

www.agriworld-revista.com

ANO 6 • N° 22 • 2015



ENTREVISTA

Martin Richenhagen, Presidente mundial e CEO do Grupo AGCO 26



A TECNOLOGIA

Tráfego de máquinas: possíveis interferências na estrutura física do solo 43



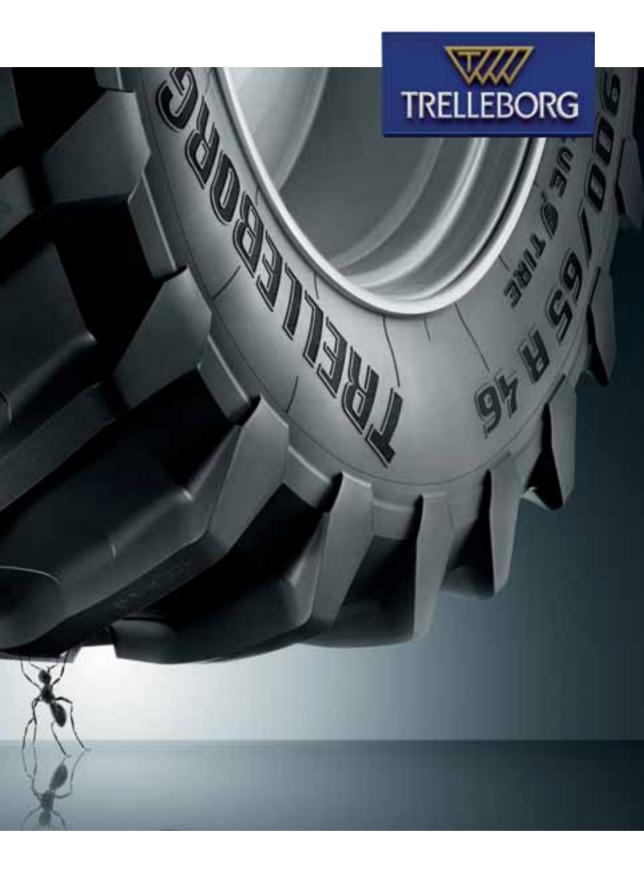
FEIRAS

A Expointer 2015 encerrou com volume dos R\$ 1,70 bilhão e 509.204 visitantes 52



Trelleborg, 500 quilos de leveza.

Forte e leve ao mesmo tempo? A Trelleborg pensou nisso e criou o TM1000 High Power, um pneu que apresenta maior área de contato, reduzindo a pressão ao solo, protegendo-o da compactação para garantir maior produtividade e melhor rendimento das lavouras. Sua baixa resistência ao rolamento proporciona menor consumo de combustível e baixas emissões de gases poluentes. Com isso você produz mais, e o que é melhor, de forma sustentável. www.trelleborg.com/wheelsystems/pt-br



AGRI WORLD



Editorial É tempo de prevenir	Notícias Globais • A Massey Ferguson: Leva o "Trator do Povo" para o Quênia
Opinião Espírito de sacrifício	 A John Deere: Adquire uma linha de negócio à Monsanto
	 A Expo Milão: Pavilhão do Brasil encerrou com 5,3 milhões de visitantes
Opinião Francesco Pallaro, Ex-Vice-presidente da New Holland e Case IH para a América Latina	 A Trelleborg: Prêmio pelo rendimento de seu pneu para a cana de açúcar
	 A FIMA 2016: Dará prioridade para as empresas com modelos de gestão eficientes
Notícias Brasil A John Deere: Expande Centro de Distribuição de Peças e inaugura Centro de Treinamento em Campinas (SP) A New Holland: 11° Prêmio de Fotojornalismo	Prova de Campo Avaliação do desempenho operacional e energético do trator agrícola LS R60 na cultura do café
divulga vencedores	A Tecnologia Agrícola 43
 A Massey Ferguson: Anuncia novo Diretor de Vendas 	Tráfego de máquinas: possíveis interferências na estrutura física do solo
 A AGCO: Debateu sobre as condições de mercado atuais 	Tractor of the Year 47
A GTS do Brasil: Comemora 15 anos de atividade	'Group of the Year'
 A Landini: Inauguração do centro de treinamento A LS Tractor: Marca chega à quarta concessionária no Estado 	Feiras Expointer 2015 (29/08 a 06/09 no Parque de Exposições Assis Brasil, Esteio/RS)
Entrevista Martin Richenhagen, Presidente mundial e CEO do Grupo AGCO	Mercado • Avaliação de tratores usados • Jan-Nov 2015

EDITOR E ADMINISTRAÇÃO: OldMen. Edições 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: Prof. Leonardo Monteiro | Conselho Editorial: Prof. Luis Márquez, Dr. Eng. Prof. Fermando Schlosser, Prof. Arno Dallmeyer, Prof. Kleber Lanças, Prof. Saulo Guerra, Prof. Ettore Gasparetto, Dr. Eng. Ricardo Martínez Peck, Dr. Eng. Prof. Pilar Linares, Prof. Alberto Nagaoka, Dr. Eng Juan Pardo San Pedro | 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 l'alia: Furio Oldani, furio.oldani@gmail.com | Editoração e Arte: Ana Egido e Miguel Igartua | 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.



Prof. Dr. Leonardo de Almeida Monteiro

Professor de Mecanização Agrícola da Universidade Federal do Ceará e Coordenador do Laboratório de Investigação de Acidentes com Máquinas Agrícolas. leonardo.monteiro@hb-ediciones.com

É TEMPO DE PREVENIR

agricultura atual preza pela eficiência através da adocão de métodos e tecnologias que façam com que uma atividade seja realizada com o menor custo, no menor tempo possível e com o máximo de qualidade. Por isso investe-se em equipamentos agrícolas modernos que contribuam com o aumento da produtividade da área, seja através do aumento da produção ou da diminuição do tempo de produção ou redução dos gastos energéticos. Todavia um fator importante dentro dessa cadeia produtiva ainda é negligenciado que é a seguranca do trabalhador rural.

O índice de acidentes no campo é altíssimo e vem crescendo cada vez mais no meio rural, as regras e os acidentes, são um pouco diferentes, operadores devem estar usando cinto de segurança em tratores que possuam a Estrutura de Proteção ao Capotamento (EPC) garantindo sua integridade em eventuais capotamentos ou tombamentos. Os operadores quando descerem da máquina devem desligar a tomada de potência e nunca se aproximar do eixo cardã com ele em funcionamento.

Tanto em atividades dentro ou fora da propriedade um fator está influenciando e muito para a ocorrência de sinistros que é a falta de atenção do operador. Operadores cansados, fadigados, com poucas horas de sono ou alto esgotamento físico tendem a ter um déficit de atenção diminuindo assim o seu raciocínio, sua resposta as situações perigosas e aumentando o tempo de resposta isso aumenta e muito os riscos de ocorrência de acidentes.

Os trabalhadores rurais não estão sujeitos somente a incidentes imediatos, os mesmos ainda correm riscos prolongados seja pela exposição a ruídos (pode causar perda de audição), vibração (problemas nas terminações nervosas) e produtos fitossanitários (diversas doenças futuras como câncer) caso não estejam bem equipados.

Para evitar incidentes com atividades agrícolas os trabalhadores rurais devem sempre trajar seus Equipamento de Proteção Individual seja para proteção de problemas momentâneos (luvas, botas e capacetes) ou problemas futuros (protetor auricular e traje para aplicação de produtos fitossanitários).

Ocorrências no meio rural tendem a ser muito graves, desde a perda de membros ou mesmo a morte, assim a segurança e o bem estar do trabalhador rural são cruciais para o seu bom desempenho e a manutenção de um quadro de funcionários produtivos e saudáveis. FELIZ NATAL E 2016 DE MUITA SAÚDE E PAZ.

Fraterno abraço.

