capazes de operar com êxito nos ambientes mais extremos. Entre estas se encontram os carregadores telescópicos Merlo.

Assim, o demonstra, o Panoramic 28.8, que há dois anos está funcionando na Base Antártica de Nova Zelândia 'Scott', onde serve de apoio às atividades de pesquisa, e no manejo dos materiais necessários para a vida na própria Base, atividades realizadas sempre em movimento, e sobre o gelo. A máquina somente foi modificada nos radiadores, e se melhorou o sistema de aquecimento da cabina.

Mais recentemente, a Guarda Nacional da Arábia Saudita adquiriu vinte e três Panoramic 34.7 e dois Panoramic 38.8 para enfrentar as atividades logísticas de sua base, estabelecida no deserto. As máquinas também estão respondendo muito bem, sem necessidade de grandes mudanças, somente nos radiadores, com a finalidade de melhorar a adequada refrigeração do motor, e o sistema de ar condicionado da cabina, para aumentar a comodidade do operador.

Sem estar ligado à operabilidade da máquina, mas sim para determinados usos, se injeta uma espuma de poliuretano especial nos pneus para melhorar a estabilidade, e poder trabalhar em condições muito especiais, como podem ser as tempestades de areia, para as quais se utilizam também protetores dos filtros.

Versão militar

A Merlo oferece também uma versão especial para tarefas militares, que recolhe as melhorias dos modelos civis. De fato, a única variação 'importante' em relação a eles se refere à cor da carroceria, que abandonou o clássico verde pelo clássico tom de camuflagem militar, para ir uniformizado em linha com o exército.

João Marchesan

Diretor - Tatu Marchesan

"Estamos com expectativas de crescimento de 15% este ano"

Julián Mendieta

O senhor poderia definir como está se desenvolvendo o setor de máquinas neste início de ano?

Nós estamos sempre observando o clima e o mercado em um primeiro momento, tivemos muita chuva no Mato Grosso e secas importantes em outros locais. Isso deixou o agricultor um pouco inseguro, porém, a Marchesan, fazendo um comparativo com o ano passado que foi um ano excelente, não teve perdas. Estamos com expectativas de crescimento de 15% este ano. Estamos indo bem, as perspectivas do mercado são excelentes e o agricultor brasileiro está capitalizado. Temos hoje uma situação de bons preços internacionais e em patamares elevados. De 2013 para 2014 aconteceu uma variação cambial importante, o real se desvalorizou perante o dólar e nosso agricultor acabou sendo beneficiado.

Em exportações, a indústria está crescendo muito, nosso produto, devido à variação cambial, está mais acessível lá fora, temos conseguido grandes mercados. Temos o apoio do Programa Mais Alimentos Internacional, que engloba 15 países africanos, onde 5 já estão com negócios em andamento. Este programa gera um incremento para melhorar a agricultura desses países e que acaba fazendo esses países produzirem mais e consequentemente crescerem mais. O Brasil é campeão em plantio direto na palha, um inovador neste tipo de plantio. Somos líderes na produção de

produtos para os trópicos por sermos o país mais desenvolvido neste sentido.

Cuba tem um mercado muito importante, mas está um tanto fechado para tratores, em função das marcas norte-americanas terem problemas com este país. Como você vê essa questão?

Existem empresas que produzem tratores aqui no Brasil e que não tem restrições com Cuba e, consequentemente, têm mais facilidades. Cuba começou importando pulverizadores, num segundo momento irão mais tratores, implementos, plantadoras...

O Senhor teria interesse em montar uma Joint Venture para produzir em Cuba?

Cuba é um mercado muito pequeno, restrito ainda, nada é impossível, o que norteia investimento é a demanda. Estamos confiantes no mercado internacional. As empresas brasileiras estão com uma imagem muito boa na América do Sul e África. A Marchesan exporta para 70 países entre eles USA, Canadá, Austrália, Angola, África do Sul, Zimbábue, Moçambique e Sudão, onde muitos brasileiros estão produzindo - temos um cliente que teve muito sucesso produzindo algodão e que começou agora com soja e milho plantando com máquinas nossas.

E o mercado do Leste Europeu?

Estivemos na feira de Hannover, já exportamos para a Ucrânia e para a Rússia. Ucrânia tem uma das melhores terras do mundo, grande produtora de trigo e milho. As perspectivas são boas para este mercado.

Para 2014 estou ouvindo se falar de um certo pessimismo, que o mercado vai cair uns 10%, acontece a mesma coisa em relação às máquinas que vocês comercializam?

No início do 1º trimestre houve uma queda inicial, porém, o mercado reagiu. Com o Programa de Sustentação de Investimentos (PSI), com a mudança da taxa de juros no final de janeiro, acabou que o mercado começou a aquecer em fevereiro, e só agora em março que estamos percebendo uma normalidade na liberação dos financiamentos. O agricultor estava um pouco receoso, mas acredito que teremos um bom ano. Estamos há 3 ou 4 anos crescendo 20 ou 30%, chega uma hora que o mercado se estabilizará. Eu estou otimista.

Os grandes grupos, há pouco tempo atrás, não produziam semeadoras ou plantadoras, depois de tempos a John Deere começou a produzir, depois a Valtra, a Massey Ferguson, depois a New Holland e a Case com a parceria com a Semeato. Como fica uma empresa como a sua que trava essa guerra sozinha, sem apoio dos grandes grupos?

A Marchesan é uma empresa que tem produtos de janeiro a janeiro, temos toda a linha de preparo do solo, cultivo, somos especialistas em plantio, temos linha de ferramentas agrícolas, discos, enxadas, distribuidores de fertilizantes, enfim, uma completa linha. A agricultura de precisão está crescendo exponencialmente e tem mercado para todos. Temos a facilidade de trabalhar com esse excelente produto e sermos especialistas nisso. O produto evolui muito, e de forma rápida. Estamos sempre preparados para estas mudanças.

Cada vez mais os tratores têm componentes eletrônicos para comunicação entre tratores e outras máquinas e implementos, o chamado ISOBUS. O mercado brasileiro está preparado para estes sistemas novos?

Existe um grupo no Brasil que acompanha o ISOBUS, nós fazemos parte desse grupo e estamos preparados para a agricultura de precisão. Hoje temos que falar não apenas em telemetria, big-data, mas em agricultura de precisão de forma a monitorar o que se está plantando, vender e ter mapas para que o produtor possa trabalhar de acordo com a indicação do fabricante, em relação a sementes, latitude, altitude, a distribuição e a quantidade de sementes. A plantadora tem que ser muito mais precisa. Cada vez mais vamos monitorar estes espaços e serviços, trabalhar juntos: fabricante de sementes, de fertilizantes e de máquinas, buscando gerar mais oportunidades de crescimento e maior produtividade. Hoje o Brasil tem 8 milhões e meio de km^2 se descontarmos 100 milhões de hectares ocupados com estradas, cidades e tudo mais, e tirando a área de preservação ambiental, temos 200 milhões de hectares onde podemos crescer, sempre respeitando o meio ambiente. O desafio maior do Brasil fora da porteira é investir em transporte, portos, ferrovias, hidrovias e rodovias para poder escoar a produção.

E nesses dias em que se fala tanto em Copa do Mundo, o senhor crê que o país está atento às necessidades do produtor e do mercado agro?

O Tatu, o símbolo da Copa, é nossa marca registrada há 70 anos. O campeão brasileiro é o agricultor, é ele quem gera divisas e excedentes na balança comercial, garantindo a segurança alimentar.

O embargo econômico argentino, que fechou a fronteira e dificultou a entrada de produtos de mercados externos neste país tem prejudicado a Marchesan de alguma forma?

A Argentina tem muitas fábricas de máquinas agrícolas. Sempre tivemos uma boa produção dentro da Argentina, esse embargo tem dificultado mesmo a situação de muitas empresas. O governo argentino impôs que você só pode exportar se importar, assim fica difícil.

Em nível de máquinas novas, para o Agrishow, o que vamos ver?

A Marchesan está com uma linha nova de grades para tratores de alta potência, produzimos este produto há mais de 15 anos e até então exportava para os EUA. Os tratores nacionais eram menores e agora chegaram os importados e muitos deles já serão fabricados no Brasil. Estamos então introduzindo essas grades e tem outras nessa linha de preparo do solo. Entramos forte nos distribuidores de fertilizantes com a agricultura de precisão e estamos com novidades na linha de plantio, sistema novo de distribuição de sementes, plantadoras com caixa central de distribuição de sementes, plantadoras com tamanhos maiores, programadas para trabalhar em terrenos ondulados, máquinas articuladas que acompanham o terraço. São coisas inéditas que estão acontecendo. Cada vez mais estão aumentando os números de linhas, o agricultor precisa plantar mais rápido, pois a janela do tempo em função das alterações climáticas diminuiu e temos trabalhado para atender essa demanda dos produtores.❑

2014
TATU
MARCHESAN
SOU
BRASIL
COPFLEX
PLANTIO DIRETO
Av. Marchesan, 1979 - MATÃO/SP
Fone: (16) 3382.8282
Fax: (16) 3382.1009
www.marchesan.com.br
tatu@marchesan.com.br

Semeadoras-adubadoras

Prof. Dr. Paulo Roberto Arbex Silva
Grupo de Mecanização em Plantio Direto da FCA/UNESP de Botucatu/NEMPA
Departamento de Engenharia Rural

Semeadoras são máquinas agrícolas que realizam a operação de semeadura de espécies vegetais que se reproduzem por sementes, segundo uma razão de distribuição previamente estabelecida, conforme relatado por PORTELA, 2001.

Semeadoras-adubadoras são as máquinas que além de fazerem a semeadura, fazem também, na mesma operação, a adubação no sulco.

Estas máquinas podem ser classificadas segundo a ABNT (1998), da seguinte forma:

Quanto a forma de distribuição

Podem ser classificadas em dois grupos:

- Semeadoras de precisão: distribuem as sementes uma a uma, enterrando-as em sulcos, em linha, a intervalos regulares, segundo a densidade de semeadura pré-estabelecida. São mais apropriadas para sementes graúdas, como por exemplo: milho, soja, feijão, algodão, etc.
- Semeadoras de fluxo contínuo: distribuem sementes no solo, em linha, de forma contínua. São mais apropriadas para sementes miúdas como aveia, trigo, arroz, sorgo, triticale, etc.

Quanto a forma de acionamento

Quanto a forma de acionamento, ou seja, o modo de tração da semeadora, podem ser classificadas em:

- Manuais: acionamento manual, principalmente com "matracas".
- Tração animal: tracionadas por animais (mulas, cavalos ou bois).
- Tratorizadas: tracionadas por tratores agrícolas.

Quanto ao mecanismo dosador de sementes

É a principal classificação para venda de semeadoras e a mais comum. Podem ser:

- Disco perfurado horizontal: são as mais comuns do mercado. Este tipo de máquina utiliza discos rotativos perfurados, que devem ser trocados conforme a classificação de dimensão da semente e a quantidade a ser distribuída no solo. Um determinado disco utilizado para a semeadura de milho não deve ser utilizado na semeadura de soja, simplesmente porque as sementes

Figura 1. Semeadora de precisão

Figura 2. Semeadora de fluxo contínuo

têm tamanhos diferentes. Além disso, a cultura da soja necessita de um estande maior de sementes colocadas no solo, por isso os discos utilizados para o plantio de soja geralmente são de fileiras duplas.

Figura 3. Mecanismo dosador de disco horizontal

Conforme a velocidade de deslocamento da máquina, os discos devem ser corretamente selecionados para manter a uniformidade na distribuição longitudinal de sementes. Para cada peneira de sementes e número de sementes por metro linear, há um disco adequado. O produtor deverá estar atento, pois mesmo que utilize a cultivar ou híbrido semeado no ano anterior e a mesma peneira, as sementes podem ter variações de tamanho e formato, exigindo uma nova regulagem da semeadora e uma escolha criteriosa do disco e do anel.

- Cilindro acanalado reto ou helicoidal: geralmente utilizadas em semeadoras de fluxo contínuo.
- Dedos prensores: estas máquinas são constituídas por uma chapa curva, pivotada, que prende cada semente pela ação de um sistema de molas. No Brasil existem poucos modelos no mercado.

Figura 4. Mecanismo dosador de cilindro acanalado

- Pneumática ou a vácuo: são as semeadoras mais modernas no mercado hoje, utilizam o vácuo para prender as sementes até a abertura de saída. O vácuo é formado por uma corrente de ar soprada pelo orifício dosador. Como o ar é aspirado, as sementes são presas na parte externa do disco dosador, sendo liberadas quando o vácuo é interrompido pelo obturador.

Figura 5. Mecanismo dosador de dedos prensores

Comparativo entre semeadoras de disco horizontal e pneumáticas

Dentre os tipos citados anteriormente, as semeadoras mais usadas são as de disco horizontal, seguidas das pneumáticas, que es-

Figura 6. Mecanismo dosador pneumático

tão ganhando mais espaço nos últimos anos e, por fim, as semeadoras de dedos prensores. A maioria das semeadoras de fluxo contínuo são as de rotor acanalado.

As semeadoras pneumáticas têm como principais vantagens a maior precisão na dosagem de sementes uma a uma, pois este sistema tem menores problemas quanto às diferenças de tamanhos de sementes; diminuição dos danos mecânicos na semente, pois há uma menor altura de queda das sementes e diminui o "recocheteamento" das mesmas. Por fim, as semeadoras pneumáticas conseguem trabalhar em maiores velocidades de deslocamento mantendo a precisão na distribuição das sementes.

As semeadoras de disco horizontal têm como vantagem um menor custo de aquisição, além de um menor custo de manutenção ao longo do tempo de uso.

Não se pode esquecer que uma semeadora mal regulada vai ter problemas, independentemente do sistema dosador que ela utiliza. Então, basicamente, o que interfere em uma boa semeadura é a regulagem da máquina a ser utilizada nas condições de campo esperadas.

Na escolha do tipo de semeadora a ser utilizada por uma propriedade devem ser levados em conta alguns fatores, dentre os quais:

- Tamanho da área a ser semeada
  Relacionado ao tamanho da semeadora.
- Tempo hábil para a semeadura ("janela")
  Relacionada ao rendimento operacional.
- Custo/benefício das máquinas
- Assistência técnica acessível na região
- Qualificação da mão-de-obra na operação
- Tipo de cultura semeada, etc.

Quanto ao sistema de cultivo

As máquinas se diferenciam dentro do sistema de cultivo, pela estrutura (peso) e ferramentas de mobilização do solo. São elas:

- Semeadoras para preparo convencional do solo: são máquinas para semeadura sobre solo preparado (aração e gradagem), não necessitando de muito peso para penetração no solo.
- Semeadoras para plantio direto: são máquinas feitas para trabalho em solo que ainda não foi mobilizado (Plantio Direto). Necessita de um peso maior em sua estrutura e de ferramentas para abrir um sulco no solo como, por exemplo, disco de corte da palha e rompedores de sulco (disco duplo e haste sulcadora).

Existe hoje um grupo de pesquisadores, professores e empresários que contestam o termo Plantio Direto para essas máquinas uma vez que estão produzindo sulcos profundos, de até 35 cm e, portanto, deveriam ser chamadas de máquinas de Cultivo Mínimo (conforme definido pelo prof. Sérgio Hugo Benez da FCA/UNESP de Botucatu).

O uso adequado das semeadoras tem por objetivo a correta distribuição longitudinal das sementes, pois essa característica contribui para a obtenção de um estande adequado de plantas, levando a uma boa produtividade da cultura em questão.

Figura 7. Rompedores de solo. À direita disco de corte e à esquerda haste sulcadora.

Na semeadura realizada com semeadoras-adubadoras, diversos fatores interferem no estabelecimento do estande adequado de plantas, destacando-se a uniformidade das sementes e o mecanismo dosador, por isso é tão importante a utilização correta dos anéis e discos apropriados.

Outro aspecto importante a ser considerado na semeadura é a profundidade de deposição, que deve ser a mais uniforme possível, permitindo a emergência das plantas

ao mesmo tempo e evitando "plantas dominadas" que geralmente não produzem, mas que competem com as demais por água, luz e nutrientes. Sementes rasas ou profundas demais, ou ainda muito próximas ao adubo, podem prejudicar a germinação e a emergência.

Visando a qualidade da semeadura, deve-se observar a correta velocidade de deslocamento da máquina. Embora algumas semeadoras permitam que a semeadura possa ser realizada com velocidades de até 10 km/h, para semeadoras de disco horizontal a velocidade adequada é de 5 km/h e semeadoras pneumáticas no máximo de 7 km/h, sob pena de comprometer a sua densidade de distriuição e a produtividade da lavoura. De acordo com a Embrapa, em diferentes velocidades na semeadura do milho, o percentual de falhas passou de 7,1% para 24,9%, quando a velocidade do trator passou de 4,5 Km/h para 8 Km/h em semeadoras de disco horizontal.

O termo atual que identifica esta qualidade de semeadura é a PLANTABILIDADE. Busca-se, na correta semeadura, a plantabilidade ideal dos insumos, conseguida com a deposição adequada das sementes e fertilizantes conforme a recomendação agronômica de cada cultura, suas distribuição de forma equidistante e nas profundidades recomendadas dentro do sulco de semeadura, não danificando as sementes e mantendo sua qualidade fisiológica.

A Faculdade de Ciências Agronômicas Unesp de Botucatu, através do NEMPA (Núcleo de Ensaios de Máquinas e Pneus Agrícolas e Florestais), conta com o LAPLAN (Laboratório de Plantabilidade), que está sendo construído para orientar produtores e pesquisadores nas melhores práticas agrícolas de semeadura de grãos. O laboratório tem como serviços principais: relatório da escolha correta dos discos e anéis conforme a distribuição longitudinal de sementes, porcentagem de espaçamentos aceitáveis, duplos e falhas; além de capacitação do uso correto de monitores de plantio.