Indice:

- O conceito do trator agrícula: Tipos de construção; Resenha histórica.
 Normalização.
- Elementos de propulsão e de direcionamento: Pneus: Correntes e tiando de rodagem de borracha
- Conjuntos básicos: Motores: Transmissões: Tomadas de petência: Orsposavea de acoplamento e sistema hidráulico; Direção, suspensão primário e frains.
- Utilização da potência da tração: Lastro do trator, Redução do consumo de combustivel: Classificação de tratores.
- Ensaio e homologação de tratores agricolas. Ensaios OCDE Provas de campo Homologação CE.
- Ergonomia e segurança: Estruturas de proteção contra o capatamento: Ergonomia do posto de condução: Eletrônica e ajuda a condução.
- Outros veículos agricolas: Carregadoras telescópicas: Motocultores;
 Tratocarros e veículos especiais
- Previsão do custo de utilização.
- Anexo: Lubrificação e lubrificantes; Combustiveis para os metores dos tratores
- Complemento: Folhas de cálculo



Paginas: 844, Fermute 24 x 18, ISBN 979-84-925182-5-4



Tels.: 55 51 96736690 www.agriworld-revista.com E-Mail: clarissa.mombelli⊕hb-ediciones.com

Aproveite a Promoção Exclusiva da Allcomp

GPS BARRA DE LUZES OUTBACK S-LITE

Preço Promocional R\$ 4.499,00



Modo Reta



Modo Curva



Garantia de 1 ano | Distribuidor Autorizado | Assistência Técnica

Tel. (51) 2102 7100



agricultura@allcompgps.com.br | www.allcompgps.com.br

ESPÍRITO DE SACRIFÍCIO

mbora pensemos o contrário, a economia do Brasil ainda não chegou ao fundo do poço. Ainda não começaram os verdadeiros ajustes que este governo ou outro terão que fazer se real-■ mente desejam que o país inicie uma lenta e dolorosa recuperação, e, sobretudo deixar de "terceiro mundismos", e dizer a verdade sobre a situação na qual nos encontramos, e que é pior do que imaginamos, com uma qualificação na classificação risco país como perigoso, algo muito grave que atrasará ainda mais a nossa recuperação.

Ainda temos dívidas pendentes da Copa do Mundo, precisamos terminar as instalações Olímpicas, e ninguém se atreve a nos emprestar dinheiro, e se o fazem, nos cobram juros altíssimos, enquanto a moeda nacional sofre altos e baixos como reflexo da situação, com quedas no "rolling" no ano de 50%.

As dívidas familiares estão crescendo, e deveríamos economizar, embora tenhamos que equilibrar o consumo, não podemos seguir pagando compras parceladas em prazos tão dilatados que somente fazem com que a bola de neve cresça cada vez mais. Assim não podemos seguir, se queremos que o Brasil seja novamente um país de confiança.

No nosso setor, os fabricantes estão asfixiados pelo alto nível de estoques, com custos de imobilizados que os pressionam para fechar temporariamente fábricas e dar "férias coletivas" e pensar em dispensas de postos na volta das férias. Acabou-se o tempo das "vacas gordas"! E, parafraseando Winston Churchill, nos espera um tempo de "sangue, suor e lágrimas", e temos que apertar o cinto e viver com economia.

Como sempre, quem pagará a conta será o povo, por muito que se entretenham com o Carnaval e outras cortinas de fumaça, chegou a hora da verdade, de mandar os culpados, aqueles que dilapidaram e roubaram a economia deste país maravilhoso para a prisão, e jogar fora a chave. Chegou o momento que devemos apertar e ajustar nossa economia nacional e doméstica, e termos espírito de sacrifício, deixarmos as bobagens de lado, e exigirmos contas claras.

Temos um setor que é "a joia do país", a agricultura mais próspera e rentável, por isso temos que cuidá-la, mimá-la, respeitá-la e apoiá-la, porque ela sempre nos devolverá em dobro. Mas, sobretudo, devemos tirar do baú das memórias, o espírito dos imigrantes, que ainda temos muito trabalho e sacrifícios. Menos "samba" e mais trabalhar é a realidade que nos levará a um futuro melhor. COM MEUS MELHORES VOTOS E DESEJOS PARA O ANO DE 2016.



iulian.mendieta@hb-ediciones.com



Francesco Pallaro

Ex-Vice-presidente da New Holland e Case IH para a América Latina

As crises no meio das Décadas

heguei ao Brasil no dia 1º de maio de 1996, na semana do Agrishow, ainda em plena crise que havia começado no primeiro trimestre de 1995, imediatamente após o término da colheita de grãos.

Os produtores estavam endividados devido ao generoso financiamento da LINHA FINAME, feito em anos anteriores, somados ao impacto do Plano Real em 1994. Esses fatores fizeram com que suas dívidas duplicassem.

A crise no setor da maquinaria agrícola, em meados dos anos 90, começou forte e de maneira imediata em 1995. Um mercado de aproximadamente 38.000 tratores diminuiu para pouco mais de 10.000 tratores nesse ano, e seguiu nesse nível no ano de 1996, dando sinais de recuperação somente em 1997. Nesse momento, o Brasil produzia pouco mais de 70 milhões de toneladas de grãos.

Nos anos seguintes, o país crescia no Agronegócio: mais área plantada, maior produção, mas era preciso aumentar a produtividade. E, para isso era necessário buscarmos maior tecnologia. E essa tecnologia requeria maquinaria agrícola de maiores rendimentos.

Ainda me recordo dos momentos que, junto com meus companheiros de trabalho, o programa MO-DERFROTA foi criado e projetado. Este Programa que foi implementado posteriormente, com o BNDS em nível nacional.

Na década de 2000, tivemos anos de forte crescimento até o ano de 2004, impulsionado pelo financiamento MODERFROTA, mais tecnologia, aumento da produção e da produtividade.

Com a desvalorização do real, os produtores tiveram que enfrentar o problema dos preços e câmbio desfavorável para as vendas da colheita do ano de 2005 e, depois de enfrentar os altos custos na semeadura.

Essa crise de meados da década de 2000, também começou no primeiro trimestre de 2005. Passou-se de um

mercado de aproximadamente 40.000 tratores para um mercado de 20.000 unidades.

A crise continuou em 2006 e somente em 2007 se iniciou uma recuperação. Nesse momento, tínhamos uma visão clara do problema, e era preciso concentrar-se no crédito aos grandes produtores.

Tivemos que aumentar a tecnologia também no outro aspecto da agricultura, a familiar.

Começamos a projetar outro programa para isso. Em primeiro lugar, TRATOR SOLIDÁRIO no Paraná e depois, Mais Alimentos em nível nacional.

Esses programas e também as melhorias na mecanização da agricultura familiar, foi o que nos impulsionou para uma recuperação mais rápida a partir de 2007.

O que está acontecendo agora em 2015? A década de 2010 foi diferente? Por que estamos novamente com o mesmo problema?

Vivemos nos últimos anos, "saturados" de subsídios e financiamentos, explosão de PSI e juros e impostos em nível do "primeiro mundo". E novamente nos encontramos nessa parte da década, em outra crise.

É claro, estamos em níveis de mercado dos tratores e máquinas agrícolas, diferentes das décadas anteriores. Agora estamos produzindo 200 milhões de toneladas de grãos e não 70 milhões, mas tivemos queda aproximada da quota de mercado de 40%, e para 2016, temos previsões muito negativas.

Há, por certo, outras variáveis nessa situação, mas recebendo somente na agroindústria, e em particular em nosso setor de maquinaria agrícola. Então, a gente pode se perguntar: Por que sempre na mesma hora? Por que acontece sempre na metade das décadas? Sempre no primeiro trimestre e sempre depois de subsídios longamente alimentados?

Deixo-lhes estas reflexões gravadas. Talvez não volte a acontecer na metade da próxima década... Quem sabe? Tenham cuidado e tomem precauções para 2025 porque o problema pode se repetir!

A John Deere

Expande Centro de Distribuição de Peças e inaugura Centro de Treinamento em Campinas (SP)

Como parte da consolidação dos investimentos no Brasil e para atender às necessidades de seus clientes com eficiência, a John Deere inaugurou a expansão do Centro de Distribuição de Pecas para a América do Sul, em Campinas (SP). Com esse investimento, o Centro de Distribuição de Peças praticamente dobrou de tamanho: passou de 40.000 m² para 74.500 m². A expansão contou com participação da Bresco Investimentos. Com a expansão, o espaço ganhou uma novidade: um Centro de Treinamento



destinado à capacitação de concessionários, distribuidores, funcionários e clientes. Os investimentos fazem parte de um plano de médio e longo prazo da John Deere no Brasil, com valores que ultrapassaram US\$ 200 milhões nos últimos cinco anos, em todas as divisões em que a companhia atua.