Para finalizar, fica evidente que grande parte do êxito de uma cultura depende da rapidez e uniformidade do estabelecimento da população de plantas desejada, que por sua vez estão diretamente associadas ao processo de semeadura.❑

"O TRATOR NÃO É GRANDE, MAS É FORTE. TEM MAIS MARCHAS, É MUITO FÁCIL DE OPERAR E AINDA É ECONÔMICO. TEM BEM MAIS TECNOLOGIA QUE OS OUTROS."
Geneci Stackowscki, produtora de fumo, milho e feijão, Criciúma-SC
AGILIDADE
Transmissão com até 32F x 16R, com reversor. Menor raio de giro.
FORÇA
Transmissão projetada para transferir o máximo de potência do motor para as rodas.
ECONOMIA
TDP independente com 3 velocidades (uma econômica) e baixo consumo.
CONFORTO
Cabine com controles ergonômicos e direção ajustável.
lstractor.com.br

LS Tractor é uma divisão da LS Mtron

escala

"É BEM FÁCIL DE LIDAR COMIGO MESMO. MAS SE O TRABALHO NÃO FICAR BEM FEITO, SAI DA FRENTE."

U60 Rops,
da fábrica de Garuva-SC

NÓS SOMOS TÃO EXIGENTES QUANTO VOCÊ.

BNDES

2 ANOS

LS Tractor

Mário Wagner
Diretor Geral Kuhn do Brasil

"A Kuhn precisava do produto Montana em seu portfólio"

O Grupo KUHN assinou um acordo para a aquisição da Montana Indústria de Máquinas, com sede principal em São José dos Pinhais (Paraná), Brasil, com os proprietários da Montana. A Montana é uma das líderes na fabricação de pulverizadores autopropelidos no Brasil. A Montana também oferece uma vasta gama de pulverizadores portados (3 pontos), rebocados e de turbina, bem adaptados às necessidades do mercado brasileiro.

Julián Mendieta

A KUHN é um grupo industrial muito importante, que foi aumentando seu patrimônio baseado em aquisições de outras empresas. Agora a KUHN adquiriu a Montana. Por que a Montana, dentre outras empresas que poderiam ter sido compradas? O que tem a Montana de especial?

A Montana é uma empresa que tem produtos complementares aos nossos, tanto para o mercado do Brasil quanto para o mercado mundial. A KUHN é líder mundial em implementos agrícolas, mas não tinha em seu portfólio máquinas autopropelidas para a pulverização, e esse novo produto nos possibilita na America do Sul e no Brasil uma condição de abastecer melhor nosso revendedor. O produto Montana é um produto de alta tecnologia reconhecido, e a KUHN precisava desse complemento em seu portfólio, para abastecer melhor e fortalecer a rede de revendedores no Brasil, America Latina e em outros lugares do mundo. Vamos produzir a marca KUHN Montana na planta de São José dos Pinhais, no Paraná, para o mundo todo. Logicamente que a Montana já tem um histórico de exportação para países como Paraguai, Uruguai, Bolívia, Ucrânia e vamos ampliar essa rede, mas precisamos deixar claro que essa aquisição foi feita visando inicialmente o Brasil, e passo a passo vamos ampliando para atender aos outros mercados.

Mário Wagner (Diretor Geral) e Evandro Henrique Fulber (Diretor Comercial e Marketing).

O que o Grupo KUHN vai poder aproveitar da Montana em relação à produção de máquinas de outros níveis de possibilidades: máquinas para frutas, vinhos, etc.

A Montana tem uma linha de pulverizadores completa e muito reconhecida no mercado brasileiro, atendendo maçã, café, laranja, etc. Como rede global, atuamos em 80 países aproximadamente, e encontraremos os países que serão mais adequados aos novos produtos.

Quando olhamos a Montana, vemos uma empresa que está em muitos tipos de mercado e que passou momentos de dificuldades econômicas. Vocês poderão dar novas diretrizes a esta empresa. Que máquinas novas vocês irão desenvolver em parceria para o Agrishow?

A Montana tem um equipamento que se chama Parruda Stronger que foi lançamento na Agrishow do ano passado e que já está sendo produzido em série. É um produto muito diferenciado, top, de classe superior, uma máquina muito interessante, e a Montana vai focar em consolidar este produto na feira. Ano passado era um lançamento e esse ano já vai estar em um momento de venda mais forte.

Vocês têm agora duas redes de vendas. Essas redes vão se fundir, se tornando mais fortes? Ou vão permanecer separadas?

Vamos construir uma rede que vai estar mais fortalecida e com uma maior oferta. Quem era apenas Montana hoje pode optar por KUHN, e quem era apenas KUHN poderá optar por Montana. Pretendemos padronizar, temos uma sinergia comercial muito urgente para resolver neste momento.

Com a aquisição da Montana, vocês adquiriram tratores... Hoje vocês não são especialistas em tratores, o que farão com estes produtos?

A KUHN já comprou a Montana anunciando que não irá trabalhar com tratores. A KUHN Mundial nunca trabalhou com tratores, e nunca irá trabalhar, é uma empresa de implementos agrícolas. O trator está fora da nossa alçada, vamos cumprir com os compromissos que a Montana têm com clientes fornecedores e garantias, mas não pretendemos trabalhar com esse produto. Enfim, o projeto de tratores não irá adiante.

Como está o mercado agrícola para este ano?

O mercado brasileiro está andando de lado, um mercado para a gente tentar chegar a conseguir os mesmos números do ano passado, mas já prevendo uma queda de 10% ou 20% e que começa a se confirmar através das primeiras feiras do ano de Cascavel e de Não-Me-Toque. Este ano o mercado está um pouco mais truncado, trabalhamos sempre com três variáveis: safras com pequenas perdas, preços de commodities que estão bons, e financiamentos, que estão bons também. O que percebemos é uma certa crise de confiança no agricultor. As variáveis estão perfeitas, mas está sendo assim. As previsões são essas. O mercado não será como o de 2011 ou 2012, será melhor, mas provavelmente não será como o ano recorde de 2013.

"Quem era apenas Montana hoje pode optar por KUHN, e quem era apenas KUHN poderá optar por Montana"

Falamos em níveis de máquinas de semear. Sua linha é muito confiável no mercado. Como está a concorrência? Quase todas as grandes redes tem agora esse produto para oferecer, como está trabalhando a KUHN com este produto?

A KUHN vem trabalhando o tema de plantio sempre com inovação, conseguimos manter o share nesse últimos anos em função de novos lançamentos e novas tecnologias. Este é sem dúvida o mercado mais concorrido no Brasil. Pra você conseguir concorrer com os grandes, precisa apresentar equipamentos de alta performance, e é o que acontece... grão fino, grão grosso, plantio direto... nós somos especialistas e por isso conseguimos nos manter e crescer.

E pensando nestes grupos que adquiriram essas máquinas agora. O que vocês fazem com suas redes de venda? As complementam ou buscam redes especializadas em plantio?

Nós estamos atendendo nossos clientes através de revendedores e cooperativas especialistas em plantio e implementos. Temos conseguido inclusive na linha de cooperativas ampliar nossa

participação em algumas regiões pela força que possuem essas cooperativas. Buscamos revendedores multimarcas e cada vez mais procuramos fidelizar nossos revendedores, o que vamos conseguir cada vez mais, principalmente agora com a ampliação da nossa linha de produtos.

Quantas máquinas de plantio se vendem no Brasil ao ano, aproximadamente?

Se formos utilizar uma média de 12 linhas, no Brasil se produzem em torno de 14 a 15mil máquinas ano. Obviamente estamos buscando a liderança no Brasil.

Qual preço médio de uma máquina dessas no país.

Podemos falar em uns 80mil reais.

Um concorrente em uma conversa me disse que falamos muito em tratores, mas que no mercado de agora, o que mais importa é a máquina de plantar. Ou seja, o trator ficou para um segundo plano, o que você pensa sobre isso?

Logicamente que o trator e a colheitadeira têm muita importância pela alta tecnologia agregada, mas o que costumamos falar é que você pode ter a melhor tecnologia em trator e colheita, mas se você não plantar bem, você perde produtividade, então, você tem que ter um equipamento com uma excelente tecnologia em plantio. Neste sentido, a plantadeira é fundamental, mas você tem que plantar bem, e tratar bem a plantação, e nesse processo nós estamos bem inseridos.

Hoje as pessoas esquecem muito a importância que têm os processos ISOBUS, a relação tecnológica entre tratores e outras máquinas e um entendimento entre elas. Como está evoluindo este sistema no Brasil?

No Brasil esse sistema ainda precisa ter mais evolução. Há muita variação de fornecedores e componentes eletrônicos, mas cremos que como é lá fora, vai ser aqui também. Já oferecemos alguns equipamentos ISOBUS. Se fala muito em agricultura de precisão, mas é uma realidade que ela não está completamente inserida no grande mercado, ainda não está ao alcance de todos. E isso vem passo a passo. Todos nossos lançamentos, bem como nossa aquisição de autopropelidos, estão cada vez mais se voltando para grandes produtores. E para este nicho nosso equipamento já vem com essa tecnologia embarcada.

Em relação a máquinas de trabalho de solo. O mercado brasileiro é exigente como a da Europa? Ou é um mercado mais conformista?

É um mercado mais conformista por que o sistema de plantio direto tirou a força do preparo, o preparo está mais focado em áreas de cultura de algodão e cana de açúcar. Mas a cultura de grãos utiliza este sistema somente para a abertura de áreas ou reforma de áreas, então este mercado perdeu muita força.

Quem conhece bem a KUHN sabe que ela é líder de mercado em muitos sentidos. Quanto à linha voltada à alimentação de animais no campo, no Brasil, a empresa está bem desenvolvida, ou tem que mudar sua estratégia?

Estamos nos apresentando, como uma alternativa o pecuarista poder investir em aumento de produtividade através da mecanização. Quando falamos que a produção de trator, colhedoras, autopropelidos, plantio, etc... para o nível destes equipamentos num apanhado mundial, nós não perdemos em tecnologia. Quando falamos em linhas de fenação, enfardadoras, misturadoras, a oferta da KUHN é superior aos fabricados no Brasil. Pelo custo da terra, a longo prazo, os pecuaristas com certeza vão começar a investir em mecanização.

O que está fabricando a KUHN na Europa que trás para o Brasil, e o que fabrica no Brasil que leva para a Europa?

Estamos trazendo da França toda linha de fenação, da Holanda todos os equipamentos de enfardadoras, e dos EUA misturadores horizontais, que já têm uma boa demanda. Do Brasil para a Europa basicamente exportamos máquinas de plantio direto, já que é uma especialidade aqui do Brasil.

Onde vocês irão produzir as suas máquinas a partir de agora?

Temos duas unidades industriais, uma em Passo Fundo para a linha de implementos, plantio e fertilização, outra em São José dos Pinhais para a linha de pulverizadores, autopropelidos e implementos. O que a KUHN busca com essa aquisição é complementariedade. Fortalecer a rede e a nós mesmos, e mostrar que a KUHN veio para o Brasil e para a América do Sul para ficar, para ser grande.

Em algum momento a KUHN teve interesse em ficar com a parte da Montana na Argentina?

A aquisição da Montana também acontece para voltarmos a atuar no mercado da Argentina. Vai ser ótimo para manter sinergia de produzir e exportar para poder importar. A aquisição da Montana vai manter a unidade Argentina que é um país extremamente importante e que demanda grande volume de equipamentos de fenação e de autopropelidos. Certamente vamos participar mais ativamente deste mercado.❑

KUHN
Stronger together - Juntos somos fortes.
MONTANA
AGRICULTURE
KUHN.COM

"O acordo Profer e Miralbueno se embasa na grande dedicação de ambas as empresas"

O Grupo Miralbueno é fabricante de assentos de nível mundial, representado no Brasil pela empresa Profer.

A empresa Profer foi fundada em 2001, visando atender ao mercado com peças forjadas e usinadas em geral. Uma empresa sólida projetada para o futuro que se destaca na qualidade reconhecida pelos clientes através de muito empenho, confiabilidade e tecnologia aplicada.

A Profer, atende ao setor agrícola em geral, incluindo revendas e montadoras. Atualmente expandiu também para o setor de peças de reposição para máquinas pesadas voltadas à construção civil e empilhadeiras, dedicando-se tambem à comercialização de produtos para tais linhas, além da fabricação.

A empresa dedica boa parte de suas atividades exclusivamente ao setor agrícola.

Atende a todo o Brasil, e alguns países do MERCOSUL, entre eles Paraguai e Bolívia.

Seu televendas interno opera com profissionais treinados e conta com representantes externos em todos os estados, além do atendimento personalizado para fabricação de produtos originais visando suprir montadoras de máquina, implementos agrícolas e tratores.

O acordo Profer e Miralbueno se embasa na grande dedicação de ambas as empresas voltadas ao setor agrícola, tendo como ponto comum a seriedade e qualidade aplicada aos produtos, bem como o respeito aos parceiros comerciais. De imediato será comercializada toda a linha de assentos da Miralbueno, bancos pata tratores, máquinas pesadas, implementos e empilhadeiras, além das bombas de distribuição de combustíveis e equipamentos de alta tecnologia visando redução de consumo de motores a diesel e ganho em eficiência.❑

Innovar,
é tomar um caminho
BOMBAS DE TRASFERENCIA
GROWAY
BANCOS
EQUIPAMENTOS ELETRICOS
GRUPO miralbueno
EL CAMINO DE LA INNOVACIÓN
Esperamos por você !
AGRISHOW
PROFER
Stand F002

Tiago Bonomo

CEO da divisão Américas da Argo Tractors

A Landini instala fábrica em Minas Gerais

"Cresceremos o volume de produção conforme a rede de concessionários cresça e se consolide", diz o CEO da divisão Américas da Argo Tractors, o brasileiro Tiago Bonomo

A marca de tratores Landini, de propriedade do grupo italiano Argo Tractors, atuante há mais de 130 anos no mercado mundial de tratores decidiu abrir uma unidade fabril no Brasil. A empresa assinou com o governo do Estado de Minas Gerais um protocolo de intenções para a instalação da fábrica que deve se localizar na região metropolitana da capital mineira.

Julián Mendieta

"O Estado de Minas Gerais emerge como uma localização geográfica privilegiada para atender as mais variadas necessidades de equipamentos agrícolas, em todo território nacional, além disto, tem um excelente parque industrial de componentes que

necessitamos e uma mão de obra qualificada", ressalta o CEO da divisão Américas da Argo Tractors, o brasileiro Tiago Bonomo.

Segundo ele, a proposta é fabricar tratores que vão de 60 a 180 cv, sendo que a fase inicial será com produtos que vão entre 100 a 180 cv. Ele disse ainda que a idéia é atuar em todo o mercado brasileiro, oferecendo tratores de alta qualidade tecnológica e construir uma rede de distribuidores diferenciada. "Diferentemente de outros grandes grupos que também produzem toda a gama de equipamentos agrícolas, a Landini buscou na dedicação exclusiva a tratores, o desenvolvimento de equipamentos com a mais alta eficiência produtiva no campo. Isto foi o resultado de permanente investimento em pesquisa e desenvolvimento, o que permitiu uma expressiva oferta por parte de seus concessionários, de soluções flexíveis a seus clientes, explica Bonomo.

O que levou a Landini a decidir se instalar no Brasil?

Tudo tem inicio em um grande projeto que a Landini engajou há alguns anos observando sua tecnologia e a evolução dos mercados Latino Americanos. Colhemos muitos bons frutos das nossas iniciativas nos últimos anos em vários países o que nos animou a considerar um investimento significativo no Brasil.

Entendemos que para que a Landini possa dar um suporte adequado aos seus concessionários e clientes, sua presença direta e de forma decidida era indispensável.

Observamos na últimas décadas uma grande evolução e profissionalização da agricultura brasileira. O agricultor valoriza cada vez mais soluções de alta qualidade e eficiência e a fronteira agrícola brasileira continua em expansão.

Nosso interesse é de longo prazo e nossa mundialmente comprovada tecnologia nos permite suprir com alta qualidade e eficiência desde o pequeno até o grande produtor, desde a tradicional agricultura do centro sul brasileiro até as novas fronteiras do agronegócio, com tratores que vão desde 50 até 300 cv.

Recentemente a Landini apresentou na Itália uma nova gama de produtos aonde os modelos de alta potência eram os destaques. Serão estes os modelos fabricados na sua nova unidade em Minas Gerais?

Pretendemos trazer uma gama completa. Inicialmente vamos nacionalizar dois modelos cobrindo a faixa de 100 a 180 cv e sucessivamente na faixa de 60 a 100 cv.

Todos os distribuidores Landini terão acesso irrestrito a toda a tecnologia Landini podendo comercializar todos os produtos fabricados pela Landini no mundo.

Muito da tecnologia apresentada na Europa está incorporada nos modelos que estaremos montando localmente, porém sempre considerando as características e necessidades do mercado brasileiro.

Porque escolhera Minas Gerais?

O estado de Minas Gerais emerge como uma localização geográfica privilegiada para atender as mais variadas necessidades de equipamentos agrícolas em todo o território nacional.

Ainda que tenhamos avaliado a tradicional região sul do país, considerando que não nos limitamos a 80-90 cv, nos pareceu óbvia a escolha de uma região que nos permita otimizar custos logísticos

Tiago Bonomo e o Governador de Minas Gerais, Prof. Antonio Anastasia, quando a assinatura do memorando de entendimento.

para atender, seja a tradicional zona agrícola do país seja as novas fronteiras que requerem tratores de mais alto cv e performance.

A opção por Minas Gerais também é por possuir ampla cadeia produtiva na área eletromecânica, mão de obra treinada e a e presença de tradicionais parceiros industriais da nossa matriz italiana.

Fomos muito bem recebidos pelo Governo do Estado de Minas Gerais que nos ofereceu um ótimo suporte e acompanhamento.

Sua intenção é fabricar somente a marca Landini ou as demais marcas do Grupo sucessivamente?

Assim como para toda a America Latina, pensamos em trabalhar com a marca Landini. O concessionário e cliente Landini terá a sua disposição toda a tecnologia e gama de produtos Europeu além dos produzidos no Brasil.

Sendo assim, não vemos necessidade de trazer outras marcas para o mercado, queremos fazer da Landini uma referencia de qualidade e eficiência no mercado brasileiro.

De acordo com seu comunicado, iniciarão a fabricação de unidades a partir de 100 cv; que partes váo ser nacionalizadas para ter acesso ao FINAME?

Nosso objetivo é trabalhar com a máxima sinergia com o parque industrial local, sem obviamente sacrificar a qualidade da Landini.

Alguns componentes viram da Itália e outros fornecidos localmente, estamos trabalhando ativamente com os fornecedores locais em definir quais, quanto mais componentes nacionais pudermos agregar mais competitivo o nosso produto vai ficar. A grande maioria dos componentes locais será fornecida por tradicionais parceiros da Landini na Itália que já estão estabelecidos no território, assegurando assim a manutenção da qualidade e durabilidade dos nossos tratores. Serão os mesmos componentes exclusivos Landini porém fabricados no Brasil.

"O concessionário e cliente Landini terá a sua disposição toda a tecnologia e gama de produtos Europeu além dos produzidos no Brasil"

Certamente que todos os tratores montados no Brasil estarão de acordo às regras e parâmetros necessários para que o produtor possa beneficiar de todos os programas e benefícios estatais.

Comente por favor como será a fabrica e quando deverão começar as obras?

Nossa experiente equipe técnica na Itália já está trabalhando nos 'layouts' da unidade industrial. Nossa equipe no Brasil está finalizando os contatos junto a trës localidades pré-selecionadas em base às melhores sinergias industriais e logísticas na Grande Belo Horizonte. Prevemos que nos próximos 90 dias a unidade já estará em condições de operação. Pretendemos finalizar os testes com os protótipos nacionalizados já no segundo semestre e até o início do ano que vem começar a produção em série.

Dentro do projeto, quais são suas previsões de vendas e de sua produção? Consideraram exportar?

A intenção primordial é de atender o mercado brasileiro, certamente que se for economicamente conveniente não teremos problemas em disponibilizar o produto montado no Brasil para outros países.

Umas das principais características industriais da nossa matriz na Itália é de ser extremamente flexível e reativa, nossa unidade no Brasil não será diferente. Cresceremos o volume de produção conforme a rede de concessionários cresça e se consolide.

Nos primeiros anos a unidade estará dimensionada para produzir até 2.000 unidades ano podendo ser revisto e incrementado rapidamente conforme a demanda.

Vocês são especialistas em tratores para vinho e frutas, pensam em abordar também estes mercados com produtos brasileiros ou importados da matriz italiana?

Todos os concessionários Landini terão acesso a toda a gama e tecnologia Landini, seja com produtos montados no Brasil ou na Itália.

Certamente que o mercado especializado, tradicionalmente aonde temos significativa participação mundial será considerado nas nossas estratégias. Um exemplo seria no mercado de café, mais precisamente no sul de Minas Gerias aonde temos projetos avançados de colaboração com uma cooperativa local para disponibilizar um produto único no mercado brasileiro ao produtor.

Sempre trabalharemos com os nossos concessionários afim de disponibilizar a melhor solução em termos de tratores para a sua região, o leque de produtos da Landini assim nos permite.

Apesar de que o mercado parece que está se esfriando por lá com a falta de crédito oficial, como encaram os investimentos?

Nosso projeto é de longo prazo e visamos estabelecer relações duradouras e rentáveis com nossos concessionários, não nos preocupa a situação momentânea. Observamos o setor no Brasil como sustentável e consolidado, ainda que com suas oscilações no curto prazo.

Estamos focados em manter uma alta flexibilidade e reatividade na nossa cadeia de produção assim como oferecer a mesma qualidade pela qual somos reconhecidos mundialmente.

O mercado brasileiro é muito dinâmico e é mais eficiente quem pode se adaptar.

Ainda que o mercado Brasileiro seja grande, não pensam que já são muitos os fabricantes?

Já há alguns anos a Landini tem feito um trabalho intenso em toda a América Latina, com resultados muito bons.

Observamos que o mercado brasileiro está se tornando cada vez mais exigente no aspecto de qualidade e performance dos equipamentos agrícolas o que vai de encontro com as características superiores dos tratores que produzimos.

Nossa ampla gama de produtos, de 30 a 300 cv aliada a maior qualidade e eficiência nos permite ter vantagens competitivas que nos diferenciam do demais.

Que novidades apresentarão no Agrishow?

Estaremos apresentando o novo modelo Landforce, trator médio na faixa de 110-130 cv idealizado e desenvolvido pela Landini especialmente para atender à demanda de eficiência e robustez exigidos pelo mercado latino americano.❑

João Batista M. Rebequi

Diretor Presidente da Valley Valmont

"A irrigação possibilita mais produtividade e aumento de safra"

Julián Mendieta

Como estão desenvolvendo a trajetória no mercado brasileiro nesse tempo que estão aqui?

Mudou bastante, o Brasil é o maior produtor de grãos do mundo, e apenas o 7º irrigante. O país vem crescendo de forma exponencial na área de irrigação. Hoje temos 4.7 millhões de hectares irrigados nas mais diversas formas de irrigação, e a meta do governo é que a gente atinja 30 milhões em pelo menos 20 anos, isso demonstra a vontade do governo e o quanto esse mercado vai crescer. Você precisa irrigar, hoje não se consegue abrir tanta área para se produzir, você tem limitações ambientais por exemplo, e o agricultor trabalha de forma a conseguir produzir mais com menos. A irrigação possibilita mais produtividade e aumento de safra, por esse motivo que as empresas de irrigação têm crescido e vão crescer mais.

Vocês trabalham apenas para o mercado do Brasil, ou para outros da América Latina?

Além do Brasil, estamos em processo de abrir uma fábrica na argentina e atendemos aos países da América Latina através da nossa rede de distribuidores, onde os produtos chegam através do Brasil, da Argentina, ou dos Estados Unidos, dependendo das relações cambiais. Uma questão bem estratégica comercial.

Que características têm a empresa no que diz respeito a sistemas de irrigação?

É uma empresa dedicada a irrigação mecanizada com pivôs centrais e lineares, não atuamos em outras formas de irrigação. Em larga escala os sistemas de irrigação não competem entre si, são complementares. Mas a gente é especialista em mecanizados. E nesse sentido estamos crescendo muito, hoje você pode ligar e desligar um pivô via tablet, todas as pesquisas e desenvolvimentos tecnológicos evoluíram muitos nos últimos anos. Estamos

sempre buscando incremento tecnológico para o produto que a gente tem.

Quando falamos em irrigação, pensamos em países com dificuldade de chuva ou que precisam aproveitar água de forma mais inteligente. Estamos preparados para quando o governo começar a fechar mais a mão em função do racionamento deste recurso?

irrigação pelo produtor brasileiro está num nível em que não há desperdício, é um nível avançado, é muito consciente, muito racional.

Além de irrigação normal, há utilização de irrigação para aplicação de produtos químicos? Como está este mercado?

Muitos produtores utilizam o produto para as duas coisas. Este é um processo planejada funciona muito bem, para emergência usam mais avião ou pulverizador. Para uma aplicação planejada funciona perfeitamente.

Você quando fala de irrigação fala apenas de irrigação agrícola. Existem concorrentes como a Toro que tem alternativas para jardins, campos de golf etc. Vocês não pensam em abrir para outros setores?

Valley Valmont é uma empresa que está no Brasil há mais de 35 anos, estabelecida em Uberaba. Tem uma fábrica que produz todos os pivôs centrais e lineares, e uma rede de 25 concessionários no país. Pertence a um grupo mundial que tem fabrica em diversos países, fazendo produtos não só de irrigação, mas também de infraestrutura, galvanização e engenharia.

A gente não vende um produto de balcão, uma pessoa que compra um projeto de irrigação, compra um projeto para uma área, dentro desse projeto a gente tem que analisar de onde vem a água, que pode vir de duas maneiras, subterrânea ou por superfície. A água não se consome, ela se usa, porque fica no ciclo biológico. Você precisa buscar legalmente as alternativas de uso. Você precisa de uma outorga ambiental e hoje no Brasil os projetos tem uma característica ambiental muito adequada. Sem um projeto desses o produtor não tem acesso aos recursos governamentais para a compra dos produtos, FINAME por exemplo, então hoje a utilização da que ainda está crescendo. É uma alternativa fantástica, há um incremento do valor investido alto, é um mercado a ser explorado. Hoje no Brasil muitos dos tratamentos de doenças da lavoura são imediatistas. Uma aplicação

A Valmont não têm essa intenção, somos dedicados à irrigação agrícola. É um mercado muito diferente do que atuamos, não temos produtos para estes segmentos, existem outras empresas competidoras dedicadas a isso que têm uma expertise grande nessas áreas no mundo todo.

Em relação ao mercado latino americano, com você vê o crescimento para os próximos 5 anos.

A irrigação vai continuar crescendo, hoje a gente têm uma situação diferenciada, Mato Grosso, por exemplo, o preço do hectare cresceu muito, quase 3 vezes o preço da área. Por isso o produtor tem o raciocínio que

não pode ficar comprando mais área para produzir e sim aproveitar da melhor forma possível os espaços, e incrementar sua produção. Exemplo: irrigação, agricultura de precisão, tudo o que traz incremento de produção dentro da porteira do cliente vai crescer, em toda a América Latina, o negócio de compra de área horizontal vai ficar cada vez mais caro e essas alternativas serão cada vez mais exploradas.

Por que você pensa que as grandes empresas de tratores, colhedoras, semeadoras não entram no negócio de irrigação?

A explicação é que o tipo de negocio é diferente. Para uma venda de um sistema de irrigação ou produto de armazenagem, é necessário se vender não apenas produto, mas um serviço, olhar a propriedade como um produto final, pensar em que tipo de pivôs eu vou colocar por exemplo. Não tenho um produto final que se encaixa à propriedade, e sim tenho um produto que é desenvolvido para a sua propriedade. E este tipo de venda em uma rede que não tem essa cultura, se torna uma venda muito difícil por ser diferenciada. As redes não estão acostumadas. É difícil acostumar um vendedor que vende produtos de forma imediata a vender um projeto que tem que ficar 02 anos trabalhando, inclusive questões ambientais. É um tipo de venda muito específica.

Como funciona o mercado de reposição, peças para produtos de irrigação?

Esta começando a crescer, a população de pivôs no país está crescendo, em países com irrigação madura, existem revendas que conseguem viver com 20% ou 30% de faturamento em reposição de peças. Mas aqui no Brasil ainda estamos com cerca de 20 mil pivôs, muito menos do que a população de tratores e colheitadeiras, por exemplo, uma diferença enorme se compararmos, então é um mercado que está ainda em crescimento.

Sobre vendas, qual a porcentagem de vendas de máquinas, peças e serviços dentro da irrigação?

Uma revenda de uma região madura pode conseguir 20% 80% entre peças e serviços, uma revenda nova vai trabalhar provavelmente com 100% de produtos novos.

No Brasil por ex, temos regiões com mais de 500 pivôs. Nessas regiões o pós venda é importante, e faz parte do business do revendedor. É um mercado bom, o pivô usado é um belo negocio, estimamos que um pivô opere muito bem em 20 anos, é um produto durável. Por outro lado não é um produto fácil de montar e desmontar, demanda logística.

Como está a eletrônica, sistemas automáticos de pivô? Falamos de GPS, agricultura de precisão...

Temos um produto em nossa linha, o Corner, que atua nos espaços não irrigados entre os círculos irrigados formados pelo pivô. Esse produto atua, com melhores resultados, integrado com o sinal de RTK da propriedade rural, ou seja, uma integração da Agricultura de Precisão e Irrigação. Hoje temos técnicas de automação que permitem você ligar e desligar com o uso do celular. Nossos painéis de controle são elétricos e com alta tecnologia embarcada.

O que você espera para o mercado da Valley em nível de Brasil para 2014.

A gente acredita que 2014 vai ser um ano de muita expansão de investimentos para os produtores brasileiros, e eles vão procurar alternativas que tragam um payback eficiente e rápido. O investimento em pivôs é uma alternativa muito boa de investimento que se paga rápido.❑

Expodireto Cotrijal 2014
(10-14 março: Não-me-toque, Rio Grande do Sul)

TECNOLOGIA, INOVAÇÃO E OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

Em sua 15ª edição, a feira aconteceu de 10 a 14 de março e contou com a participação de 77 países e 501 expositores que, nos 84 hectares do parque, ofereceram opções em produtos e serviços para quem trabalha com agricultura e pecuária, desde a pequena até a grande propriedade rural. A feira é direcionada aos agricultores, profissionais de assistência técnica, empresários e estudantes e outros segmentos ligados ao agronegócio.

Clarissa Mombelli
Não-me-toque

Nei César Mânica, Presidente da Feira Expodireto Cotrijal, em coletiva de imprensa falou sobre esta 15ª edição que superou as expectativas:

O volume de negócios dos 505 expositores chegou a R$ 3.203.318.000,00, superando em 27% o do ano passado, e o público chegou a a 235.200 pessoas – 5% a mais que em 2013. O presidente da Cotrijal e da feira, Nei César Mânica, fez questão de esclarecer que o volume de negócios inclui as propostas protocoladas nas instituições financeiras e bancos de fábrica. "Desse total, nem tudo será concretizado, mas com certeza também teremos outros negócios a partir da feira", comentou. Ainda destacou a importância da visita do vice-presidente da República, Michel Temer, e das discussões que aconteceram durante os cinco dias e do profissionalismo dos visitantes. "O público que vem para a feira é focado, vem em busca de tecnologia, inovação e oportunidades de negócios e isso é avaliado pelos expositores como muito positivo".

JOHN DEERE

A John Deere lançou os tratores 5078E, 5085E e 5090E cabinados. Estes modelos são ideais para pequenas propriedades, em atividades agrícolas ou pecuárias. As principais características do 5078E são: Motor agrícola John Deere com 4 cilindros. Transmissão Partial Synchro (9 velocidades a frente e 3 velocidades a ré), com seleção de marchas sincronizada.

MASSEY FERGUSON

Dotados de tecnologia de ponta, os tratores MF 8670 e MF 8690 de 320cv e 370cv, são os primeiros no Brasil equipados com a transmissão CVT, o mesmo conceito que leva conforto e economia de combustível aos carros mais modernos vendidos no mercado.

Já para os pequenos e médios agricultores, a Massey Ferguson aposta na inclusão do trator MF 4275 cabinado no Programa Mais Alimentos do Ministério do Desenvolvimento Agrário. Seu destaque fica por conta da transmissão totalmente sincronizada e o conforto e ergonomia das cabines.

VALTRA

Realizou em cerimônia durante a feira o lançamento dos produtos da Série A Fruteiro que chegaram para mudar o conceito de tratores estreitos do mercado. Estas máquinas oferecem plataforma totalmente plana e alavancas laterais, que aumentam o conforto e facilidade na operação, com 4 opções de transmissão totalmente sincronizadas, 3 opções de velocidades de TDP, válvula de fluxo constante de até 40 litros por minuto e com a maior capacidade de levante do segmento.

NEW HOLLAND

À disposição para testes em campo durante a Expodireto Cotrijal, as máquinas New Holland de 140 a 205 cv possuem estilo europeu e são fabricadas no Brasil. Com o mesmo conceito de tratores de média potência da Europa, a New Holland atualizou a sua linha T7 com mais seis modelos no Brasil. Mais design e funcionalidade para aumentar a produtividade em modelos de potência intermediária.

CASE IH

Os quatro novos modelos Puma - 140, 155, 170 e 185 - reforçam o diferencial da marca que traz tecnologias até então encontradas apenas em equipamentos de

alta gama, como, por exemplo, motores e transmissões eletrônicos, além do já consagrado sistema de gerenciamento de potência (APM), que desenvolve uma economia de até 24% em combustível.

METALFOR

A Metalfor apresentou uma nova versão do modelo de Pulverizador Autopropelido Futura 2200 AB, equipado com uma transmissão hidrostática 4x4, impulsionado por 4 motorredutores e abastecido por uma bomba dupla. A motorização é um motor 6 cilindros turbo da marca Cummins. O equipamento está configurado de linha com barra de 25 metros, tanque de produto de 2200 litros, rodado 12.4x36 e pode incorporar além do controlador de vazão, desligamento automático de seções e piloto hidráulico. Mais uma opção da linha mais completa de pulverizadores autopropelidos para se adequar äs necessidades do produtor.

TATU MARCHESAN

O senhor João Marchesan e sua equipe ofereceram uma homenagem ao presidente da Cotrijal Nei César Mânica pelos 15 anos da feira Expodireto Cotrijal, no stand da Tatu Marchesan.❑

TEMOS AS PEÇAS DE REPOSIÇÃO QUE NECESSITA

Na **RECINSA** colocamos a sua disposição:

- Mais de 50.000 referências em estoque permanente
- 95% de disponibilidade média
- Entrega em território nacional em tempo médio de 18 horas
- Proximidade, com 10 representações espalhadas em território nacional
- As mais completas informações técnicas de tratores agrícolas
- 60 técnicos profissionais oferecendo o mais completo assessoramento profissional em peças de reposição e acessórios

PEÇAS DE REPOSIÇÃO E ACESSÓRIOS PARA TODAS AS MARCAS E MODELOS DE TRATORES AGRÍCOLAS DO MERCADO

SAME DEUTZ - LAMBORGHINI (SDF) - CASE - IHC - NEW HOLLAND (CNH) - MASSEY FERGUSON (AGCO)
LANDINI (ARGO) - JOHN DEERE - EBRO KUBOTA - RENAULT - CLAAS - ZETOR - URSUS

DELEGACIONES

CENTRAL E DELEGAÇÃO
P.E. "LA CARPETANIA"
Avda. Ada Lovelace, 12
28906 GETAFE (MADRID)
Telf.: +34 917 953 113
Móvil: +34 630 800 060
Fax: +34 917 964 536
E-mail: ventas@recinsa.es

CÓRDOBA
P.Industrial De la Torrecilla
Avda. La Torrecilla, 8
14013 Córdoba
Telf.: +34 957 42 00 42
Móvil: +34 626 050 024
Fax: +34 957 42 00 43
E-mail: cordoba@recinsa.es

JAÉN
P.Industrial Los Olivares
C/ Beas de Segura, Parc. 6
23009 Jaén
Telf.: +34 953 280 707
Móvil: +34 660 450 634
Fax. +34 953 281 048
E-mail: jaen@recinsa.es

PALENCIA
P.Industrial Villalobón, S/N
C/ Italia – Parc. 148
34004 Palencia
Telf.: +34 979 72 80 73
Móvil: +34 636 471 286
Fax: +34 979 72 16 09
E-mail: palencia@recinsa.es

LORCA
Alameda de Cervantes, 75
Bajo (Edificio Marfil)
30800 Lorca – Murcia
Telf.: +34 968 44 42 22
Móvil: +34 672 192 753
Fax: +34 968 444 202
E-mail: lorca@recinsa.es

LLEIDA
P.I. Camí dels Frares
Calle C – Parc. 23
25190 Lleida
Telf.: +34 973 25 70 09
Móvil: +34 672 193 229
Fax: +34 973 25 78 64
E-mail: lleida@recinsa.es

ÚBEDA
Avda. de la Libertad, 82
23400 Úbeda (Jaén)
Telf.: +34 953 79 02 57
Móvil: +34 660 450 636
Fax: +34 953 79 60 69
E-Mail: ubeda@recinsa.es

JEREZ
P.Industrial Autopista
C/ Amianto, 21
11405 Jerez (Cádiz)
Telf.: +34 956 180 508
Móvil: +34 672 193 243
Fax: +34 956 180 993
E-mail: jerez@recinsa.es

SEVILLA
P.I.El Pino, C/Pino Real, 19
41016 Sevilla
Telf.: +34 954 25 85 68
Móvil: +34 660 450 632
Fax. +34 954 25 85 10
E-Mail: sevilla@recinsa.es

S. DE COMPOSTELA
P.Industrial del Tambre
Vía Edison, 11
15890 S. de Compostela (A Coruña)
Telf.: +34 981 558 132
Móvil: +34 672 192 401
Fax: +34 981 58 93 86
E-mail: santiago@recinsa.es

Sede Central da Recinsa - Madrid (Espanha)

Peças para reposição e acessórios para todas as marcas e modelos de tratores agrícolas do mercado

SAME DEUTZ - LAMBORGHINI (SDF) - CASE-IHC-NEW HOLLAND (CNH) -
MASSEY FERGUSON (AGCO) - LANDINI (ARGO) - JONH DEERE - EBRO KUBOTA - CLAAS RENAULT - ZETOR - URSUS

Más de 50.000 referencias en permanente stock

DISTRIBUIDOR OFICIAL DE:

Sede Central
P. Empresarial "La Carpetania"Avda.
Ada Lovelace, 12
28906 GETAFE (Madrid) España
Tel.: (+34) 917 953 113
Móvil: (+34) 630 800 060
Fax: (+34) 917 964 536
E-mail: ventas@recinsa.es

www.Recinsa.es

Recinsa®
desde 1979

50º Aniversário da Feira Internacional de Máquinas Agrícolas (FIMA), grande feira espanhola do setor

Uma FIMA para entrar para a História

A edição do 50º Aniversário bateu recordes de expositores, superfície e público em um ambiente de otimismo crescente.