"A expansão reforça o objetivo da John Deere em oferecer soluções integradas ao mercado por meio do melhor desempenho, garantindo disponibilidade e produtividade dos equipamentos, que contam com tecnologias de última geração", ressaltou Ilson Eckert, diretor de Operações de Peças, América do Sul.

Inaugurado em 2008, o CDP está localizado em uma região estratégica, com facilidade de acesso aos modais rodoviário e ferroviário, aos aeroportos de Viracopos e Guarulhos e aos portos como o de Santos. Além disso, está próximo do Escritório Regional da John Deere, em Indaiatuba (SP).

Centro de treinamento

Focado no ensino e aprendizagem, o Centro de Treinamento da John Deere é um espaço preparado para capacitar os participantes a conhecer a fundo as novas fronteiras tecnológicas disponibilizadas pela empresa. Com capacidade para até 64 pessoas, o local possui área de escritório, sete salas de aula, sala de reunião, salas voltadas aos treinamentos à distância, sete oficinas, além de oficinas e painéis de ferramentas e máguinas da companhia. "Nos últimos anos, uma crescente procura pela melhoria da formação e atualização de conhecimento levou a John Deere a tomar a decisão deste investimento. Vimos oportunidade de aperfeiçoar os nossos serviços de capacitação para novas tecnologias, bem como aumentar o número de cursos oferecidos. Tal preocupação demonstra a busca contínua pela excelência que temos na John Deere, de forma a garantir sempre produtividade e eficiência dos equipamentos", disse Ariosto Moraes, gerente de Treinamento para América Latina. Este é a segunda grande inauguração da John Deere em 2015. Em agosto, a empresa inaugurou a expansão da fábrica de Montenegro e nacionalizou a Série 8R de tratores de alta potência, cujo aporte foi de US\$ 40 milhões.

www.johndeere.com.br

A John Deere

Inaugurou linha de produção de tratores de alta potência na fábrica de Montenegro (RS)

A John Deere inaugurou a expansão da linha de produção de sua fábrica de tratores, em Montenegro (RS). Com a nova linha, os modelos de alta potência da Série 8R (8270R, 8295R, 8320R, 8345R e 8370R) passam a ser produzidos nacionalmente, com possibilidades de financiamento via Finame.

"O Brasil é um mercado-chave para a John Deere, não apenas por sua importância estratégica no continente, mas também pelo seu enorme potencial agrícola, de extrema importância para atender à crescente demanda global por alimentos de uma população que tende a crescer muito em poucas décadas", ressalta Samuel Allen, CEO da Deere & Company. A ampliação da linha de produção da fábrica de Montenegro faz parte de alguns dos investimentos no mercado brasileiro anunciados recentemente pela John Deere. Ao todo, foram mais de US\$ 200 milhões em aportes no Brasil nos últimos anos para melhoria e evolução de produtos e serviços de excelência nos segmentos em que atua. Além do investimento para a nacionalização da Série 8R, a John Deere investiu US\$ 13 milhões na ampliação do Centro de Distribuição de Peças para América do Sul, em Campinas (SP), que será o maior armazém de peças do setor na América Latina e abrigará o Centro de Treinamento John Deere; US\$ 40 milhões na ampliação da fábrica de Catalão (GO) para aumentar em 30% a produção de colhedoras de cana e pulverizadores; e, no segmento de máguinas de Construção, foram US\$ 180 milhões em duas fábricas, inauguradas em fevereiro de 2014, em Indaiatuba (SP).

Em âmbito global, a Deere & Company investe em média US\$ 4 milhões por dia em inovação, cujos resultados são os frequentes lançamentos para diversas culturas e a tecnologia embarcada que facilita a vida do agricultor em todos os produtos da empresa. www.johndeere.com.br

Realizou campanha nacional de doação de alimentos

A Fundação John Deere, braço social da companhia, também faz a sua parte: promovou a campanha nacional "Sua Solidariedade Vale um Trator". É a primeira vez que a Fundação realizou uma ação coordenada em todo o País, utilizando o apoio de sua extensa rede de concessionários. Todo alimento não perecível arrecadado será doado para instituições assistenciais escolhidas pelos próprios concessionários. Os três principais arrecadadores serão homenageados da seguinte maneira: o concessionário vencedor receberá um trator John Deere para doar para uma instituição assistencial de sua cidade; e o segundo e terceiro serão reconhecidos com um projeto social apoiado pela Fundação John Deere nos valores R\$ 60.000 e R\$ 40.000, respectivamente, que serão utilizados para a melhoria das instituições indicadas pelos concessionários.



"Tratour" chega ao final do trajeto

O Tratour é uma iniciativa da John Deere que leva conhecimento e informação dos equipamentos agrícolas da empresa, em cidades que não possuam lojas dos concessionários da marca. Em tour pelo país há pouco mais de dois meses, já visitou diversas localidades como Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Minas Gerais e teve seu calendário prorrogado até o final de outubro. Neste período a receptividade do público foi excelente e os produtores se mostraram entusiasmados com as novidades apresentadas pelas John Deere.



A caravana Tratour leva informações e condições

diferenciadas sobre a linha de tratores John Deere, com foco principalmente nos tratores das linhas 5E e 6E/J. Com uma sala de aula para 30 clientes, o caminhão conta com informações de especialistas da John Deere a respeito dos benefícios dos produtos da empresa.

Organizado pelas equipes de Vendas e Marketing Tático, o evento tem como foco principal a venda dos tratores das séries 5 e 6, voltados aos pequenos e médios produtores, além de apresentar peças e pacotes de serviços.

É eleita uma das marcas mais valiosas do mundo

Com um compromisso contínuo em apresentar tecnologias de ponta e gerar soluções integradas e inovadoras, a John Deere foi eleita no ranking das marcas mais valiosas do mundo. Essa é a quinta vez consecutiva que a companhia figura na lista de marcas globais, com um valor de marca na casa dos US\$ 5.208 bilhões. Neste ano, a John Deere conquistou a 83ª posição do Top 100 Global Brands na listagem feita pela Interbrand, consultoria global que cria e gerencia valor de marca no mundo inteiro.

Para elaborar seu ranking de marcas, a Interbrand leva em conta fatores como o desempenho financeiro dos produtos e serviços da empresa, o poder de influência junto ao consumidor e a capacidade de agregar valor e garantir lucros. A consultoria também analisa diversas etapas de uma determinada marca, desde a entrega das expectativas do consumidor até o aumento do valor econômico.

Em relação a 2014, o valor de marca teve um aumento de 2%, o que demonstra um contínuo fortalecimento e engajamento da marca em âmbito global.

E, recentemente no Brasil, a John Deere foi eleita como a Marca Mais Desejada no prêmio Fenabrave, na categoria "Tratores e Máquinas Agrícolas", e também uma das melhores empresas para se trabalhar, no ranking feito pela Great Place to Work – lembra Elisa. Com 178 anos de história, a John Deere é líder mundial no fornecimento de serviços e produtos avançados e está comprometida com o sucesso dos clientes ligado à terra, que cultivam, colhem, transformam e enriquecem a terra para enfrentar a crescente demanda mundial por alimentos, combustíveis, habitação e infraestrutura.

Desde sua fundação, em 1837, a John Deere tem oferecido produtos inovadores de alta qualidade, contribuindo para a construção de uma tradição de integridade.

A New Holland

11° Prêmio de Fotojornalismo divulga vencedores

O 11° Prêmio New Holland de Fotoiornalismo iá definiu seus vencedores. A imagem eleita como a que melhor retrata a agricultura no continente é a "Traje típico durante la fiesta de limpia acequia", destacando a vestimenta tradicional de uma festa peruana e que representa a abundância durante a colheita. David Bedoya, de Lima, no Peru, foi o vencedor do Grande Prêmio e receberá R\$ 15 mil.

Ainda na categoria profissionais, o campeão do Prêmio Especial Máguinas New Holland foi Alberto Alejandro Elias, de Buenos Aires, na Argentina, com a foto "Puas". Ele também será contemplado com R\$ 15 mil.