Ángel Pérez
Zaragoza (Espanha)

Mais uma vez, a FIMA esteve à altura das circunstâncias e se converteu durante cinco dias no epicentro do setor agrícola nacional. Os principais agentes do setor se reuniram na Feira de Zaragoza para confirmar o que se tem observado nos últimos meses: o estado de ânimo relacionado ao negócio parece haver mudado e se respira um ambiente de otimismo crescente.

A FIMA 2014 estabeleceu um novo recorde de público. Aproximadamente 218.000 visitantes que viajaram das comunidades peninsulares mais afastadas (Galícia ou Andaluzia), além dos profissionais que chegaram desde toda a Europa e outros continentes com o objetivo de estabelecer novos contatos comerciais.

Foi um acontecimento histórico por diversos aspectos. Foi comemorado o 50º Aniversário, contou com a presença do Príncipe Felipe durante a inauguração oficial e, além disso, foi capaz de estabelecer novos regis-

tros de expositores (1.251 de 31 países), superfície (135.000 m²) e público. A feira voltou a se converter em uma vitrine tecnológica de primeiro nível e ponto de encontro do setor agrícola. Na terça feira, inclusive na prévia da segunda feira, diversas delegações comerciais procedentes de 34 países estiveram em Zaragoza. Tudo isso, unido às apresentações dos novos produtos ou serviços, a zona exterior de demonstrações, as reuniões comerciais e as jornadas técnicas fizeram do salão um cenário apropriado para estabelecer contatos profissionais.

INAUGURAÇÃO COM TODA A POMPA

O Príncipe Felipe, muito próximo de todos, visitou os pavilhões mostrando seu interesse pelos equipamentos expostos.

A FIMA 2014 iniciou com toda a pompa. No primeiro dia duplicou o número de visitantes em relação à primeira jornada da edição anterior de 2012 – que fechou com o recorde de público – e inauguração oficial com o Príncipe Felipe, acompanhado de outras autoridades.

Depois de fazer a entrega da Insígnia de Honra para a FIMA e assinar no seu Livro de Honra, o Príncipe iniciou um passeio pela exposição, com as paradas previstas em alguns expositores, fora do protocolo, para cumprimentar os numerosos visitantes que se aglomeravam nos corredores dos pavilhões. O Príncipe Felipe de Bourbon se mostrou em todo momento muito próximo, tanto dos diretores das empresas expositoras, como do público em geral. Conversou pausadamente para conhecer, em algumas ocasiões, com todo requinte de detalhes, o funcionamento dos equipamentos expostos. O Príncipe permaneceu duas horas na Feira e foi embora sem fazer declarações públicas aos meios de comunicação, mas sua presença satisfez organizadores e expositores, que o consideram um impulso e uma aposta ao setor primário e ao agrícola em particular.

A ESPANHA É O MERCADO AGRÍCOLA EUROPEU QUE OFERECE AS MELHORES PERSPECTIVAS

Segundo o último relatório da Associação Europeia de Máquinas Agrícolas (CEMA) a qual pertence à espanhola ANSEMAT (Associação Nacional de Máquinas Agropecuárias, Florestal e de Espaços Verdes), a Espanha é o país que oferece maiores perspectivas de crescimento de vendas para a primeira metade do ano.

O medidor da CEMA se baseia nas opiniões recolhidas entre 135 diretores de companhias pertencentes a nove países europeus. Num contexto generalizado de estabilidade, com certa tendência a queda nos mercados de maior volume, como França ou Alemanha, a maioria situa a Espanha como o país que oferecerá uma recuperação mais importante, recordando também os baixos níveis alcançados, com uma queda das vendas de tratores ao redor de 50% nos últimos cinco anos.

Uma homenagem ao Prof. Luis Márquez

A FIMA não seria tudo aquilo que é sem Luis Márquez. Assim recordaram representantes da feira, da Administração, da comunidade acadêmica e do mundo empresarial, muitos deles antigos alunos do Professor da Escola Técnica Superior de Engenheiros Agrônomos de Madri e presidente do Júri do Concurso de Novidades. A homenagem recebida pelo professor se uniu ao prêmio que lhe outorgou em 2008 a Associação Nacional de Máquinas Agropecuárias Florestal e de Espaços Verdes (ANSEMAT).

José Ignacio Vega (Claas), Alberto López (FIMA), Prof. Luis Márquez, Germán Martínez (John Deere) e Prof. Francisco Javier Ramos.

Feira de Zaragoza procura mercados emergentes na África

A Feira de Zaragoza e a Federação de fabricantes italianos de máquinas agrícolas (FederUnacoma) assinaram um acordo para desenvolver um programa conjunto que contempla a organização de eventos relacionados com o setor agropecuário. Fruto desta aliança está prevista a celebração na Cidade do Cabo, de 21 a 23 de outubro próximos, do WME South África, um acontecimento dirigido a equipamentos relacionados ao mundo do vinho. Também existe a possibilidade de se organizar uma feira no Egito, que a princípio seria em setembro de 2015, embora ainda esteja pendente da evolução sociopolítica que o país mostre nos próximos meses.

Este projeto foi detalhado durante uma coletiva de imprensa organizada na Feira de Zaragoza por representantes da FederUacoma, que aproveitaram o quadro que a FIMA oferece para apresentar a 41ª edição da EIMA International, que acontecerá em Bolonha (Itália) de 12 a 16 de novembro.

Girolamo Rossi e Marco Acerbi, da FederUnacoma, junto a José Antonio Vicente, diretor da Feira de Zaragoza.

A JCB acentuou seu enfoque agrícola

É uma marca com grande tradição em outros setores que segue trabalhando para reforçar sua presença no setor agrícola. A JCB organizou um stand com produtos muito focados no perfil de visitantes do certame, de pequenas manipuladoras telescópicas até o poderoso Fastrac 3230 Xtra, um trator de 220 cv e alto nível de equipamento. Entre o restante de máquinas expostas se encontravam também veículos multiusos Workmax ou equipamentos vibradores para a azeitona.

O Presidente da New Holland destacou o aumento das vendas em equipamentos de colheita

Na FIMA esteve presente Carlo Lambro, Presidente da New Holland Agriculture, que protagonizou uma coletiva de imprensa num caminhão de demonstrações, instalado pela marca dentro do recinto da feira, onde se realizaram demonstrações com tratores da série T6 AC e T5, com exibições de manobras e uso da pá carregadora. O diretor italiano começou seu encontro com os meios de comunicação sublinhando a reorganização societária que aconteceu no ano passado, negando que no futuro possam surgir produtos com a marca CNH Industrial. Já focado na marca que preside, destacou que no ano passado, em nível mundial, manteve a cota de mercado em tratores, e aumentou em colhedoras e equipamentos de forragem. A New Holland fechou o último exercício com um faturamento de 6,7 bilhões de euros (+7,4%) com um resultado operacional de 332 milhões de euros (+58%).

Maschio Gaspardo prepara o ano com sua rede de vendas

O dia anterior à abertura da feira serviu para que a Maschio Gaspardo Ibérica, por meio do responsável da marca para o mercado espanhol, Nicola Franco, destacasse o forte crescimento que mostra a companhia na Espanha e no mundo, com onze fábricas, treze filiais, mais de 1.600 empregados e 60.000 máquinas fabricadas no ano passado, entre suas quinze linhas de produto. Em apenas três anos, foram capazes de triplicar o faturamento e a tendência continua sendo crescente.

Original vídeo da Bellota

A Bellota situa-se na vanguarda do setor em iniciativas originais de marketing. Além de lançar uma campanha muito chamativa, com a imagem de um ginasta que pretendia mostrar valores identificados em seus produtos, nesta ocasião editou um vídeo, que pode ser obtido no endereço eletrônico: http://www.youtube.com/watch?v=UkayN9y4ndQ, no qual o diretor Julio Martínez, argumenta a presença da empresa no evento e explica os novos produtos apresentados, como a série de discos Inphinium ou o sistema de endurecimento de peças de desgaste mediante Carbeto de tungstênio, embebido Intop, premiado como Novidade Técnica. No stand não faltaram também atividades lúdicas para atrair a atenção dos visitantes.

Altos diretores no abarrotado stand da John Deere

Importantes executivos da John Deere viajaram a Zaragoza, onde puderam comprovar a grande capacidade de mobilização que a marca tem na Espanha. O stand mostrou, durante toda a feira, um aspecto realmente espetacular, com milhares de pessoas rodeando as máquinas e observando de perto as numerosas novidades apresentadas, entre elas o assistente para o engate de implementos nos tratores 4049R e 4065R, premiado como Novidade Técnica Excelente e o sistema para gestão da fertilização orgânica mediante sensor NIR, que oferece medida contínua do conteúdo de nutrientes na distribuição de esterco líquido, e que foi reconhecido como Novidade Técnica.
Tanto Dennis Docherty, como Stefan Von Stegmann, Vice-presidente de Vendas para a Europa tiveram também a oportunidade de receber e cumprimentar, em seu stand, ao Príncipe Felipe, que se deteve durante uns minutos para trocar impressões com os diretores, e depois disso recebeu uma pequena e espontânea aclamação por parte de algumas pessoas que estavam presentes.

A Trelleborg caminha para a 'Agricultura Sustentável'

Uma cascata de LED foi a protagonista do stand da Trelleborg. Os mais de 500 m² tiveram como tema central a 'Agricultura Sustentável', refletindo assim a posição da companhia, com soluções para aumentar a eficiência e a produtividade.
Entre os produtos expostos se destacou o pneu gigante IF900/65 R46 TM1000 High Power, com uma roda THK de 46", suspenso na água para representar sua eficiência de flutuação. O novo projeto área de contato BlueTireTM foi desenvolvido para maximizar a largura da banda de rodagem e assegurar uma ampla superfície de contato, proporcionando uma distribuição ótima da pressão e respeitando ao máximo o solo.
Outra novidade foi o ProgressiveTraction™, um conceito de pneus agrícolas projetados especificamente para melhorar a eficiência da agricultura proporcionada por uma dupla garra. Trabalha o terreno em diferentes etapas, a garra dupla libera progressivamente maior tração quando e onde seja necessário. Durante as últimas provas de campo, os pneus ProgressiveTraction™ demonstraram uma capacidade de tração acima de 10% quando comparado aos pneus de tecnologia standard. As populares medidas Trelleborg 650/65R42 TM800, 750/60 R30.5 Twin Radial, 460/70 R24 TH400 de seu padrão Agroindustrial e IF 800/70 R32 CFO TM3000 para a última geração de colhedoras, foram colocadas a disposição também com rodados completos, montados em rodas Trelleborg.

A Miralbueno mostrou seu amplo leque de marcas e produtos

A Miralbueno mostrou sua ampla variedade de marcas e produtos em seu stand. A principal novidade foi a Groway, através da qual oferece uma importante seleção de acessórios e peças de reposição de alta qualidade para máquinas de jardim. Junto a ela, foi exposto também o restante de firmas que comercializa o grupo aragonês, presente em 39 países e que aproveitou a FIMA para reforçar seu processo de internacionalização, que inclui uma sede em Bogotá (Colômbia) e um escritório técnico em Shangai (China).
Uma linha completa de peças de reposição para motor de quatro tempos, sistema OHV alternativo a Honda, a ampliação da linha de engraxamento e transferência de fluídos, diferentes tipos de faróis rotativos, terceiros pontos hidráulicos ou transmissões cardânicas da marca Bondioli & Pavesi, com a qual chegou a um acordo para sua distribuição e compartilharam espaço com máquinas tão variadas como moto bombas, motocultores, enxadas motorizadas, roçadoras, máquinas de cortar grama, lavadoras hidráulicas ou varredoras elétricas de azeitonas. Também foi apresentado um novo modelo de central eletrônica para economia de combustível em motores Common Rail e uma família de economizadores de consumo elétrico, para motores monofásicos até trifásicos.

A Zeppelin expôs tratores Foton

A Zeppelin, empresa comercializadora de máquinas agrícolas e outros tipos de equipamentos, incluíram em sua exposição os tratores asiáticos Foton, apresentados junto ao distribuidor oficial em Aragón, Agrícola La Comarca. Foi exposto o modelo 254, com tração dupla, transmissão Synchro 4x4, 1.532 cm³ de cilindrada e uma potência de 27 cv, e o modelo 504, também com tração dianteira auxiliar, transmissão Synchro 4x4, 3.200 cm³ de cilindrada e uma potência de 55 cv.

Protótipo de trator autônomo, um projeto com participação da Trimble

A Trimble participa de um projeto europeu de robótica aplicado à agricultura (RHEA). Fruto deste trabalho, no qual estão presentes grupos de trabalho de até oito países da União Europeia, é um trator autônomo exposto no Pavilhão 4 e que causou uma surpresa para muitas pessoas do público.

A Claas anunciou mudanças na distribuição em Portugal

Durante a FIMA 2014, a Claas Ibérica anunciou que desde o dia primeiro de janeiro assumiu a responsabilidade da venda e dos serviços pós venda em Portugal. Para isso, assinou um acordo de distribuição com a Auto Industrial S.A., com escritórios centrais situados em Lisboa, que faz parte da estratégia de descentralização na distribuição para alguns países, realizada pelo grupo alemão na Europa.

A mudança somente afetará as relações de atacadistas (wholesales), porque até a data já se realiza a venda ao cliente final (retail) pela Auto Industrial e sua Rede de Concessionários, dando cobertura ao território de Portugal incluindo os Açores. Esta sinergia permitirá aproveitar à eficiência e a profissionalização de ambas as empresas e as novas oportunidades de crescimento que aparecerão posteriormente, com a mudança de inflexão dos momentos econômicos atuais.

Estreia do Grupo ADR Geplasmetal na feira

No final de 2012, o Grupo ADR comprou a Geplasmetal, empresa espanhola do setor de componentes para veículos agrícolas e industriais, especializada na fabricação de eixos, suspensões e freios. Foi, portanto, a primeira feira do novo ADR Geplasmetal, que aproveitou o encontro para reunir clientes e amigos e apresentá-los o novo projeto.
O objetivo é relançar a marca, que durante muitos anos contribuiu ao crescimento e desenvolvimento do setor da máquinas agrícolas e industrial. Junto ao diretor comercial do grupo ADR Geplasmetal, Miguel Ángel Sobrino, se encontraram no stand Roberto Airoldi, Diretor de Vendas do Grupo ADR, e o Presidente, Flavio Radrizzani.

A Recinsa comemorou seu 35º Aniversário

Esta empresa, especializada em peças de reposição agrícola, comemorou em seu stand seu 35º Aniversário, um período que, segundo afirmam seus responsáveis, se caracterizou pelo esforço e pela inovação. Para comemorar um momento tão especial, organizou uma exposição completa de seus produtos, entre os que se destacaram a linha de KAB Seating com assentos, complementos e peças de reposição para tratores agrícolas, e a série de elevadores frontais Aries, com capacidades de elevação de 800 a 5.000 kg.

A Case IH comemorou o Puma nº 1.000 vendido na Espanha

A Case IH preparou seu stand com o lema "Your Farming Network" (Sua Rede Agrícola), com o que pretendia comemorar a contribuição de todas aquelas pessoas, clientes, empregados e concessionários, que situaram a marca na vanguarda do setor. "Your Farming Network é formada por nossos engenheiros, nossos chefes de produto, nosso pessoal administrativo, nossos concessionários e comerciais, nosso serviço de pós-venda e etc., mas, sobretudo, nossos clientes.", disse Toni Ruiz, Diretor de Marketing da Case IH Spain & Portugal.
O stand foi dividido em três áreas, com novidades tecnológicas em tratores, colhedoras e agricultura de precisão (AFS). O Diretor também explicou como se está desenvolvendo a Rede RTK, uma rede de sinal próprio, disponível em seis províncias da metade sul do território espanhol e que tem como objetivo cobrir todo o território nacional, oferecendo aos agricultores correções precisas e seguras de 2,5 cm.
Além disso, comemorou a venda, na Espanha, do trator Puma número 1.000 (outras 39.000 unidades no restante da Europa), com um ato no qual entregou uma placa comemorativa ao proprietário da máquina, numa operação efetuada pelo concessionário Hermanos Ortega.

A Kuhn repassou seus últimos investimentos

A Kuhn Ibérica contou com um stand de 1.200 m² onde apresentou seus novos produtos para o mercado espanhol. Em uma apresentação para a imprensa, José Lafuente, Diretor Geral da filial, fez a introdução da empresa, acompanhado por Jürgen Dycker, Responsável pelas vendas para os mercados da América Latina, Espanha, Portugal e Reino Unido, e Jean-Cristophe Haas, Responsável pela Promoção Comercial do Grupo Kuhn, comentaram as principais conquistas que marcaram a companhia francesa até os dias de hoje, tanto na Europa como no resto do mundo.
Explicaram o investimento realizado nas diferentes fábricas, como o novo Centro "Kuhn for Progress", assim como a integração de peças de reposição da Kuhn Geldrop e da Kuhn Blanchard no seio da Kuhn Parts, com uma gestão atual de 67.000 referências para mais de 80 países. Também explicaram a recente assinatura de um acordo para adquirir a Montana, empresa que se encontra entre os principais fabricantes de pulverizadores auto propelidos no Brasil, e que produz também atomizadores, pulverizadores montados e arrastados.

Os 130 anos da Landini

A Landini completa 130 anos e esse foi o motivo principal do stand da AgriArgo Ibérica. Em relação ao produto, a Landini apresentou o fruto do trabalho e dos investimentos dos últimos anos em inovação e desenvolvimento. Destacou a Série 4, com seis modelos disponíveis: três de 61 a 75 cv com motor de 2,9 Tier 4 Final e três de 85 a 101 cv com motor 3,6 L Tier 4i. Outra novidade foi a Série 5H, com motor Perkins, Common Rail Tier 4i, com o novo sistema Dual Power. Os modelos 90-100-110 em versão TOP contam com uma potência extra, controlada pela unidade de controle da transmissão, para as operações na tomada de potência (até 113 cv no modelo 5-110H). A nova Série 5D Tier 4 Interim está composta por três modelos, 90-100 e 110, de 85 a 102 cv com motor Perkins Tier 4i de duas válvulas Common Rail. A nova série 5D, em sua estética também antecipa o inovador family feeling das futuras séries de tratores Landini. A nova Série 6C, com dois modelos de 111 e 121 cv com motor FPT NEF Tier 4i de 4,5 Litros, com sistema SCR (Selective Catalytic Reduction). Ambos os modelos, equipados com Dual Power, melhoram sensivelmente os níveis de potência disponível, a 121 e 133 cv, respectivamente.
Além do restyling do Landpower Techno, foi apresentado o restyling do Landpower em versão Comfort, de até 160 cv de potência, equipado com inversor eletro hidráulico, três velocidades em carga, elevador com controle remoto e nova cabina de quatro volumes.

A Série A reforça a versatilidade da Valtra

Uma marca reconhecida pelo seu alto grau de especialização viu reforçada sua imagem com a apresentação da série A, tratores entre 50 e 101 cv em versões HiTech, Compacto e Especialista. Completa-se assim a oferta da Valtra, que chega até os 400 cv com diferentes possibilidades entre suas séries N (sete modelos de 95-170 cv), Série T (seis modelos de 140-225 cv) e Série S (cinco modelos de 270-400 cv).

A Massey Ferguson convidou a se “unirem em uma cor”

Este foi o lema da campanha realizada pela Massey Ferguson durante a feira. Os visitantes interessados puderam preencher um formulário de informação graças ao qual receberão, posteriormente, uma camiseta vermelha que representa a cor simbólica da marca, que coincide com a utilizada pela seleção espanhola de futebol. O expositor onde se realizou essa iniciativa foi colocado estrategicamente entre as diversas séries de tratores expostas, entre os polivalentes MF3600 até os poderosos MF8700 que chegam até aos 370 cv.

NOVIDADES PREMIADAS

Aproximadamente uma centena de máquinas e equipamentos foram inscritos no Concurso de "Novidades Técnicas", que acontece em cada edição da FIMA (Feira Internacional de Máquinas Agrícolas de Zaragoza, Espanha). Entre elas se escolhe aquelas que, no julgamento dos Jurados, oferecem novas funções ou melhoram os procedimentos estabelecidos em relação a sua importância prática e as melhorias que introduzem na produtividade, na segurança no trabalho ou nos aspectos meio ambientais.

A) NA CATEGORIA DE TRATORES E MÁQUINAS AUTO PROPELIDAS E ENERGIA

NOVIDADE TÉCNICA EXCELENTE

Assistente para o engate de implementos nos tratores John Deere 4049R e 4065R

O assistente para o engate facilita a conexão de implementos ou reboques no trator e é fornecido de série para os tratores 4049R e 4065R (49 e 65 cv). O assistente para o engate se ativa com um interruptor elétrico situado na cabina do trator. O condutor deve estar sentado no assento para que o sistema seja ativado, acionado o freio de estacionamento, a tomada de potência desconectada e o motor na marcha lenta, neste momento se ativarão as luzes de emergência e se pode deixar a cabina. No para-lama esquerdo há três botões para as funções de movimento. A posição do trator pode ser modificada deslocando-se para frente ou para trás. O alto nível de segurança do sistema está assegurado pelo controlador da velocidade de 12 mm/segundo. Se o assistente detecta algum erro o sistema se desativa.

Sistema de separação Opti-GrapeTM em colhedoras de uva New Holland

O sistema Opti Grape™ realiza a limpeza na uva, melhorando o processo de separação dos resíduos da colheita da uva. Está totalmente integrado na parte superior de cada depósito central e permite uma limpeza do fruto coletado de 3 a 5 vezes superior na separação de elementos alheios, em relação às separadoras atuais. O sistema trabalha em cadeia através da esteira transportadora/extratora que transfere a uva da zona de entrega do círculo de cestas para os depósitos centrais, nos quais são realizadas a limpeza de folhas e talos, da mesa que realiza as funções de transporte e classificação, colocando de forma homogênea o fluxo de produto na superfície de seleção, do separador, para eliminar os cachos, e do separador com fluxo de ar, que assegura as funções de classificação e separação antes da chegada ao depósito central. O sistema pode ser conectado e desconectado de acordo com a vontade do operador.

NOVIDADE TÉCNICA

Bica de descarga pivotante para colhedoras Case-IH Axial Flow

Pode-se inclinar para dirigir o fluxo do grão em diferentes partes do reboque e se ajusta na posição mediante um atuador elétrico controlado pelo operário da cabina. Na posição "fechada" se consegue uma completa vedação para que os grãos não saiam. Dirige todo o grão num único fluxo homogêneo orientado à carroceria do reboque. Movimento da bica pivotante sobre o reboque de 0,6 metros. Opção de tampa superior móvel para permitir a saída do grão se a bica fica enterrada sob o grão num reboque. Possibilidade de montagem deste sistema para colhedoras Axial Flow da Série 230 vendidas anteriormente.

Sensor de vento e de declive para o ajuste automático da projeção com o triturador-espalhador radial das colhedoras Claas Lexion

Os sensores situados na parte traseira da máquina, que captam a direção do vento e a inclinação da máquina no declive sobre o qual trabalham, são utilizados para controlar a projeção da palha e pó com o espalhador radial da colhedora. Os valores medidos são calculados e são incorporados no controle de ajuste lateral dos defletores sobre a distribuição radial, de modo que a palha e o pó se distribuem uniformemente e com precisão, inclusive com vento e declive lateral sobre toda a largura de trabalho do mecanismo de corte.

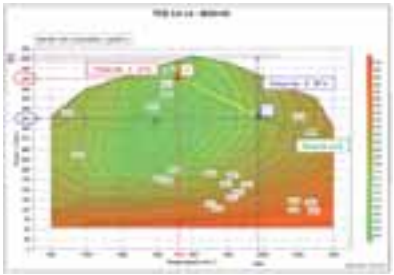
Sistema de acoplamento hidráulico Flatface nos tratores Fendt

Sistema de acoplamento hidráulico de face plana com possibilidade de trocar o tipo e tamanho dos acoplamentos. O sistema oferece menores perdas de pressão, acoplamento hidráulico sob pressão em ambos os lados, conexão e desconexão cômoda inclusive sob pressão, troca dos tamanhos de acoplamento (1/2", 3/4" e 5/8"), e inclusive é possível trocar o tipo de acoplamento (do padrão ao FFC e vice e versa). Pode-se montar num mesmo bloco de válvulas diferentes tipos e tamanhos de acoplamento.

Sistema de regulagem da pressão dos pneus VarioGrip em tratores Fendt

Sistema de regulagem de pressão dos pneus, ajustáveis a partir do terminal, fazendo parte do veículo e instalado na fábrica. Integrado no próprio chassi e gerenciado por seu terminal Vario. Compressor de grande potência que reduz o tempo de ajuste da pressão. Sistema radial de alimentação sobre os eixos dianteiro e traseiro.

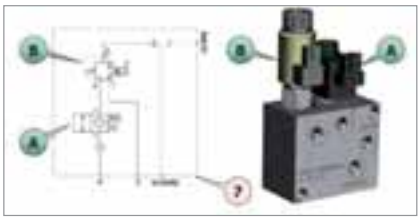
Troca automática do regime de funcionamento da TDP em tratores Deutz-Fahr da Série 5 TTV



Sistema de tomada de potência de quatro velocidades (540/540E/1000/1000E) que permite a troca automática, e diminuição de carga das mesmas de acordo com as condições de trabalho. O conjunto, composto por duas embreagens que regulam a conexão das quatro velocidades da tomada de potência é controlada junto com o motor e a transmissão CVT, permitindo modificar a relação da TDP com carga e modificando o regime motor para que se mantenha a velocidade de deslocamento, segundo as condições de trabalho estabelecidas.

Freio motor hidráulico em tratores Deutz-Fahr da Série 5 TTV

Permite controlar eletronicamente o sistema hidráulico para aumentar a retenção do trator em declives. O sistema hidráulico do trator absorve potência do motor permitindo um efeito de retenção modulado durante a condução nesses declives. O controle eletrônico permite englobar este sistema dentro da estratégia integral de condução do trator proporcionando maior segurança na condução.



Sistema de velocidade variável dos saca-palhas nas colhedoras New Holland CX7/8000 Elevation (Opti-Speed)

O regime dos saca-palhas varia, automaticamente, em função do declive longitudinal do terreno e do tipo de cultivo, o que faz aumentar a capacidade de separação, e reduz o risco de obstruções. Utiliza para isso um variador de velocidade controlado por um atuador elétrico. A característica de variação do regime dos saca-palhas está entre 210 e 175 rotações/minuto. O sistema trabalha conjuntamente com o sistema Optifan, que regula o regime do ventilador de peneiras em função do declive longitudinal do terreno, aumentando até em 10% a capacidade de separação.

Sistema de esteiras de borracha Smart-Trax para tratores New Holland da série TK4000

Esteiras de rodagem com alma metálica e cabeamento de aço, com cobertura de borracha, intercambiáveis com as esteiras metálicas convencionais. A pista de borracha com alma de aço dispõe de solas para evitar o patinamento e uma superfície de contato especial de alta aderência. O interior, reforçado com espirais de aço, está projetado para reduzir ao máximo os problemas de oxidação e corrosão, principalmente entre os dentes da engrenagem de tração. Permitem uma redução das vibrações transmitidas ao assento do condutor.

B) NA CATEGORIA DE MÁQUINAS ACIONADAS E INSTALAÇÕES FIXAS E MÓVEIS

NOVIDADE TÉCNICA EXCELENTE

Sistema de medição e regulagem da distribuição na adubadora centrífuga Rauch Axmat

Realiza a distribuição do adubo, e ajusta automaticamente a adubadora de discos em função do tipo de adubo e a largura de trabalho desejada. O sistema está formado por um braço giratório que se move sob toda a zona de dispersão (aproximadamente 220º). Durante o processo de giro, mediante sensores de radar, se registra a massa de grãos de adubo projetada. O software de análise determina a localização da massa em relação ao ângulo medido, e compara o diagrama de dispersão real com o teórico. Modifica-se, por controle remoto, o ponto de queda para conseguir um bom padrão de dispersão, conforme a calibração inicial.

Bico de pulverização com vazão variável mediante pulsos elétricos Dynajet Flex 7920

Permite controlar a passagem do líquido para o bico de pulverização hidráulico, mediante pulsos elétricos sobre um solenoide. A frequência de pulsação é de até 10 hertz. O tempo de abertura determina a vazão pulverizada pelo bico em uma categoria ampla, por isso não é necessário trocar o bico para modificar a dose de aplicação. Utiliza-se em combinação com bicos convencionais de pulverização hidráulica, dos quais dependerão as características da pulverização.

NOVIDADE TÉCNICA

Equipamento para a instalação automática de irrigação subterrânea Siar

Máquina especializada para a instalação enterrada de canos porta aspersores PEAD Φ32, assim como o tubo porta aspersores de aço galvanizado com 3 m de comprimento, tudo isso montado no campo mediante um T de latão, e posicionamento automático com GPS incorporado na máquina, respeitando o quadro de irrigação de 18 x 15 m em quincôncio. Simultaneamente, se instala um cubo de concreto em massa HM-20/S/20, de dimensões 0,2 x 0,2 x 0,09 m com um orifício central no qual se aloja o cano do aspersor para proporcionar estabilidade ao conjunto. Permite reduzir a superfície de terreno removida em 18%, com uma capacidade de trabalho próxima aos 5 hectares/dia.

Sistema de transporte de fardos nas agrupadoras Arcusin

Recolhedor-agrupador de fardos que utiliza sistemas de tração (corrente de elos) para o deslocamento dos fardos, no qual uma parte dos elos pode girar ao redor de um eixo vertical longitudinal. O fardo pode se mover numa direção diferente à do transporte, o que resulta em inúmeras vantagens, como evitar a ruptura de fios de atamento, permitir auto alinhar ou reorientar os fardos mediante guias, sem que isso se traduza em rompimentos dos fios, que os fardos realizem trajetos curvos com raio de giro muito pequeno e retirar os fardos da linha de deslocamento em sentido transversal da direção do transporte.

Sistema de endurecimento de peças de desgaste mediante carboneto de tungstênio reforçado com INTOP da Bellota

O material de alta resistência ao desgaste (carboneto de tungstênio) está colocado dentro da ponta do arado. O processo com patente mundial se realiza mediante fundição, com a colocação da placa de tungstênio em suportes especiais, que garantem seu correto posicionamento, ao redor da placa se funde o material de fundição que se une à placa e chega a misturar-se com a superfície do metal. Posteriormente, a peça é submetida a tratamento térmico e acabamento. Assim se conseguem peças de maior durabilidade para aumentar a economia do agricultor, reduzindo o número de vezes que precisa trocá-las, o que faz que melhorem as condições de trabalho, assim como a segurança do agricultor.

Enfardadora de rolo "non stop" Krone Ultima

Enfardadora de rolo combinada com plastificadora non stop que não pára durante os processos de colocação da malha, na saída do fardo da câmara de enfardamento para a mesa de plastificação, no processo de plastificação, ou na colocação do fardo no solo. Isto permite um aumento considerável da capacidade de trabalho. Para consegui-lo se utiliza uma câmara de pré-compressão entre o rotor alimentador e a câmara de enfardamento, formada por duas esteiras transportadoras situadas uma na parte superior e outra na inferior. Esta pré-câmara recolhe e comprime o material, enquanto estão sendo realizados os processos de atamento com uma malha e abertura de porta para transferir o fardo até a plastificadora. Todo o controle da máquina se realiza mediante um terminal com protocolo ISOBUS.

Enfardadora de rolo McHale Fusion 3 Plus com atamento e plastificação com lâmina plástica

Permite o atamento com plástico sobre a parte curva do fardo na câmara de enfardamento substituindo a malha. Isto permite maior quantidade de plástico na superfície do fardo, na zona curvada. Ao aplicar o plástico no fardo, este se expande aproximadamente 20%, uma maior expansão do plástico que a conseguida com a malha ou corda, durante o atamento convencional, obtendo-se assim, uma maior compressão no fardo, e consequentemente, uma melhor forma para esses fardos. É uma máquina completamente automática, que se opera por controle sensível ao toque, em uma tela digital colorida, de 7 polegadas.

Sistema de distribuição IDS na semeadora pneumática Pöttinger Aerosem 1002

Semeadora pneumática por corrente de ar que, a partir da condução central, abre e fecha as saídas das conduções que alimentam cada linha de semeadura. Este controle se realiza eletronicamente mediante ISO-BUS. Redução automática da quantidade de grão semeado, segundo o número de tubos ativados, as sementes dos tubos que estiverem fechados voltam para o tubo principal. Calibração elétrica do posto de condução. Na mesma máquina se pode utilizar o sistema de semeadura combinada PCS (fluxo contínuo e monogrão).

Enfardadora Kuhn LSB 1290iD com pistão de corpo duplo

Enfardadora que forma fardos prismáticos de grande tamanho com um novo sistema de duplo pistão Twin-Pact. A força do pistão se utiliza primeiramente sobre a metade baixa da câmara de compressão e imediatamente depois na metade alta. Isto permite conseguir fardos com maior densidade, com a mesma demanda de potência, de uma macro-enfardadora convencional. O rotor integral de 60 cm de diâmetro da LSB 1290 iD está equipado com dentes aparafusados, fabricados com material anti desgaste Hardox. Estes dentes permitem uma troca rápida, em caso de ruptura ou desgaste.

Sistema para a detecção de sementes muito pequenas na semeadora Kverneland ViCheck Miniair Nova

Sistema de controle de qualidade de semeadura para sementes com dimensões inferiores à semente de colza (1 mm). Pode-se observar constantemente o disco de semeadura com uma câmara de alta definição, e se ilumina com um sistema com trës lâmpadas led de alta luminosidade. Um integrador se encarrega de recolher os dados e processá-los, identificando se foi produzida uma falha, uma dupla, ou inclusive, é capaz de detectar e diferenciar trios. É possível programar o nível de tolerância advertindo o condutor das falhas e sua situação. O sistema é totalmente ISOBUS compatível.