Na categoria aficionados, a melhor imagem foi clicada por Daniel Caron, de Curitiba (PR), intitulada "Dia de lavar a égua" e, na mesma categoria, o prêmio Especial Máguinas New Holland foi de Cristiano Buttner, de Jaraguá do Sul (SC), com "Retrato de um vida ativa". Ambos recebem R\$ 5 mil. Além das fotografias campeãs, 26 imagens de todo o continente foram selecionadas para participar da exposição

itinerante que vai percorrer seis cidades da América do Sul até 2016.



Foto vencedora do Grânde Prêmio, de David Bedova, do Peru.

Comissão julgadora

Os jurados da 11ª edição do Prêmio New Holland de Fotojornalismo se encontraram na Galleria New Holland, em Curitiba (PR), no dia 15 de setembro. Fizeram parte do júri Lucas Ramalho, diretor do Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA); Ricardo Almeida, fotógrafo e coordenador do Departamento de Fotografia da Secretaria



1º Lugar Profissional Maquinas - Alberto Alejandro Elias - Buenos Aires - Argentina - Cosechadora Titulo Puas.



1º Lugar Aficionado - Daniel Caron de Castro Deus - Curitiba - PR Brasil - Dia de lavar a équa.



1º Lugar Aficionado Maquinas - Cristiano Augusto da Silva Buttner - Jaraguá do Sul - SC - Brasil - Retrato de uma vida ativa.

de Comunicação do Estado do Paraná; Paulo Fridman, fotógrafo da agência Bloomberg, de São Paulo (SP); Tânia Buchmann, supervisora dos cursos de Fotografia e Artes Visuais do Centro Europeu, de Curitiba (PR); e Erika Michalick, coordenadora de Sustentabilidade da CNH Industrial.

Tânia destacou a qualidade do concurso. "Foi desafiador escolher essas imagens, que valorizam o campo de uma forma surpreendente: vi nas fotos muita riqueza de detalhes."

Na ocasião, a comissão iulgadora visitou a linha de produção da fábrica e foi recepcionada pelo diretor Comercial da New Holland para o Brasil, Alexandre Blasi, e pelo presidente do Banco CNH Industrial, Carlo Sisto. "Cada imagem é importante ferramenta para unificar diferentes culturas em torno da agricultura, nos contando como é a vida no campo em diversos pontos do continente", afirma. Beleza, técnica e representatividade da agricultura foram os principais critérios para a escolha. Para Paulo Fridman, foi uma experiência gratificante participar dessa edição e ver fotos com tanta qualidade. Durante os 11 anos do concurso, guase 20 mil fotos foram inscritas. Já ocorreram 172 exposições em 105 cidades do continente, com um público total de 415 mil pessoas.



Linhas de fenação e de tratores recebem Troféu Agroleite 2015

A New Holland foi contemplada com duas premiações na 14ª edição do Troféu Agroleite, principal feira do setor de leite do Brasil, em Castro (PR). As linhas completas de fenação e de tratores receberam os prêmios, respectivamente, nas categorias Equipamentos para Fenação e Tratores Agrícolas. A premiação aconteceu durante o evento, no Memorial da Imigração Holandesa, na Castrolanda, um dos maiores moinhos da América Latina.

As recolhedoras, as enfardadoras, as forrageiras e as segadoras compõem toda a linha da New Holland para o processo de silagem e fenação. "Esta premiação confirma que, além dos nossos equipamentos de silagem, os tratores de todas as categorias, da linha TT até o T9, também estão operando com alto rendimento nas atividades do produtor de leite", comenta o vicepresidente da New Holland para a América Latina, Alessandro Maritano.

Ainda segundo ele, as tecnologias das máquinas estão em constante evolução a fim de atender o produtor com eficácia em todos os processos do campo. "Neste mês, comemoramos 40 anos de fábrica em Curitiba e um dos motivos de sua instalação nesta região foi estar mais próximo dos produtores de leite", conclui.

www.newholland.com.br

A Massey Ferguson

Anuncia novo Diretor de Vendas

A Massey Ferguson anunciou a contratação de Rodrigo Junqueira para o cargo de Diretor de Vendas da marca. Com base em Canoas (RS), o novo executivo será responsável pelas estratégias e políticas comerciais da Massey Ferguson no Brasil. O novo diretor também atuará como principal representante da marca junto aos concessionários.

"A Massey Ferguson é líder no mercado há mais de 50 anos e, junto com a rede de concessionários, pretendemos continuar nossa relação de proximidade com os clientes, entendendo seus desafios e necessidades, para assim ofertarmos as melhores soluções para o desenvolvimento de seu negócio", afirma Junqueira.

O executivo possui mais de 20 anos de experiência na área comercial em multinacionais do agronegócio. Ocupou cargos de liderança, como Gerente de Marketing e Diretor de Vendas da DuPont e Diretor de Vendas na John Deere, sendo responsável pela estratégia comercial voltada para peças e equipamentos.



Rodrigo Junqueira.

Com graduação em Engenharia Agrícola pela USP, Rodrigo Junqueira possui MBA em Marketing pela ESPM, formação no Programa de Desenvolvimento de Executivos da Fundação Dom Cabral e Kellog Scholl of Management.

Carlito Eckert, que ocupou o cargo por 13 anos, segue na diretoria da AGCO, com foco em promover ações para o crescimento do negócio de colheitadeiras das marcas do grupo no Brasil.

Presenteiam agricultor com trator em comemoração aos 40 anos da federação

A Massey Ferguson juntamente com a concessionária Pippi Máguinas e a FECOAGRO (Federação das Cooperativas Agropecuárias do Estado de Santa Catarina), realizaram a entrega do trator MF 255/4 para o primeiro lugar do concurso cultural promovido pela cooperativa.

O grande vencedor da promoção foi Sr. Inácio José Petry, morador da cidade de Itapiranga, Santa Catarina. No ato da entrega, foi realizado uma confraternização na residência do agricultor, onde esteve presente o diretor da Pippi Máquinas, Márcio José Lucca, Diretoria da FECOAGRO e familiares do contemplado.

"Este é o primeiro trator da Massey Ferguson que tenho. Já trabalhei com o do vizinho e percebi diversas qualidades, como simplicidade, robustez e economia. Agora é trabalhar e fazer jus a essas qualidades", afirma Inácio José Petry.

Casado, com um filho – Daniel Petry -, o agricultor é integrante da Cooperativa A1, sendo a principal atividade a criação de suínos. O produtor rural também planta em média 18 hectares de soja e milho e utilizará o trator em todas as atividades da propriedade. www.masseyferguson.com.br

Entrega primeiro trator MF 6712R Dyna-4 em Santa Catarina

Massey Ferguson juntamente com a concessionária SAMA e o consórcio nacional da marca, entregaram o primeiro trator MF 6712R Dyna-4 para o estado de Santa Catarina, mais precisamente para a cidade de Jacinto Machado (SC).

Na ocasião, o técnico do suporte de tratores, Geraldo Sigueira, realizou a entrega técnica do equipamento ao cliente Antoninho Ghizzo e sanou todas as possíveis dúvidas de operação e utilização do trator.

"O novo equipamento será extremamente benéfico e de grande utilidade na propriedade. Sabemos da importância em utilizar cada vez mais a tecnologia a



nosso favor e nossa expectativa é grande, já que agora temos um dos tratores mais modernos do mercado", afirma o filho do produtor, Fernando Ghizzo.

O MF 6712R Dyna-4 é equipado com um motor AGCO Power de quatro cilindros e 122 cv de potência. Projetado para oferecer a potência certa e desempenho incomparável, a família Dyna-4 é o resultado da combinação da inédita transmissão automática Dynashift com os reconhecidos motores da marca. O propósito é apresentar a solução ideal para qualquer demanda, tornando os trabalhos complexos em atividades extremamente simples. Como opcionais, o produtor rural pode incluir nos equipamentos as recentes tecnologias embarcadas da marca, como o monitor de produtividade Fieldstar II, o Piloto Automático Auto-Guide 3000 e o sistema de telemetria AgCommand.