Sistema de modificação da vazão impulsionado pelo ventilador em atomizadores Fede Futur Smart Air

Atomizador com um sistema de regulagem dos defletores do rotor, a partir do posto de condução do trator, em tempo real, em funcionamento e de modo eletrônico, para adaptar o fluxo de ar às diferentes situações das plantações de frutas. A demanda de potência se adapta para produzir a vazão de ar necessária, reduzindo a deriva. Uma aleta situada na parte superior orienta a saída do ar. O sistema 'Inverter' permite inverter a posição dos defletores do rotor, e com isso, o sentido do fluxo do ar, o que se utiliza para limpar as folhas e pequenos ramos ou outros objetos aspirados pelo rotor.

C) NA CATEGORIA DE SOLUÇÕES DE GESTÃO AGRONÔMICA

NOVIDADE TÉCNICA

Simulador on-line para o manejo de máquinas e tratores

O simulador online da Claas para o manejo de colhedoras e tratores permite mostrar toda a variedade de comportamentos dinâmicos de uma máquina, em diferentes condições, através de uma tela de PC. O usuário pode trabalhar online em seu PC, simulando a gestão de uma complexa colhedora ou trator de forma independente dos tempos reais de uso. Com a ajuda de um processador de dados, dispositivos de controle virtual, controles e software, o simulador reproduz em grande escala as condições reais de funcionamento e processos de uma máquina. A representação do comportamento da máquina se faz através do sistema de informação e computador de bordo da Claas, na tela do PC.

Aplicação informática para a aquisição instantânea de peças de reposição de tratores e máquinas agrícolas Kramp Mobile

Sistema integrado de novas tecnologias que ajudam ao agricultor e ao concessionário a procurar e encontrar as peças de reposição necessárias, em qualquer lugar e em qualquer momento, podendo realizar a comprovação das peças necessárias e realizando o pedido sem perda de tempo. Adapta-se a qualquer dispositivo, com aceso a Internet, sem que se perca nenhum detalhe. Permite realizar buscas por filtros, por promoções, por marca, por nome de peça, por referência, por medidas ou por normas. Base de dados em atualização constante.

Gestão da fertilização orgânica da John Deere mediante sensor NIR

Oferece medida contínua do conteúdo de nutrientes, na distribuição de estercos líquidos. Com a informação do conteúdo de fertilizante orgânico, em combinação com dados da colheita obtidos, a tomada de amostras de solo, os mapas de rendimento e os dados de sensor de nitrogênio, o fornecimento de nutrientes pode ser otimizado. A velocidade do trator pode ser controlada com o sistema de gestão Trator-Implemento (TIM). O sensor de esterco líquido mede o conteúdo durante a aplicação 1.000 vezes por minuto. São feitas calibragens específicas do sensor de infravermelho próximo (NIR), segundo o tipo de fertilizante orgânico empregado. Atualmente, está disponível para esterco líquido suíno. Os valores são transmitidos ao controlador via CAN BUS, os nutrientes medidos são nitrogênio total, nitrato de amônia, fósforo e potássio, assim como matéria seca.

Captador-registrador de temperatura e vibrações, sem contato, para máquinas agrícolas TP Sens

Constituído por uma cobertura metálica rosqueada em sua parte inferior, para sua colocação em um depósito de óleo, ou em uma caixa de engrenagens, pode conter diferentes sensores. Não requer conexões físicas, nem para a alimentação, nem para a transmissão de dados. A versão apresentada permite detectar a temperatura e a aceleração em três eixos. Os sinais detectados se emitem mediante bluetooth ou WiFi padrão a uma aplicação no PC, ou a um tablet. No interior do módulo se dispõem de memória para o armazenamento de eventos, dados acessíveis para o operador autorizado, num período de três meses.

Serviço de correções GNSS Trimble CenterPoint RTX

Serviço que proporciona correções GNSS de alta precisão. Oferece uma cobertura mundial através de satélites geoestacionários, independentemente do lugar do mundo no qual se encontre o usuário. É acessível através dos sinais transmitidos pelos satélites geoestacionários com cobertura mundial. Isto permite trabalhar de forma completamente independente da disponibilidade de estações de referência RTK, ou da cobertura de radio UHF, ou Internet móvel. Oferece alta precisão de 3,5 cm em qualquer lugar do mundo e de forma constante e contínua, inclusive, se em algum momento perder a cobertura do satélite RTX (dois minutos desde a perda do sinal).❑

A VERSÃO DO UTV MAIS POTENTE DA CATEGORIA

Depois de apresentar modelos inovadores, como o quadriciclo Sportsman Touring 570 e o UTV RZR XP 1000, a Polaris, líder mundial no segmento de ATV (quadriciclo) e side-by-side (UTV), anuncia mais uma versão do UTV mais potente da categoria, agora com quatro lugares, o RZR XP 4 1000. O modelo visa atender as necessidades dos amantes de velocidade e que querem compartilhar momentos de adrenalina com familiares e amigos.

RZR XP 4 1000 2Assim como o RZR XP 1000, a versão de quatro lugares foi desenvolvida especificamente para atingir um excelente desempenho. O veículo é equipado com o novo motor ProStar 1000 Polaris, com 108 cv de potência, além de 999 cilindradas, tornando-se o maior e mais potente da categoria. Seguindo a mesma linha da última versão, o modelo tem o objetivo de aperfeiçoar a potência do motor ProStar, com 80% do pico de torque disponível a partir de 3500 rpm.

Este veículo também conta com braço de suspensão triplo transversal traseiro, proporcionando maior controle e uma condução mais suave. O modelo possibilita quase que flutuar sobre as erosões, oferecendo 25% a mais de distância do solo em relação aos outros veículos, com impressionantes 34,3 cm de altura.

Composto por quatro amortecedores Walker Evans, com tecnologia de agulha que evita a "pancada seca" (Position Sensitive Anti-Bot-

toming Needle Shocks), o conjunto vem equipado com dupla mola, tendo 45,7 cm de curso na traseira e 40,6 cm de curso na dianteira, proporcionando uma condução confortável em todos os terrenos. "Capaz de lidar com velocidades altas em terrenos extremamente acidentados, o sistema interage com as câmeras internas do amortecedor, permitindo a redução do impacto, aumento de resistência e melhoria do desempenho", conta Rodrigo Lourenço, diretor geral da Polaris na América do Sul.

Proporcionando o mesmo tipo de conforto encontrado na versão de dois lugares, o RZR XP 4 1000 conta com novos ajustes de assento e um descanso de pé exclusivo, além do novo volante projetado para oferecer mais comodidade na direção. Dentro do cockpit, os proprietários do RZR XP 4 1000 irão desfrutar de iluminação de piso em LED e um painel de instrumentos retro iluminado na cor azul, de fácil leitura, tanto na luz direta do sol como a noite. Para acomodar a necessidade de permanecer conectado, o modelo também dispõe de compartimento selado para smartphone que fornece visibilidade do visor e um porta-luvas com 50% mais capacidade em relação aos demais modelos RZR. O novo RZR XP 4 1000 chegará ao mercado brasileiro no primeiro trimestre de 2014 e com o preço público sugerido de R$ 114.990.❑

A COMPANHIA COM 59 ANOS DE HISTÓRIA

Com faturamento de US$ 3,2 bilhões em 2012, a Polaris desenvolve, produz e comercializa veículos off-road inovadores e de alta qualidade, incluindo quadriciclos (ATVs) e side-by-sides (UTVs). Com 59 anos de história, possui 5.300 funcionários diretos e está presente em mais de 130 países, com 11 subsidiárias (Alemanha, Austrália, Brasil, China, Espanha, França, Índia, Inglaterra, México, Noruega e Suécia). Atualmente seus produtos são distribuídos através de 1.600 revendedores nos Estados Unidos e por mais de 800 no restante do mundo.

A empresa norte-americana é líder mundial no segmento de ATVs e UTVs e detentora das marcas de motocicletas, Indian e Victory, de veículos elétricos, GEM e Goupil, além da homônima Polaris.

PRINCIPAIS CARACTERISTICAS

- Novo motor prostar 1000® com 108 cv
- Novo sistema de tração 4x4 sob demanda de alta performance
- Curva de torque plana
- Entre eixos maior para uma condução mais suave com 4 ocupantes
- Amortecedores exclusivos walker evans com sistema de agulha
- Fácil acerto dos amortecedores
- Novo chassis tubular que proporciona mais agilidade
- Assentos reposicionados mantendo o baixo centro de gravidade
- Nova cabine dianteira com 7 atualizações para mais conforto e conveniência
- Nova cabine para os passageiros traseiros: mais conforto em cada passeio

A Volvo

Caravana Siga Bem: 20 mil quilômetros de estradas

A Caravana Siga Bem 2013, patrocinada pela Volvo, percorreu mais de 20 mil quilômetros de rodovias brasileiras e passou por mais de 50 cidades em 19 estados com o objetivo de levar informação e lazer aos motoristas que rodam pelas estradas do país. Mais de 15 mil motoristas foram envolvidos nas atividades oferecidas pela caravana. "Mais do que ser uma oportunidade de contato direto com clientes e motoristas, a Caravana Siga Bem tem uma função social bastante importante, ao oferecer atividades de lazer, treinamentos e cuidados com a saúde aos motoristas", afirma Daniel Homem de Mello, gerente de marketing de caminhões da Volvo. Nos pontos de parada da Caravana os motoristas participaram de treinamentos de direção econômica e segura, palestras sobre exploração sexual de crianças, tomaram vacinas, fizeram testes de glicemia e pressão arterial e receberam orientações de cuidados com a saúde. Além disso, tiveram a oportunidade de cortar o cabelo, fazer massagem e participar de atividades de lazer como assistir a shows e peças de teatro.

A Volvo entregou três caminhões VM comemorativos aos 10 anos do modelo durante o período da Caravana aos vencedores da promoção "Compre e Concorra". Na próxima terça-feira, 14 de janeiro, será revelado o vencedor do concurso Caminhoneiro do Ano, que vai receber como prêmio um FH 460, o caminhão mais desejado por motoristas profissionais. Para participar do concurso, os motoristas responderam a testes de conhecimentos gerais sobre o Código Nacional de Trânsito, Mecânica, Comportamento Seguro e Cidadania, além das atividades práticas de direção econômica e segura.

www.volvo.com.br

A Volkswagen

Criou a Amarok Polar Expedition

O modelo foi equipado com pneus bigfoot especiais para a condução na neve e em temperaturas abaixo de -50°C. O veículo rodou por aproximadamente 16 mil quilômetros em 60 dias entre Moscou e Anadyr, na Rússia, entrando para o Guinness como a maior jornada em um local sem estradas dentro de um país.

Uma equipe de nove condutores atravessaram diversos tipos de terreno com o modelo, passando por locais de neve profunda e por um lago com uma camada de três metros de gelo. Além dos pneus especiais, a versão polar da Amarok foi equipada com GPS, iluminação exterior adicional, gaiola de armazenamento, entre outros.

O carro possui motor 2.0 litros a diesel, capaz de produzir 180 cavalos, e câmbio automático com sistema 4Motion, com tração permanente nas quatro rodas. A Amarok polar foi utilizada pela Volkswagen para divulgar a Olimpíada de Inverno de 2014, em Sochi, nas zonas rurais da Rússia– que representam dois terços do país.

www.volkswagen.com.br

A Renault

Celebra 15 anos de produção no Brasil

A Renault comemora 15 anos de produção no Brasil e em cada um dos 1,8 milhão de veículos produzidos, um motivo para celebrar. Primeira "newcomer" a acreditar no potencial do mercado brasileiro, sua relação com o país remonta à década de 60, quando os primeiros modelos Gordini e Interlagos circularam por suas ruas e estradas, produzidos sob licença pela Willis Overland. E, a partir da inauguração da sua primeira fábrica, dia 4 de dezembro de 1998, a Renault iniciou uma nova etapa em sua trajetória de sucesso, garantindo um lugar entre os principais fabricantes brasileiros de automóveis.

O Paraná, estado que acolheu e apoiou a iniciativa da implantação da Renault no Brasil, foi o local escolhido para sediar a nova planta, em São Jose dos Pinhais, região metropolitana, de Curitiba. Ali, em março de 1996 foi lançada a pedra fundamental, marcando o início das obras. Na ocasião, o então presidente do Grupo Renault, Louis Schweitzer e o presidente da Renault do Brasil, Pierre Poupel, estavam acompanhados de Viviane Senna, que veio prestigiar a justa homenagem preparada pela Renault ao seu irmão, o piloto Ayrton Senna, dando nome ao complexo industrial.

Ao longo desses 15 anos, o Complexo Ayrton Senna precisou adaptar-se ao ritmo de crescimento do mercado e da própria marca. Somados os investimentos iniciais até os mais recentes, foram aplicados na operação brasileira cerca de R$ 6 bilhões. Os investimentos mais recentes, destinados ao aumento da capacidade de produção, somaram R$ 500 milhões (de um total de 1,5 bilhão para o período 2010-2015).

www.renault.com.br

A Fiat

A primeira fábrica de automóveis do país a obter a ISO 50001

A Fiat é a primeira fábrica de automóveis do país a obter a ISO 50001, de gestão de energia. Para conquistar a certificação, a empresa investiu na disseminação de tecnologias e práticas para a melhoria do desempenho energético em todos os seus processos de produção, desde o projeto até a montagem final. Para cada veículo produzido, a redução do consumo de energia chegou a 57% desde 1994. Nos últimos cinco anos, os investimentos diretos em gestão ambiental e energia ultrapassaram R$ 30 milhões, além de recursos indiretos que resultaram em melhorias técnicas.

Na planta de Betim, a maior da Fiat Chrysler no mundo, são utilizadas diversas fontes de energia: elétrica, ar comprimido, vapor, água superaquecida, gás natural e fosseis. Atualmente, 99% da energia elétrica usada vem de fontes renováveis (predominantemente hidráulica), incluindo os painéis solares fotovoltaicos instalados na fábrica, que são capazes de gerar cerca de 19,5 mil kW/ano, utilizados para acender lâmpadas. Uma importante ferramenta para a mobilização dos empregados na conquista da ISO 50001 foi a metodologia do World Class Manufacturing (WCM), adotada por todas as empresas do Grupo Fiat no mundo para melhorar a eficiência da produção e eliminar perdas e desperdícios.

www.fiat.com.br

AVALIAÇÃO DE TRATORES USADOS

O MERCADO PRECISA DE INFORMAÇÕES SOBRE AS AVALIAÇÕES DE MÁQUINAS E TRATORES USADOS E, UM FATOR PRIMORDIAL PARA ISSO, É SABER O PREÇO MÉDIO DE VENDA NACIONAL DO MODELO NOVO. PARA UMA MELHOR AVALIAÇÃO É PRECISO QUE ESTEJA COM REVISÕES EM DIA, CARIMBADAS 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. SÃO AVALIADAS A EXISTÊNCIA DA CABINE E SEU ASPECTO EXTERIOR. ESTES PREÇOS SÃO ORIENTATIVOS, PODENDO SER MENORES, POR SUA DETERIORAÇÃO OU MAIORES PELA INCORPORAÇÃO DE ELEMENTOS, COMO O AR CONDICIONADO E OUTROS OPCIONAIS.

Agrale												
Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
4100 4X4	15 cv	32.650	26.120	23.508	21.157	19.041	18.089	17.185	16.326	15.509	15.199	14.895
4118.4 4X4	15 cv	35.275	28.220	25.398	22.858	20.572	19.544	18.567	17.638	16.756	16.421	16.093
4230.4 4X4	30 cv	42.893	34.314	30.883	27.795	25.015	23.764	22.576	21.447	20.375	19.968	19.568
5075.4 4X4 COMPACT SUPER REDUTOR	75 cv	70.276	56.221	50.599	45.539	40.985	38.936	36.989				
5065.4 4X4 COMPACT SUPER REDUTOR	65 cv	77.981	62.385	56.146	50.532	45.479	43.205	41.044				
5085.4 SUPER REDUTOR	85 cv	79.261	63.409	57.068	51.361	46.225	43.914	41.718	39.632	37.651	36.898	36.160
5085.4 ARROZEIRO INVERSOR	85 cv	81.491	65.193	58.674	52.806	47.526	45.149	42.892	40.747	38.710	37.936	37.177
BX 6110 4X4	105 cv	95.173	76.138	68.525	61.672	55.505	52.730	50.093	47.589	45.209	44.305	43.419
BX 6150 4X4 CH	105 cv	123.835	99.068	89.161	80.245	72.221	68.610	65.179	61.920	58.824	57.648	56.495
BX 6180 4X4 CH	168 cv	135.976	108.781	97.903	88.112	79.301	75.336	71.569	67.991	64.591	63.299	62.034
Case IH												
Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
FARMALL 60 4X4 PLATAFORMADO	80 cv	70.215	56.172	50.555								
FARMALL 80 4X4 CABINADO	80 cv	93.127	74.502	67.051	60.346	54.312	51.596	49.016	46.565			
FARMALL 95 4X4 CABINADO	95 cv	103.919	83.135	74.822	67.340	60.606	57.575	54.697	51.962			
MAXXUM 110 PLATAFORMADO IMPORTADO	110 cv	115.083	92.066	82.860	74.574	67.116	63.761	60.573	57.544			
MAXXUM 110 CABINADO IMPORTADO	110 cv	126.004	100.803	90.723	81.651	73.486	69.811	66.321	63.005			
MAXXUM 125 PLATAFORMADO IMPORTADO	125 cv	127.208	101.766	91.590	82.431	74.188	70.478	66.954	63.607			
MAXXUM 125 CABINADO IMPORTADO	125 cv	138.129	110.503	99.453	89.508	80.557	76.529	72.703	69.067			
MAXXUM 135 SPS CABINADO	135 cv	150.796	120.637	108.573	97.716	87.944	83.547	79.370				
MAXXUM 150 SPS CABINADO	150 cv	161.521	129.217	116.295	104.666	94.199	89.489	85.015				
MAXXUM 165 SPS CABINADO	165 cv	167.728	134.182	120.764	108.688	97.819	92.928	88.282				
MAXXUM 180 SPS CABINADO	180 cv	178.956	143.165	128.848	115.963	104.367	99.149	94.191				
PUMA 205 CABINADO	197 cv	231.224	184.979	166.481								
PUMA 225 CABINADO	213 cv	242.220	193.776	174.398								
MAGNUM 235 CABINADO	235 cv	271.381	217.105	195.394	175.855							
MAGNUM 260 CABINADO	260 cv	296.316	237.053	213.348	192.013							
MAGNUM 290 CABINADO	290 cv	313.391	250.713	225.642	203.077							
MAGNUM 315 CABINADO	315 cv	325.953	260.762	234.686	211.218							
MAGNUM 340 CABINADO	340 cv	354.286	283.429	255.086	229.577							
STEIGER 450 IMPORTADO	457 cv	527.577	422.062	379.855								
STEIGER 550 IMPORTADO	558 cv	652.701	522.161	469.945								
Bundy												
Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
BDY 10540 4X4 TURBO PLATAFORMADO	105 cv	ND	59.261	53.335								

BDY 2540 4X4 STANDARD PLATAFORMADO	25 cv			18.294	16.465							
BDY 2840 4X4 STANDARD PLATAFORMADO	28 cv	ND	22.896	20.606	18.546							
BDY 5040 4X4 CAFETEIRO	50 cv	ND	34.479	31.031	27.928							
BDY 5040 4X4 STANDARD PLATAFORMADO	50 cv	ND	31.576	28.418	25.577							
BDY 7540 4X4 TURBO CABINADO	75 cv	ND	49.923	44.931	40.438							
BDY 7540 4X4 STANDARD PLATAFORMADO	75 cv	ND	43.249	38.924	35.032							
BDY 8540 4X4 TURBO PLATAFORMADO	85 cv	ND	48.337	43.503	39.153							
BDY 9040 4X4 STANDARD	90 cv	ND	53.874	48.487	43.638							

John Deere

Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
5055E 4X2	55 cv	53.838	43.070	38.763	34.887							
5055E 4X4	55 cv	55.520	44.416	39.974	35.977							
5065E 4X2	65 cv	63.011	50.409	45.368	40.831							
5065E 4X4	65 cv	67.072	53.658	48.292	43.463							
5075E 4X2	75 cv	73.188	58.550	52.695	47.426	42.683						
5425N 4X4 ESTREITO	78 cv	74.365	59.492	53.543	48.189							
5078E 4X2	78 cv	75.643	60.514	54.463	49.017							
5075E 4X4	75 cv	76.177	60.942	54.847	49.363	44.426						
5078E 4X4	78 cv	78.694	62.955	56.660	50.994	45.894						
5085E 4X2	85 cv	82.727	66.182	59.563	53.607							
5090E 4X4	90 cv	86.727	69.382	62.443	56.199	50.579						
5085E 4X4	85 cv	87.784	70.227	63.204								
6110D 4X4 CABINADO IMPORTADO	107 cv	102.493	81.994	73.795	66.415							
6110E 4X4 SYNCROPLUS PLATAFORMADO	110 cv	110.118	88.094	79.285	71.356							
6110E 4X4	110 cv	114.789	91.831	82.648	74.383	66.945						
6125D 4X4 CABINADO IMPORTADO	125 cv	118.603	94.882	85.394	76.855							
6125E 4X4	125 cv	125.563	100.450	90.405	81.365	73.228						
6110E 4X4 POWERQUAD PLATAFORMADO	110 cv	127.755	102.204	91.984	82.785							
6125E 4X4 SYNCROPLUS PLATAFORMADO	125 cv	135.065	108.052	97.247	87.522							
6125E 4X4 POWERQUAD PLATAFORMADO	125 cv	147.781	118.225	106.402	95.762							
7195J 4X4 POWERQUAD PLUS C/RED DUTH	195 cv	194.299	155.439	139.895	125.906							
7195J 4X4 POWERQUAD CABINADO	195 cv	225.955	180.764	162.688	146.419							
7210J 4X4 POWERQUAD CABINADO	210 cv	245.977	196.782	177.103	159.393							
7210J 4X4 POWERQUAD CAB.DUPLADO	210 cv	251.014	200.811	180.730	162.657	146.391						
7225J 4X4 POWERQUAD CAB.DUPLADO	225 cv	280.545	224.436	201.992	181.793	163.614						
8260R 4X4 APS CABINADO	260 cv	444.169	355.335	319.802	287.822							
8335R 4X4 APS CABINADO	335 cv	497.025	397.620	357.858	322.072							
9410R 4X4 ARTICULADO	410 cv	518.222	414.578									
9460R 4X4 ARTICULADO	460 cv	579.297	463.438									
9510R 4X4 ARTICULADO	510 cv	635.409	508.327									
9560R 4X4 ARTICULADO	560 cv	697.527	558.022									

Landini

Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
MISTRAL DT 40 4X4 PLATAFORMADO	35 cv	36.831	29.465	26.518	23.866	21.480	20.406	19.386	18.416	17.495		
MISTRAL DT 45 4X4 PLATAFORMADO	44 cv	38.817	31.054	27.948	25.153	22.638	21.506	20.431	19.409	18.439		
MISTRAL DT 50 4X4 PLATAFORMADO	47 cv	40.141	32.113	28.902	26.011	23.410	22.240	57.000	54.150	51.443		
TECHNOFARM DT 60 4X4	58 cv	40.223	32.178	28.961	26.065	23.458	22.285	68.000	64.600	61.370		
MISTRAL DT 55 4X4 PLATAFORMADO	54 cv	42.126	33.701	30.331	27.298	24.568	23.339	64.000	60.800	57.760		
TECHNOFARM R 60 4X2	58 cv	42.792	34.234	30.810	27.729	24.956	23.708	65.000	61.750	58.663		
MISTRAL DT 50 4X4 CABINADO	47 cv	49.168	39.334	35.401	31.861	72.000	68.400	64.980	61.731	58.644		
TECHNOFARM DT 75 4X4	68 cv	50.191	40.153	36.138	32.524	85.000	80.750	76.713	72.877	69.233		
MISTRAL DT 55 4X4 CABINADO	54 cv	51.154	40.923	36.831	33.148	29.833	28.341	26.924	25.578	24.299		
TECHNOFARM DT 85 4X4 PLATAFORMADO	85 cv	66.521	53.217	47.895	43.106	38.795	36.855	35.013	33.262	31.599		
GOLBALFARM 100 4X4	97 cv	72.306	57.845	52.060	46.854	42.169	40.060	38.057	36.155			
REX 80 F 4X2	75 cv	80.444	64.355	57.920								
REX 80 F 4X4	75 cv	83.598	66.878	60.191								
LANDPOWER 180 4X4 CABINADO	180 cv	84.949	67.959	61.163	55.047	49.542	47.065	44.712	42.476			

LANDPOWER 140 4X4 PLATAFORMADO	140 cv	110.123	88.098	79.289	71.360	64.224	61.013	57.962	55.064	52.311		
LANDPOWER 165 4X4 PLATAFORMADO	165 cv	116.879	93.503	84.153	75.738	68.164	64.756	61.518	58.442	55.520		
LANDPOWER 140 4X4 CABINADO	140 cv	121.475	97.180	87.462	78.716	70.844	67.302	63.937	60.740	57.703		
LANDPOWER 180 4X4 PLATAFORMADO	180 cv	125.457	100.366	90.329	81.296	73.167	69.508	66.033	62.731			
LANDPOWER 165 4X4 CABINADO	165 cv	128.440	102.752	92.477	83.229	74.906	71.161	67.603	64.223	61.012		

Massey Ferguson

Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
MF 255F 4X2 COMPACTO	50 cv	44.071	35.257	31.731	28.558	25.702	24.417	23.196	22.036	20.935	20.516	20.106
MF 255F 4X4 COMPACTO	50 cv	48.396	38.717	34.845	31.361	28.225	26.813	25.473	24.199	22.989	22.529	22.079
MF 250XE 4X2 ADVANCED	50 cv	50.272	40.218	36.196	32.576	29.319	27.853	26.460	25.137	23.880	23.403	22.935
MF 255 4X2 ADVANCED	55 cv	52.268	41.814	37.633	33.870	30.483	28.959	27.511	26.135	24.828	24.332	23.845
MF 250XF 4X2 COMPACTO	50 cv	53.404	42.723	38.451	34.606	31.145	29.588	28.109	26.703	25.368	24.861	24.363
MF 250XE 4X4 ADVANCED	50 cv	55.376	44.301	39.871	35.884	32.295	30.681	29.146	27.689	26.305	25.779	25.263
MF 255 4X4 ADVANCED	55 cv	55.679	44.543	40.089	36.080	32.472	30.848	29.306	27.841	26.449	25.920	25.401
MF 250XF 4X4 COMPACTO	50 cv	58.887	47.110	42.399	38.159	34.343	32.626	30.994	29.445	27.973	27.413	26.865
MF 2625 4X4 PLATAFORMADO	62 cv	65.519	52.415									
MF 4265 4X2 COMPACTO PLATAFORMADO	65 cv	71.982	57.586	51.827	46.644	41.980	39.881	37.887	26.000			
MF 4265 4X2 PLATAFORMADO	65 cv	75.771	60.617	54.555	49.100	44.190	41.980	39.881	28.000			
MF 4265 4X4 COMPACTO PLATAFORMADO	65 cv	77.932	62.346	56.111	50.500	45.450	43.177	41.019	38.968			
MF 4283 4X2 COMPACTO PLATAFORMADO	85 cv	78.612	62.890	56.601	50.941	45.847	43.554	41.376	39.308			
MF 4283 4X2 PLATAFORMADO	85 cv	80.506	64.405	57.964	52.168	46.951	44.604	42.373	40.255			
MF 4275 4X2 COMPACTO PLATAFORMADO	75 cv	83.421	66.737	60.063	54.057	48.651	46.219	43.908	41.712			
MF 4283 4X4 COMPACTOPLATAFORMADO	85 cv	85.725	68.580	61.722	55.550	49.995	47.495	45.120	36.000			
MF 4275 4X2 PLATAFORMADO	75 cv	87.393	69.914	62.923	56.631	50.968	48.419	45.998	38.000			
MF 4290 4X2PLATAFORMADO	95 cv	88.276	50.000	45.000	40.500	36.450	34.628	32.896	31.251			
MF 4275 4X4 COMPACTO PLATAFORMADO	75 cv	91.356	73.085	65.776	59.199	53.279	50.615	48.084	45.680			
MF 4265 4X4 PLATAFORMADO	65 cv	92.545	74.036	66.632	59.969	53.972	51.274	48.710	42.000			
MF 4283 4X4 PLATAFORMADO	85 cv	92.545	74.036	66.632	59.969	53.972	51.274	48.710	45.000			
MF 4290 4X2 CABINADO	95 cv	97.564	78.051	70.246	63.221	56.899	54.054	51.352	42.000			
MF 4275 4X4 PLATAFORMADO	75 cv	97.579	78.063	70.257	63.231	56.908	54.063	51.360	45.000			
MF 4283 4X2 CABINADO	85 cv	99.449	79.559	71.603	64.443	57.999	55.099	52.344	49.727			
MF 4290 4X4 PLATAFORMADO	95 cv	101.185	80.948	72.853	65.568	59.011	56.061	53.258	50.595			
MF 4291 4X2 PLATAFORMADO	105 cv	104.062	83.250	74.925	67.432	60.689	57.655	54.772	52.033			
MF 4292 4X2 PLATAFORMADO	110 cv	107.778	62.000	55.800	50.220	45.198	42.938	40.791	38.752			
MF 4275 4X2 CABINADO	75 cv	109.217	87.374	78.636	70.773	63.695	60.511	57.485	47.000			
MF 4290 4X4 CABINADO	95 cv	109.636	87.709	78.938	71.044	63.940	60.743	57.706	54.820			
MF 4283 4X4 CABINADO	85 cv	112.028	89.622	80.660	72.594	65.335	62.068	58.965	56.016			
MF 4291 4X2 CABINADO	105 cv	113.353	90.682	81.614	73.453	66.107	62.802	59.662	56.679			
MF 4291 4X2 CABINADO	105 cv	116.140	92.912	83.621	75.259	67.733	64.346	61.129	58.072			
MF 4292 4X4 PLATAFORMADO	110 cv	117.089	93.671	84.304	75.874	68.286	64.872	61.628	50.000			
MF 4275 4X4 CABINADO	75 cv	121.953	97.562	87.806	79.026	71.123	67.567	64.188	60.979			
MF 4297 4X4 PLATAFORMADO	120 cv	122.644	98.115	88.304	79.473	71.526	67.950	64.552	61.325			
MF 4291 4X4 CABINADO	105 cv	125.431	100.345	90.310	81.279	73.151	69.494	66.019	62.718			
MF 4292 4X2 CABINADO	110 cv	130.077	104.062	93.655	84.290	75.861	72.068	68.464	65.041			
MF 4292 4X4 CABINADO	110 cv	139.368	111.494	100.345	90.310	81.279	77.215	73.355	69.687			
MF 7140 4X4 PLATAFORMADO	140 cv	141.226	112.981	101.683	91.514	82.363	78.245	74.333				
MF 4297 4X4 CABINADO	120 cv	147.730	118.184	106.366	95.729	86.156	81.848	77.756	73.868			
MF 7150 4X4 PLATAFORMADO	150 cv	157.951	126.361	113.725	102.352	92.117	87.511	83.136				
MF 7170 4X4 PLATAFORMADO	170 cv	167.390	133.912	120.521	108.469	97.622	92.741	88.104				
MF 7140 4X4 CABINADO	140 cv	168.171	134.537	121.083	108.975	98.077	93.173	88.515				
MF 7150 4X4 CABINADO	150 cv	170.958	136.766	123.090	110.781	99.703	94.718	89.982				
MF 7180 4X4 PLATAFORMADO	180 cv	172.035	137.628	123.865	111.479	100.331	95.314	90.549				
MF 7170 4X4 CABINADO	170 cv	177.452	141.962	127.765	114.989	103.490	98.316	93.400				
MF 7140 4X4 ESPACIAL	140 cv	183.274	146.619	131.957	118.762	106.885	101.541	96.464				
MF 7180 4X4 CABINADO	180 cv	183.966	147.173	132.456	119.210	107.289	101.925	96.828				
MF 7350 4X4 CABINADO	150 cv	185.824	148.659	133.793	120.414	108.373	102.954	97.806				
MF 7150 4X4 ESPECIAL	150 cv	192.669	154.135	138.722	124.850	112.365	106.746	101.409				

MF 7370 4X4 CABINADO	170 cv	200.690	160.552	144.497	130.047	117.042	111.190	105.631				
MF 7170 4X4 ESPECIAL	170 cv	202.949	162.359	146.123	131.511	118.360	112.442	106.820				
MF 7180 4X4 ESPECIAL	180 cv	212.284	169.827	152.844	137.560	123.804	117.614	111.733				
MF 7390 4X4 CABINADO	190 cv	219.273	175.418	157.877	142.089	127.880	121.486	115.412				
MF 7415 4X4 CABINADO	215 cv	227.635	182.108	163.897	147.507	132.757	126.119	119.813				
MF 8670 4X4 CABINADO IMPORTADO	320 cv	445.978	356.782	321.104	288.994	260.094	247.090	234.735				
MF 8690 4X4 CABINADO IMPORTADO	370 cv	515.662	412.530	371.277	334.149	300.734	285.697	271.413				