A AGCO

Debateu sobre as condições de mercado atuais

A AGCO debateu sobre as condições de mercado atuais e a importância do Brasil para a estratégia de crescimento global do grupo. "A queda na demanda no Brasil é resultado de um mercado mais brando no setor de açúcar, fraqueza da economia como um todo e mudanças nos programas de financiamento do governo", explicou Robert Crain, Vice-Presidente Sênior e Gerente Geral da AGCO para as Américas. As principais marcas da AGCO no Brasil, Massey Ferguson e Valtra, possuem forte participação de mercado no segmento de tratores agrícolas e uma participação crescente no segmento de colheitadeiras. "Para fortalecer ainda mais a nossa posição de mercado, continuamos investindo em nossas plantas de produção no Brasil, nossa rede de distribuição e nossa infraestrutura de pós-venda em toda a América do Sul", afirma Bernhard Kiep, Vice-Presidente de Marketing, Pós-Venda, Gestão de Produtos e Desenvolvimento de Concessionários para a América do Sul. "Por exemplo, atualmente estamos investindo cerca de R\$ 35 milhões no primeiro laboratório de controle de emissões em uma fábrica de equipamentos agrícolas no Brasil." A AGCO também introduziu a Fuse® Technologies no mercado sul-americano. A Fuse Technologies ajuda a minimizar o tempo de máquina parada enquanto melhora o negócio do produtor como um todo através da conectividade com a internet e serviços de diagnóstico. Neste sentido, a Fuse torna as propriedades rurais mais produtivas e rentáveis.

www.agcocorp.com

A GTS do Brasil

Comemora 15 anos de atividade

"Ao longo dos últimos 15 anos cerca de 16,9 milhões de hectares de milho foram colhidos pelas mais de 79 mil linhas que compõem as plataformas de colheita de milho fabricadas pela GTS do Brasil. Com isto, ajudamos aos nossos mais de 5 mil clientes a produzirem cerca de 1.7 milhão de sacas do cereal e a obterem um faturamento de R\$ 42,2 bilhões (valor da saca, R\$ 25). Estes números, sinceramente, nos enchem de orgulho e, ao mesmo tempo, nos trazem muita responsabilidade, pois precisamos prosseguir nesta missão de ser parceiros na produção agrícola brasileira", ressalta o presidente da GTS do Brasil, Assis Strasser, ao assinalar a passagem dos 15 anos de



criação da empresa. Ele acrescenta ainda que neste período foi gerado mais de R\$ 1 bilhão em faturamento acumulado, aberto 626 revendas em todo o País e lancado diversos produtos e tecnologias como plainas, carretas transportadoras, vagões graneleiros, entre outros. "Creio que já é uma trajetória bem consistente", afirma o executivo, ao recordar o período entre a fundação da GTS e o atual momento. Segundo Strasser a empresa "nasceu de um sonho de melhorar a produtividade no campo". E isto aconteceu quando adaptaram uma plataforma de colheita que tinha 70 cm, para 50 cm, assim, poderiam colher milho plantado no espacamento de outras culturas. Ao fazerem isto também mudaram a forma de plantio deste grão, diminuindo o espaçamento entre linhas.

Sediada em Lages, Santa Catarina, A GTS disponibiliza hoje cerca de cinco linhas de produtos que vão do preparo e manejo de solo, passando por transporte, colheita e, ao final, póscolheita. Na Expointer 2015, lançou um conceito que está em estudo para a área de pulverização de culturas, uma barra de pulverização em alumínio. "Nosso espírito inovador está sempre ativo e é nossa visão de atender demandas também. Chegar aos 15 anos, é uma realização importante, por isto, para comemorar, estamos ampliando nossa estrutura fabril, construindo mais uma unidade aqui mesmo em Lages", salienta Strasser.

www.gtsdobrasil.ind.br/es

A Landini

Inauguração do centro de treinamento

A Landini Brasil realizou nos dias 09 a 13/11/2015 seu primeiro Treinamento Comercial de Produtos, que aconteceu no espaço de treinamento da própria fábrica, inaugurado na ocasião. Um total de 10 distribuido-res, de várias regiões do país, participaram das atividades e prática nos tratores Landini, possibilitando um melhor conhe-cimento dos produtos e consolidando a parceria da empresa com sua rede de distribuidores.

Código FINAME para os Landforce e Landpower

A Landini Tratores do Brasil comunica a aprovação do código FINAME, junto ao BNDES, para os modelos



Landforce e Landpower. www.landinibrasil.com.br

A LS Tractor

Marca chega à quarta concessionária no Estado

Para atender o meio norte do Mato Grosso, cerca de 28 municípios, a Mick Máquinas, empresa que se dedica ao comércio de implementos e peças agrícolas, investiu cerca de R\$ 500 mil em lojas e equipamentos e, a partir de dia 5 de novembro passou ser a mais nova concessionária da marca sul-coreana de tratores, LS Tractor. A sede da empresa fica em Terra Nova do Norte, região formada há 50 anos por assentamentos e pioneiros, estimulado por um programa de colonização governamental. Conforme descreve o diretor comercial da concessionária, Eloivo Mick, a região tem um perfil bastante diversificado



de produção, abrangendo gado de leite e de corte, plantio de grãos como arroz, soja e milho, e propriedades que vão de 40 há a 10 mil ou mais ha. "Por isto creio que o portfólio apresentado pela LS Tractor vai atender muito bem à esta região, principalmente na pecuária", afirma. O presidente da LS Mtron Brasil, dona da marca LS Tractor, acredita que os tratores LS vão realmente ser bem aceitos pelos produtores da região, pois trazem uma série de tecnologias já incorporadas ao produto, como por exemplo, tomada de força em três velocidades.

www.lstractor.com.br









A Massey Ferguson

Leva o "Trator do Povo" para o Quênia

A AGCO lanca um trator para o mercado queniano. Trata-se de um Massev Ferguson modelo MF 35, de 36 CV, com o qual pretende dar um importante passo para a mecanização agrária dos agricultores emergentes, e novos contratos agrícolas.

Batizado como o 'Trator do Povo', a introdução do MF 35. "é um ponto chave do compromisso da AGCO com as Iniciativas de Crescimento Africanas do Fórum Econômico Mundial", sublinha a companhia num comunicado. A "AGCO é uma referência de negócio para o crescimento africano, o qual está



centrado na aceleração dos investimentos do setor privado, para um crescimento sustentável da agricultura africana", acrescenta.

"Na África, a estratégia da AGCO, se centra numa mecanização aberta e sustentável, que acreditamos ser o ingrediente transformacional, para potencializar a agricultura no continente", assinalou o Dr. Rob Smith, Vice-presidente Sênior e Diretor Geral da Europa / África/Oriente Médio da AGCO. "Isto significa o desenvolvimento de produtos com a África na mente, e prover suportes, tais como a educação e a formação conjunta, com aulas de iniciação, peças de reposição, servico de apoio no campo. Com a mecanização funcionando, o propósito é se assegurar que ninquém fique atrás no caminho para a prosperidade". O diretor afirma que é um trator "fácil de usar, seguro e econômico", que oferece exatamente as corretas especificações e características técnicas, para as empresas emergentes do Quênia. "A Massey Ferguson, é a marca líder da AGCO na África", acrescenta Rob Smith, "um leal companheiro para os agricultores africanos durante muitas décadas".

Em sua opinião, a introdução do MF35 brinda a oportunidade de mecanização de uma nova geração de agricultores, trabalhadores do campo e empreendedores, que são ambiciosos no desenvolvimento de seus negócios, e em transformação do seu meio de subsistência familiar. Vendas, pecas de reposição, formação e servico serão atendidas pela grande experiência do Distribuidor Nacional do Quênia da Massey Ferguson, FMD, os quais têm numa rede nacional de pontos de venda e equipes de serviço móveis. Está também em desenvolvimento um pacote especial de ferramentas, como complemento do Trator MF35, junto com a escolha do cultivo, o plantio e equipamento de transporte.

Nuradin Osman, Diretor de Operações da África e Oriente Médio da AGCO, recordou que "a mecanização gera uma maior eficiência e as operações oportunas no campo, destacando uma maior produtividade, sustentabilidade e uma agricultura rentável. A disponibilidade do MF 35 é uma nova oportunidade significativa para o setor do mercado queniano, onde a força animal e o cultivo manual são o sistema mais usado de trabalhar a terra. O trator, também proporciona uma solução para aqueles que querem montar seus próprios negócios ou cooperativas, onde as comunidades desejam se unir para investir numa máquina".