New Holland

Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
TT 3840 4X4 SEMI PLATAFORMADO	55 cv	61.632	49.306	44.375	39.938	35.944	34.147	32.439	30.817	29.276	28.691	
TT 3840F 4X4 ESTREIRO SEMI PLAT.	55 cv	61.632	49.306	44.375	39.938	35.944	34.147	32.439	30.817	29.276	28.691	
TL 60 4X2 EXITUS PLATAFORMADO	65 cv	62.101	49.681	44.713	40.241	36.217	34.406	32.686	31.052	29.499	28.909	26.000
TD 75F 4X4 PLATAFORMADO	73 cv	64.237	51.390	46.251		-	-	-	-	-	-	
TL 60 4X4 EXITUS PLATAFORMADO	65 cv	66.531	53.225	47.902	43.112	38.801	36.861	35.018	33.267	31.604	30.971	27.000
TT 4030 4X4 SEMI PLATAFORMADO	75 cv	69.267	55.414	49.872	44.885	40.397	38.377	36.458	34.635	32.903	32.245	
TL 75 4X2 EXITUS PLATAFORMADO	75 cv	69.508	55.606	50.046	45.041	40.537	38.510	36.585	34.755	33.018	32.357	29.000
TD 65F 4X4 PLATAFORMADO	66 cv	72.364	57.891	52.102								
TT 3880F 4X4 ESTREITO SEMI PLAT.	75 cv	72.480	57.984	52.186	46.967	42.270	40.157	38.149	36.242	34.429	33.741	
TL 60 4X2 EXITUS CABINADO	65 cv	73.550	58.840	52.956	47.660	42.894	40.750	38.712	36.777	34.938	34.239	33.554
TL 60 4X4 EXITUS CABINADO	65 cv	78.254	62.603	56.343	50.709	45.638	43.356	41.188	39.129	37.172	43.000	42.140
TL 75 4X4 EXITUS PLATAFORMADO	75 cv	79.372	63.498	57.148	51.433	46.290	43.975	41.776	39.688	37.703	36.949	36.210
TL 85 4X2 EXITUS CABINADO	88 cv	80.432	64.346	57.911	52.120	46.908	44.563	42.334	40.218	38.207	37.443	36.694
TL 95 4X2 EXITUS PLATAFORMADO	103 cv	89.066	71.253	64.128	57.715	51.943	49.346	46.879	44.535	42.308	41.462	40.633
TL 85 4X4 EXITUS PLATAFORMADO	88 cv	89.521	71.617	64.455	58.010	52.209	49.598	47.118	44.762	42.524	41.674	40.840
TL 85 4X2 EXITUS CABINADO	88 cv	89.975	71.980	64.782	58.304	52.473	49.850	47.357	44.989	42.740	41.885	41.047
TS6 120 4X4 CABINADO	118 cv	91.615	73.292	65.963								
TS 6000 4X4 CANAVIEIRO	91 cv	97.938	78.350	70.515	63.464	57.117	54.262	51.548	48.971			
TL 95 4X4 EXITUS PLATAFORMADO	103 cv	98.445	78.756	70.880	63.792	34.000	32.300	30.685	29.151	27.693	27.139	26.597
7630 4X4	103 cv	98.779	79.023	71.121	64.009	43.000	40.850	38.808	36.867	35.024	34.323	33.637
TL 95 4X2 EXITUS CABINADO	103 cv	101.335	81.068	72.961	65.665	59.099	56.144	53.336	50.670	28.000	27.440	26.891
TL 85 4X4 EXITUS CABINADO	88 cv	101.335	81.068	72.961	65.665	59.099	56.144	53.336	50.670	31.000	30.380	29.772
TS 6020 4X4 PLATAFORMADO	111 cv	105.641	84.513	76.062	68.455	61.610	58.529	55.603	52.823			
8030 4X4	123 cv	109.220	87.376	78.638	70.775	63.697	60.512	57.487	54.612	51.882	50.844	49.827
TL 95 4X4 EXITUS CABINADO	103 cv	110.424	88.339	79.505	71.555	64.399	61.179	58.120	55.214	27.000	26.460	25.931
TS 6020 4X4 CABINADO	111 cv	114.414	91.531	82.378	74.140	66.726	63.390	60.220	41.000			
TS 6040 4X4 PLATAFORMADO	132 cv	114.781	91.825	82.642	74.378	66.940	63.593	60.414	57.393			
TS 6040 4X4 CABINADO	132 cv	127.351	101.881	91.693	82.523	74.271	70.558	67.030	63.678			
TM 7010 4X4 PLATAFORMADO	141 cv	131.395	105.116	94.604	85.144	76.630	72.798	69.158	65.700			
TK 4060 ESTEIRA PLATAF. BI-PARTIDA	101 cv	134.684	107.747	96.972								
TM 7020 4X4 PLATAFORMADO	149 cv	143.287	114.630	103.167	92.850	83.565	79.387	75.417	71.647			
TM 7010 4X4 EXITUS CABINADO	141 cv	145.429	116.343	104.709	94.238	84.814	80.573	76.545	72.718			
TM 7020 4X4 EXITUS CABINADO	149 cv	152.739	122.191	109.972	98.975	89.077	84.624	80.392	76.373			
TM 7010 4X4 SPS CABINADO	141 cv	153.215	122.572	110.315	99.283	89.355	84.887	80.643	76.611			
TM 7040 4X4 PLATAFORMADO	180 cv	161.978	129.582	116.624	104.962	94.466	89.742	85.255	80.992			
TM 7020 4X4 SPS CABINADO	149 cv	165.287	132.230	119.007	107.106	96.395	91.576	86.997	82.647			
TM 7040 4X4 EXITUS CABINADO	180 cv	171.104	136.883	123.195	110.875	99.788	94.798	90.059	85.556			
TM 7040 4X4 SPS CABINADO	180 cv	181.777	145.422	130.879	117.791	106.012	100.712	95.676	90.892			
T7.240 4X4	234 cv	248.831	199.065	179.158	161.242							
T7.245 4X4	242 cv	259.627	207.702	186.931	168.238							
T8.270 4X4 IMPORTADO	265 cv	304.006	243.205	218.884	196.996							
T8.295 4X4 IMPORTADO	286 cv	312.640	250.112	225.101	202.591							
T8.325 4X4 IMPORTADO	313 cv	333.089	266.471	239.824	215.842							
T8.355 4X4 IMPORTADO	307 cv	343.541	274.833	247.350	222.615							
T8.385 4X4 IMPORTADO	335 cv	358.991	287.193	258.474	232.626							
T9.450 4X4 IMPORTADO	446 cv	516.779	413.423	372.081								
T9.505 4X4 IMPORTADO	502 cv	581.666	465.333	418.800								
T9.560 4X4 IMPORTADO	557 cv	620.737	496.590	446.931								

T9.615 4X4 IMPORTADO	613 cv	710.281	568.225	511.402								
T9.670 4X4 IMPORTADO	669 cv	775.168	620.134	558.121								

Valtra

Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
A 550 4X2 PLATAFORMADO	50 cv	48.138	38.510	34.659	31.193	28.074	26.670					
A 550 4X4 PLATAFORMADO	50 cv	55.233	44.186	39.768	35.791	32.212	30.601					
BF 65 4X2 PLATAFORMADO S/TOLDO	66 cv	63.387	50.710	45.639	41.075	36.967	35.119	33.363				
BF 75 4X2 PLATAFORMADO S/TOLDO	77 cv	63.970	51.176	46.058	41.453	37.307	35.442	33.670				
BF 65 4X4 PLATAFORMADO S/TOLDO	66 cv	65.790	52.632	47.369	42.632	38.369	36.450	34.628				
A 650 4X2 PLATAFORMADO	66 cv	66.771	53.417	48.075	43.268	38.941	36.994					
A 750 4X4 PLATAFORMADO	78 cv	68.235	54.588	49.129	44.216	39.795	37.805					
BF 75 4X4 PLATAFORMADO S/TOLDO	77 cv	69.600	55.680	50.112	45.101	40.591	38.561	36.633				
A 850 4X2 PLATAFORMADO	85 cv	71.348	57.078	51.371	46.234	41.610	39.530					
A 660 4X4 PLATAFORMADO	66 cv	71.604	57.283	51.555	46.399	41.759	39.671					
A 950 4X2 PLATAFORMADO	95 cv	75.911	60.729	54.656	49.190	44.271	42.058					
A 750 4X4 PLATAFORMADO	75 cv	76.230	60.984	54.886	49.397	44.457	42.234					
A 850 4X4 PLATAFORMADO	85 cv	82.656	66.125	59.512	53.561	48.205	45.795					
A 950 4X4 PLATAFORMADO	95 cv	82.735	66.188	59.569	53.612	48.251	45.838					
BM 100 4X2 PLATAFORMADO	106 cv	94.920	75.936	68.342	61.508	55.357	52.589	49.960	47.462	45.089	51.000	49.980
BM 100 4X4 PLATAFORMADO	106 cv	100.357	80.286	72.257	65.031	58.528	55.602	52.822	50.181	47.672	53.000	51.940
BM 110 4X2 PLATAFORMADO	116 cv	102.975	82.380	74.142	66.728	60.055	57.052	54.200	51.490	48.915	56.000	54.880
BM 110 4X4 PLATAFORMADO	116 cv	109.084	87.267	78.540	70.686	63.618	60.437	57.415	54.544	51.817	62.000	60.760
BM 100 4X2 CABINADO	106 cv	114.636	91.709	82.538	74.284	66.856	63.513	60.337	57.320	54.454	64.000	62.720
BM 125i 4X4 PLATAFORMADO	135 cv	119.553	95.642	86.078	77.470	69.723	66.237	62.925	59.779	56.790	77.000	75.460
BM 100 4X4 CABINADO	106 cv	120.093	96.074	86.467	77.820	70.038	66.536	63.210	60.049	57.047	81.000	79.380
BM 110 4X2 CABINADO	116 cv	122.711	98.169	88.352	79.517	71.565	67.987	64.587	61.358	58.290	85.000	83.300
BM 110 4X4 CABINADO	116 cv	128.819	103.055	92.750	83.475	75.127	71.371	67.802	64.412	61.192	59.968	58.768
BM 125i 4X4 CABINADO	135 cv	143.313	114.650	103.185	92.867	83.580	79.401	75.431	71.660	68.077	66.715	65.381
BH 145 4X4 PLATAFORMADO	153 cv	145.678	116.542	104.888	94.399	84.959	80.711	76.676	72.842	69.200	67.816	66.460
BH 165 4X4 PLATAFORMADO	174 cv	149.366	119.493	107.544	96.789	87.110	82.755	78.617	74.686	70.952	69.533	68.142
BH 180 4X4 PLATAFORMADO	189 cv	152.132	121.706	109.535	98.582	88.723	84.287	80.073	76.069	72.266	70.820	69.404
BH 145 4X4 CABINADO	153 cv	165.413	132.330	119.097	107.188	96.469	91.645	87.063	82.710	78.574	77.003	75.463
BH 165 4X4 CABINADO	174 cv	169.801	135.841	122.257	110.031	99.028	94.077	89.373	84.904	80.659	79.046	77.465
BH 180 4X4 CABINADO	189 cv	173.868	139.094	125.185	112.666	101.400	96.330	91.513	86.938	82.591	80.939	79.320
BH 185i 4X4 CABINADO	200 cv	180.793	144.634	130.171	117.154	105.438	100.167	95.158	90.400	85.880	84.163	82.479
BH 205i 4X4 CABINADO	210 cv	189.012	151.210	136.089	122.480	110.232	104.720	99.484	94.510	89.784	87.989	86.229
BT 150 4X4 CABINADO	150 cv	193.622	154.898	139.408	125.467	112.920						
BT 170 4X4 CABINADO	170 cv	200.998	160.798	144.719	130.247	117.222						
BT 190 4X4 CABINADO	190 cv	227.736	182.189	163.970	147.573	132.816						
BT 210 4X4 CABINADO	215 cv	243.411	194.729	175.256	157.730	141.957						
S 293 4X4 CABINADO IMPORTADO	294 cv	301.104	240.883	216.795								
S 353 4X4 CABINADO IMPORTADO	345 cv	352.417	281.934	253.740								
MT 765C CHALLENGER ESTEIRA IMPORTADO	320 cv	358.351	286.681	258.013								

Tramontini

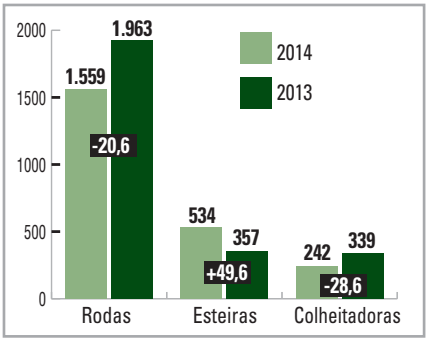
Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
1532 4X2 PLATAFORMADO	32 cv	45.251	36.201	32.581	29.323	26.390	25.071	23.817	22.626			
3230 4X2 PLATAFORMADO	32 cv	52.081	41.665	37.498	33.748							
T3230 SB 4X4 PLATAFORMADO	32 cv	53.165	42.532	38.279	34.451	31.006	29.456					
1550 4X2 PLATAFORMADO	50 cv	56.582	45.266	40.739	36.665	32.999	31.349	29.781	28.292			
T1640 SC 4X2 PLATAFORMADO	40 cv	57.653	46.122	41.510								
5045 4X2 PLATAFORMADO	50 cv	60.942	48.754	43.878	39.490							
T5045 SB 4X4 PLATAFORMADO	50 cv	61.899	49.519	44.567	40.111	36.099	34.295					
T8075 4X2 PLATAFORMADO	80 cv	74.890	59.912	53.921	48.529							
T8075 4X4 PLATAFORMADO	80 cv	83.291	66.633	59.970	53.973							
T8075 4X4 CABINADO	80 cv	101.588	81.270	73.143	65.829							

PRIMEIRO TRIMESTRE DE 2014

Fonte: ANFAVEA

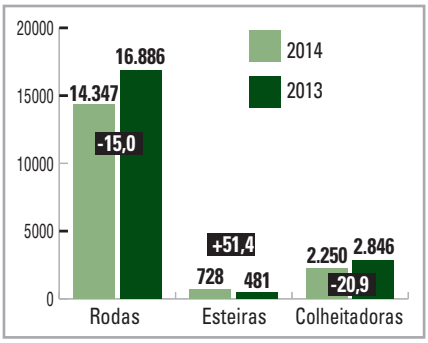
EXPORTAÇÃO 2014

Autoveículos e Máquinas Agrícolas Automatomotrizes Exportações em valores	
	US$ mil
Março 2014	988.005
Fevereiro 2014	1.017.533
Março 2014 / Fevereiro 2014	-2,9%
Março 2013	1.340.441
Março 2014 / Março 2013	-26,3%
Janeiro-Março 2014	2.903.406
Janeiro-Março 2013	3.429.119
Janeiro-Março 2014 / Janeiro-Março 2013	-15,3%
Abril 2013 / Março 2014	16.035,9
Abril 2012 / Março 2013	14.494,8



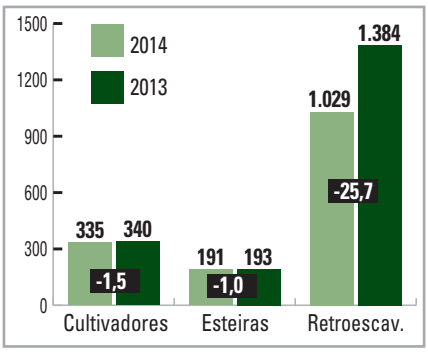
PRODUÇÃO 2014

Autoveículos	
	Unidades
Março 2014	271.217
Fevereiro 2014	281.452
Março 2014 / Fevereiro 2014	-3,6%
Março 2013	329.903
Março 2014 / Março 2013	-17,6%
Janeiro-Março 2014	789.855
Janeiro-Março 2013	862.041
Janeiro-Março 2014 / Janeiro-Março 2013	-8.4%
Abril 2013 / Março 2014	3.640,2
Abril 2012 / Março 2013	3.521,7



VENDAS INTERNAS

Unidades por trimestre	Rodas 2014 / 2013	Colheidatoras 2014 / 2013
Agrale S.A.	466 / 518	-
Case CNH	667 / 849	225 / 385
New Holland CNH	2.330 / 2.841	528 / 754
Massey Ferguson (AGCO)	2.797 / 3.365	223 / 287
John Deere	2.078 / 2.969	946 / 993
Valtra	2.532 / 3.369	90 / 113
Outras empresas	469 / 570	-
Total	**11.339 / 14.481** -21,7%	**2.012 / 2.532** -20,5%



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: Vía boleto bancário

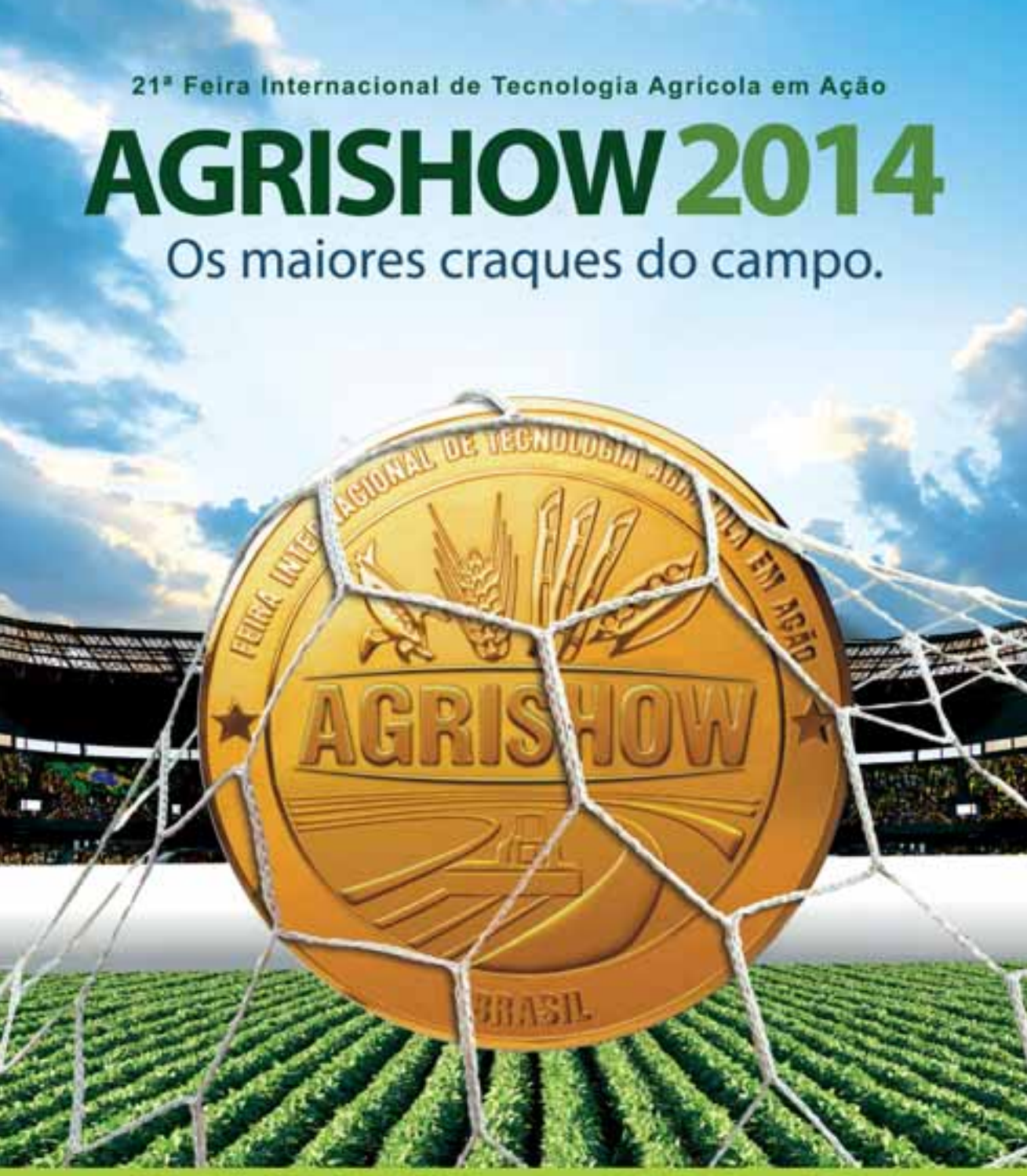
hb-ediciones@hb-ediciones.com

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

21ª Feira Internacional de Tecnologia Agrícola em Ação

AGRISHOW 2014

Os maiores craques do campo.



28 de Abril a 02 de Maio de 2014 Das 8h às 18h Ribeirão Preto • SP • Brasil

CURTA NOSSA PÁGINA NO FACEBOOK: /agrishow

Realização:

Organização e Promoção:

PERMITIDA A ENTRADA DE MENORES DE 14 ANOS SOMENTE SE ACOMPANHADOS PELOS RESPONSÁVEIS

www.agrishow.com.br

Apps Trelleborg. Saltos de Produtividade.

Tire iBrochure
Tire Book
Tire Efficiency
Dealer Locator
Load Calculator
aTraction

Descargue las Apps Trelleborg desde App Store o Google Play
e visite **trelleborg.com/wheelsystems**

Trelleborg Wheel Systems – América do Sul
Av. Lazaro Brigido Dutra, 700 – Lençóis Paulista/ SP
Telefone: +55 14 32693600 Fax: +5514 32693613
www.trelleborg.com/wheelsystems

TRELLEBORG