A John Deere

Adquire uma linha de negócio à Monsanto

A Deere & Company e The Climate Corporation, filial da Monsanto Company, assinaram um acordo, no qual a Deere adquire a linha de negócio Planting LLC, permitindo uma conexão de dados exclusiva em tempo real entre a maguinaria agrícola da John Deere e a plataforma Climate FieldView™. Este acordo torna possível pela primeira vez na indústria, a conexão sem fio em cabina e em tempo real entre os produtos da John Deere e um terceiro.

"Os acordos que assinamos permitem à John Deere ampliar a série de soluções disponíveis com "Precision Planting" para um maior número de produtos, e sua aplicação em novas zonas geográficas. A John Deere reforca assim sua posição como a plataforma mais aberta e completa da indústria, não somente por nossos produtos de maguinaria agrícola, mas também pela gestão de informação através da solução baseada na administração de dados na nuvem, chamada John Deere Centro de Operações", assinalou John May, Presidente de Soluções Agrícolas e Diretor de Informação na John Deere.

Nos termos desses acordos, a Deere adquire Precisión Planting enquanto a Climate conservará a base de dados de agricultura digital que integrou na plataforma Clima FieldView. A aquisição está sujeita aos termos de fechamento habituais, incluindo a aprovação das autoridades antimonopólio competentes, na medida requerida.

As companhias afirmam que os clientes terão a opção de compartilhar seus dados agronômicos atuais e históricos entre o Centro de Operações da John Deere, e a plataforma Climate FieldView, e poderão executar perfeitamente os trabalhos com os equipamentos da John Deere www.johndeere.com

Samuel Allen, presidente global da companhia, é eleito CEO do Ano

A instituição norte-americana Thurgood Marshall College Fund (TMCF), conhecida por suas ações de altruísmo e filantropia, nomeou o Presidente e CEO da Deere & Company, Samuel R. Allen, como CEO do Ano 2015. O prêmio foi concedido na cerimônia de gala anual da organização realizada em Washington (DC), em um evento que contou com a participação de mais de 1.500 colaboradores, estudantes universitários e convidados especiais.



O prêmio recebido por Allen é uma homenagem anual dada a um executivo que tenha realizado contribuições sociais significativas em sua Companhia – principalmente promovendo iqualdade de oportunidades para homens e mulheres. A premiação é inspirada na atuação do Magistrado Thurgood Marshall, advogado norte-americano afrodescendente conhecido pela defesa dos direitos civis nos Estados Unidos e falecido em 1991.

Em seu discurso de aceitação, Allen agradeceu a honraria e o dividiu com todos os funcionários da empresa no mundo. "Obrigado por conceder esta honra não só para mim, mas também para os quase 60 mil funcionários da John Deere. Estamos extremamente orgulhosos de termos ganho este prêmio. Faremos o nosso melhor para diariamente merecê-lo", disse.

Δ FXPO Milão

Pavilhão do Brasil encerrou com 5.3 milhões de visitantes

A Exposição Universal de Milão terminou com uma visitação de 21.5 milhões de pessoas, segundo a organização do evento realizado entre 1º de maio e 31 de outubro Com o tema Feeding the World. Energy for Life, a Expo Milão reuniu 144 países durante 184 dias para discutir formas de produção sustentável de alimentos, além de temas paralelos. O Pavilhão do Brasil recebeu um quarto desses visitantes - 5.3 milhões de pessoas, sendo que



Grupo de 80 clientes da concessionária Super Tratores conferiu as novidades da New Holland no pavilhão.

2,7 milhões passaram pela rede suspensa, consagrada como uma das grandes atrações da Expo Milão

Com o tema, Alimentando o Mundo com Soluções, o Brasil mostrou a sua capacidade para ampliar a produção de alimentos e atender as demandas mundiais usando tecnologias avancadas e de forma sustentável. Organizado pela Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil), sob a coordenação do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), o pavilhão foi projetado pelo Studio Arthur Casas, em parceria com Atelier Marko Brajovic e Mosae Milano Open Studio. Recebeu o prêmio Towards a Sustainable EXPO, reconhecido como um dos espaços mais bem sucedidos na categoria Design e Materiais da Edificação em que foram analisados aspectos relacionados à eficiência energética, análise do ciclo de materiais e proposições de reuso das edificações após o fim do evento.

Foram realizados 36 eventos em torno do tema, entre seminários, cooking shows e ações de degustação, exposições e apresentações culturais. Para organizar a programação, a Apex-Brasil trabalhou em parceria com 73 empresas brasileiras e 8 entidades setoriais. Também colaboraram na realização de atividades no pavilhão representantes de 20 órgãos do Governo Federal e de 12 estados brasileiros. As parcerias viabilizaram a comercialização de produtos nacionais na loja, no restaurante e no café instalados no espaço, bem como no apoio ao mobiliário e outros itens para o funcionamento do pavilhão.

A Galeria Verde, composta por diferentes plantas selecionadas pela Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (EMBRAPA) para mostrar como a tecnologia foi utilizada para adaptar espécies aos diferentes biomas do Brasil, também chamou atenção. Entre as culturas expostas estavam girassol, café, cana de açúcar, feijão, cacau, dendê, e frutas como abacaxi, morango, jabuticaba, cupuaçu e caju.

As Exposições Universais são realizadas a cada 5 anos. A próxima será em 2020, em Dubai, com o tema Connecting Minds, Creating the Future (Conectando Mentes, Criando o Futuro). www.newholland.com.br

A Trelleborg

Prêmio pelo rendimento de seu pneu para a cana de açúcar

A Trelleborg ganhou o premio de "Melhor Pneu Agrícola" no Brasil, dentro do segmento da cana de açúcar. 'O Prêmio Visão Agro Sudeste', entregue em Piracicaba pelo Secretário de Agricultura de São Paulo, Arnaldo Jardim, reconhece o rendimento do 710/70R38 TM800 SugarCane, que enfrenta eficazmente o restolho da cana de açúcar, enquanto que o perfil da base da agarradeira do pneu é muito mais suave e arredondado, comparando com um pneu standard para trator.

A estrutura do pneu foi projetada para enfrentar um alto esforço de tração e carga, transmitida ao pneu durante as exigentes operações agrícolas de cana de açúcar. A



largura do talão é 12% maior que a de um pneu agrícola padrão, o que permite suportar o stress em severas condições de trabalho. Além de que, o avançado perfil da agarradeira é significativamente mais forte, maximizando a resistência da banda de rodagem.

Os prêmios Visão Agro Sudeste reconhecem e honram destilarias, moinhos e fabricantes de produtos, que se destacaram nas áreas de processamento e produção na indústria da cana de açúcar. As empresas são selecionadas segundo uma pesquisa realizada pela AR Enterprises, GEGIS e o Journal of Vision Agribusiness.

Para Piero Mancinelli, Diretor I+D, Pneus Agrícolas e Florestais da Trelleborg Wheel Systems, "receber o prêmio de 'Melhor Pneu Agrícola no Prêmio Visão Agro Sudeste para a indústria mundial de cana de açúcar é um êxito excepcional, e é testemunho do compromisso da Trelleborg para desenvolver continuamente soluções inovadoras que melhoram a eficiência, produtividade e a sustentabilidade da agricultura futura".

www.premiovisao.com



GLOBAIS

A FIMA 2016

Dará prioridade para as empresas com modelos de gestão eficientes

A FIMA 2016 (que se realizará em Zaragoza, Espanha, 16-20 de fevereiro) marcou como prioridade a presenca de empresas com modelos de gestão eficientes. É um dos objetivos que foi traçado pelo Comitê Organizador, após a reunião ordinária para analisar a situação do evento que está prestes a acontecer.

Distribuídos em quatro grupos de trabalho, os membros do Comitê Organizador, presidido por Riccardo Angellini (New Holland), ressaltaram a importância de estabelecer a FIMA como foro inevitável de debate, dotar de ferramentas tecnológicas a visita ao salão, buscar o apoio unânime do setor e uma afluência massiva de



profissionais. Tudo isso dividido em quatro eixos de atuação: Jornadas e Novidades Técnicas; Promoção nacional e internacional: Logística e servicos: Plano de Comunicação.

Na reunião se debateu a importância de estabelecer lacos comerciais com países como Rússia, Leste da Europa, Norte da África e Ibero América. A direção do evento assinalou o crescimento que experimenta este grande encontro, e que se deve, entre outros aspectos, a "boa recordação e ao bom funcionamento da edição anterior, unidos à evolução positiva e satisfatória do mercado".

O Diretor Comercial da Feira de Zaragoza, Alberto López, fez um repasse de todos os dados estatísticos do evento, entre os que se destacam um aumento da superfície, assim como um incremento no número de solicitações de participação, em relação à edição anterior. Os participantes coincidiram na importância de realizar iniciativas no âmbito turístico e gastronômico para potencializar a presença de Zaragoza e de Aragão na feira, e que o visitante não figue "unicamente com a visita a feira". Também foi colocada sobre a mesa a importância de continuar com o trabalho de setorização, realizado na edição de 2014.

A Agricultura do Arco Mediterrâneo

A agricultura do Arco Mediterrâneo marcará a pauta da FIMA 2016. Assim o anunciam da Feira de Zaragoza, que trabalha para oferecer um salão dinâmico, com um perfil claramente tecnológico. O futuro do mercado agrícola constitui o eixo sobre o qual se sustenta o evento, que contará com uma área exterior destinada às demonstrações.

Entre as iniciativas destacadas no programa se encontra, uma edição mais, o concurso de Novidades Técnicas, cujas bases "já estão definidas e estarão à disposição das empresas nos próximos dias", assinalam da Feira de Zaragoza, que focaliza todos seus esforços para renovar o papel de líder dentro do mercado agrícola internacional.

A FIMA 2016, que já tem contratada toda a superfície da anterior edição, comercializa já novos espaços. "O Pavilhão 11 voltará a abrir suas portas com o objetivo de continuar com a setorização que apresenta o salão, e para dar resposta à grande demanda existente", recorda a instituição ferial.

www.feriazaragoza.com

A Bellota

Novo Diretor de Marketing e Comercial

A Bellota Ferramentas S.A.U quer acelerar seu desenvolvimento nos mercados EMEA (Europa, Oriente Médio, Ásia, por suas siglas em inglês) e iniciou uma transformação profunda da organização, para também aumentar o valor da marca. Fruto disso se produziu a nomeação de Laurent Nevejans como novo Diretor de Marketing e Comercial, que contará com o apoio de José Manuel Urkia, Diretor



Laurent Nevejans.

Comercial da Espanha e Portugal, e de Fernando Briz, Diretor Comercial da Ásia e África. Segundo explica a empresa num comunicado, se trata de um diretor que acumula nove anos de experiência na Corporação Patrício Echeverría (Bellota), que começou na Bellota em 2006 como diretor da Divisão de EPI (Equipamentos de Proteção Individual). Em 2009 passou para a Corporação como Diretor de Desenvolvimento de Novos Negócios e Diretor de Inovação. Em dois anos se mudou para os Estados Unidos para introduzir a marca Bellota neste mercado. Seu curriculum denota uma ampla experiência em diferentes cargos relacionados com o marketing, a venda, o desenvolvimento de novos mercados e a inovação. Anteriormente a sua incorporação à Corporação Patricio Echeverría/Bellota, Nevejans trabalhou durante 13 anos na multinacional Salomon, empresa líder no mundo do esporte como responsável pelo Marketing Internacional, e responsável pelas vendas na Europa.

www.bellota.com







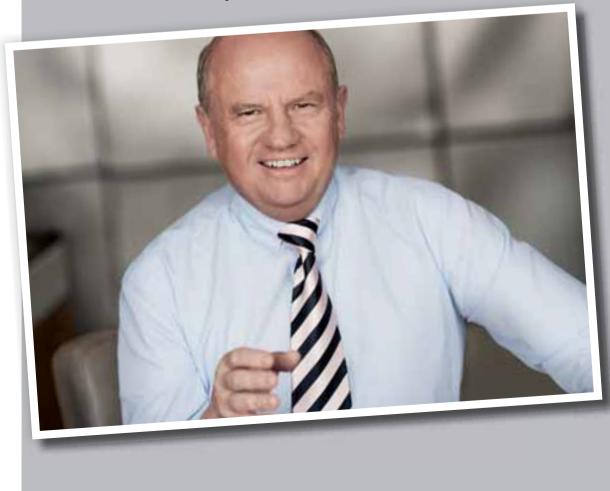






Martin Richenhagen -

Presidente mundial e CEO do Grupo AGCO



"O denominador comum de todos nossos produtos é a qualidade"

> JULIAN MENDIETA, MADRID 2015 ©Copyright Agrotécnica

Uma das coisas importantes ao permanecer num setor durante décadas é a possibilidade de ir conhecendo pessoas que acompanham a tua trajetória, e ao mesmo tempo, fazer parte da trajetória dessas pessoas. Ao diretor que, nesse momento, trago a essas páginas me une uma relação de guase 20 anos, que se iniciou com uma entrevista a mais de 200 km/h no trem de alta velocidade AVE (Espanha). Assim foi se formando uma relação profissional e pessoal que se mantém até hoie, em encontros em uma e outra parte do Atlântico por diversos motivos. Sempre senti a confiança, que é e será mútua, em muitas situações, e isso me enche de orgulho.

Martin Richenhagen. CEO da AGCO. é uma pessoa com uma sensibilidade especial, consegue ser muito humano, no amplo sentido da palayra, e soube dar à empresa uma dimensão global, estando presente em todos os continentes com uma forte implantação de alaumas de suas marcas. Soube 'casar' filosofias diversas como "a irmandade" a antiaos concorrentes no Brasil, como eram Valtra e a Massev Ferauson, e soube orauestrar, não sem certa dificuldade, a sineraja entre eles. É seu o mérito de ter sabido impulsionar o Sisu, que para alauns era um 'patinho feio', até convertê-lo em um cisne, aceitar desafios como a aposta Araentina que, apesar de tudo, e as dificuldades do país, soube impulsionar e criar uma inter-relação entre suas fábricas no Brasil e neste país.

Foram muitas coisas que compartilhamos ao longo desses anos, seu amor pelos animais, em especial pelos cavalos, pelos carros clássicos. mas, sobretudo, lhe agradeco que por seu intermédio mantenho uma relação próxima com pessoas do mundo da AGCO, em nível mundial, como Garv Collar, Rob Smith, Richard Markwell, e embora iá aposentado. Andre Carioba, que atualmente é também meu amigo pessoal.

Em uma recente visita à Espanha, por motivos pessoais, tive uma vez mais a oportunidade de manter com ele uma longa e relaxada conversa, mais pessoal que profissional, mais que uma simples e fria entrevista.



Mais que uma entrevista, uma agradável conversa.

na qual demos uma volta ao mundo AGCO em geral, e aos diferentes mercados, sem nos aprofundarmos em especial em nenhum país, porque para isso existem os responsáveis de área, e em particular os de cada país.

Os mercados passam por altos e baixos, as conjunturas políticas e econômicas mudam, mas é aqui, onde os 'capitães' demonstram seu valor, marcando os rumos a seguir, aproveitando os ventos e as correntes, pensando não somente no benefício empresarial, que é importante para a empresa e os acionistas, mas também na proieção social aue enaloba tudo isso.

E, sem mais preâmbulos, nas seguintes linhas, vocês terão a oportunidade de saber aquelas opiniões e ideias do "patrão" dessa nave chamada AGCO... as de carácter pessoal ficarão guardadas em nosso arquivo pessoal, como deve ser.

JULIÁN MENDIETA

Sr. Richenhagen, há vários anos a AGCO iniciou algumas reuniões denominadas de AFRICASUMMIT para ajudar a adequação dos meios de produção à realidade dos diversos países da África. Fruto dessa política, que vai mais além de um simples trabalho de marketing,

pergunto: Estão conseguindo realizar um trabalho humanitário, que agora se reflete no que é denominado por vocês de FUTURE FARM?

Este projeto está baseado no desenvolvimento de uma granja, com a agricultura típica da estrutura na África. Isto pôde ser realizado devido às

magníficas relações que a AGCO tem com diversos governos de diferentes países africanos onde fornecemos maquinaria de nossas fábricas do Brasil e outras partes do mundo, e mediante acordos de ajuda entre governos, e no futuro algumas das máquinas produzidas na nossa fábrica da Argélia. O desenvolvimento na África nos preocupa muito, tanto nesse momento como no futuro, não são acões políticas conjunturais, são políticas a médio e longo prazo: temos as máquinas, temos a tecnologia... temos o dever de aiudá-los no seu desenvolvimento. Esta primeira fase acontecerá na Zâmbia.

É para nós uma obrigação moral realizar isso. E, já lhe antecipo que organizaremos um LATINOAMÉRICA SUMMIT, porque existem diversos países que precisam da aplicação desta mesma filosofia.

O que é e o que significa para a AGCO o Plano 'Route 66' que começaram a desenvolver na região EAME?

Está pensado primeiramente para a região da EAME (Europa, África e Oriente Médio), com a finalidade da otimização de cada uma de nossas marcas, nos diferentes países, com equipes de vendas e marketing diferenciados. Desta maneira, será realcada a relação cliente--concessionário em nível não somente de vendas, também de serviços para dar uma melhor projeção para as relacões de nossos clientes com suas marcas. Vocês publicaram recentemente na Espanha uma entrevista com Laurent Pernin, que é o responsável pela Massey Ferguson na EAME e ele lhes deu pormenores sobre isso, ficando clara a conexão direta que existe entre Beauvais (Franca) e o responsável pela marca em cada país, assim irá se potencializando nos diferentes mercados.

Dentro desta política, quer dizer que a reorganização da Itália aconteceu por causa disso? E que a unificacão das sedes em suas instalações de Breganze também é pelo mesmo motivo?

Como você sabe, temos instalações magníficas em Breganze, onde fabricamos nossas marcas Laverda, Massey Ferguson e equipamentos de colheita Fendt, mas também escritórios que podem acolher os grupos de negócio da Fendt, Valtra e Massey Ferguson. Então, por que não fazê-lo? Seria absurdo que tivéssemos esta dispersão e perdêssemos a sinergia do grupo em seu coniunto. Esta é a única causa, assim mesmo, desta maneira, potencializamos diversos serviços que podem ser unificados, como peças de reposição, administração, etc.

Isto redundará em uma melhor atenção a nossos clientes, sem perder a objetividade em cada uma de nossas marcas

Mercados importantes do sul da Europa sofreram nos últimos anos uma queda em suas vendas por causa da crise econômica, embora Espanha e Portugal estejam tendo uma leve reativação. Além disso, algumas marcas emergentes e outras posicionadas (Kioti, LS, Foton Lovol, Kubota), estão procurando seu lugar e tratam de tomar sua parte do bolo nos diferentes nichos do mercado. Como vocês irão enfrentar esses concorrentes? E, com quais produtos?

Nossas diferentes marcas abrangem uma série de modelos e versões, assim como potências que essas marcas, no momento, não podem oferecer, assim como características tecnológicas e de equipamento. Podemos colocar no mercado produtos similares e superiores, e não se pode esquecer que algumas dessas marcas se posi-



"Com Sisu Power tivemos um grande motor criado e projetado para uso agrícola e florestal".

cionam em segmentos de potências baixas ou médias. pelo menos hoie em dia. Indiscutivelmente, algumas migrarão cada vez mais a potências mais altas, como é o caso da Kubota, mas, sinceramente, nossa série de produtos conta com uma série de possibilidades de oferta em potências, características e equipamentos que algumas destas marcas, pelo menos, atualmente, não as possuem. Apresentamos, há pouco tempo na Massev Ferguson, nossa série Mundial, que incorpora umas características que nos permitem concorrer com esses produtos com uma tecnologia superior. A série Mundial foi pensada para mercados do sul da Europa, que procuram um produto de qualidade, com características definidas pela demanda destes mercados.

No futuro? Está claro que legitimamente terão vontade de optar por uma parte desses segmentos, mas estamos preparados para isso com características e equipamentos para enfrentar isto sem nenhum tipo de medo.

Na Europa, por razões políticas, existe uma série de embargos à Rússia por seus conflitos com a Ucrânia. Isso está repercutindo nas vendas da AGCO?

Existem dois tipos de repercussão: as que propriamente temos, pela queda da atividade econômica na Rússia, e a que sofrem os produ-



"Conseguir ser o Trator do Ano no Brasil é para nós um orgulho"

tores agrícolas europeus que exportam para a Rússia (carne de porco, azeite de oliva, frutas, vinho, etc.), mas, ao contrário, temos mercados no leste da Europa, como Polônia, Hungria e países Bálticos, onde estamos bem implantados com tratores e equipamentos de colheita. Agora, os condicionantes são de índole econômica e política, mas as acões industriais que temos na Rússia estão posicionadas, mas não posso lhe negar que estão colaborando em certos entraves em nível comercial.

Se olharmos sob a perspectiva do primeiro semestre, como você prevê que finalizará este ano, por zonas?

A Europa do Norte mantém certa estabilidade. Não esperamos grandes oscila-

ções neste ano. No Centro da Europa, a França não se recupera. A Alemanha está tendo uma flexão próxima a -9%, embora tenhamos que levar em conta o valor médio do trator que se vende neste país. Para 2016 esperamos que estes mercados se recuperem. Já no final de 2015 veremos sinais de recuperação e estamos preparados para isso. No sul, temos produtos para sua demanda de unidades com baixas especificações e preço, e vemos subidas destes mercados, exceto na Itália, embora esperemos uma recuperação gradual. Em relação à Ásia, na Índia estamos bem implantados através do nosso associado Sonalika, no Japão, temos uma boa presença. Na China realizamos uma atividade fabril com planos muito

ambiciosos, adequando nossa tecnologia e produtos nas diferentes séries requisitadas por este grande mercado, que aumenta ano a ano, tanto em quantidade como em níveis de exigência, um mercado no qual a AGCO está investindo em todos os níveis. E, quanto a América Latina, este ano se está tendo uma diminuição nas vendas, especialmente no Brasil, um mercado agrícola muito potente.

Sobre o Brasil, a que se deve a situação atual? Há quem opine que é mais uma crise institucional que se reflete de modo importante na economia, como uma psicose social. Como você vê tudo isso, levando em conta as fortes quedas nas vendas de tratores, colhedoras, carros, obras civis... Isso está obrigando as empresas a dar

férias coletivas em suas fábricas, e outras companhias a alugar lugares para depositar suas máquinas. É uma situação crítica ou conjuntural?

A AGCO tem fábricas em diversas partes do país, onde produzimos não somente tratores e colhedoras de grãos. mas também de cana de açúcar, pulverizadores, semeadoras, plantadoras. Temos uma porcentagem de quase 50% do mercado, se falarmos de tratores, e seguiremos apostando firmemente neste mercado. Há dois anos tomamos o controle de uma fábrica de colhedoras de cana (Santal) que ajuda a manter nossa situação no mercado, com máquinas que não somente se vendem no Brasil, mas também na Austrália, África, América do Norte, etc.

Sobre a Argentina, realizamos fortes investimentos em linhas de montagem de colhedoras e tratores. Embora o país não esteja passando por um bom momento, estamos e estaremos presentes, não somente com produtos, mas também com componentes que ajudam a otimizar a sinergia entre nossas fábricas brasileiras e argentinas.

Como você vê o resto da América Latina?

Na Venezuela a situação em níveis de divisas e outros fatores é muito delicada, e isso repercute de todas as maneiras no nosso importador, mas a AGCO sabe da importância do país e seguiremos apoiando nossa presença. O mesmo acontece na Colômbia, país com grandes possibilidades de crescimento. O Chile é um mercado maduro para nós, no Uruguai e Paraguai, do mesmo modo que na Costa Rica, seguiremos potencializando nossa presença com produtos fabricados na região e nos casos que assim o solicitem de outras regiões. Nossas marcas Massey Ferguson e Valtra são muito apreciadas e respeitadas, ofertando sempre os produtos adequados aos mercados e aí estamos fortes e seguiremos estando. Na Ásia-Pacífico, o objetivo fixado é continuar o crescimento e ter cada vez mais presença.

Na América Latina, desde que se aposentou o anterior Vice-presidente Sênior,



Gary Collar, Vice-presidente da AGCO para a Ásia Pacífico, comanda as modernas instalações da China.

André Carioba, seu posto foi ocupado por Bo Craine, que por sua vez também se ocupa da América do Norte. Sabendo o quanto você é reflexivo e cauteloso, coisa que iá comprovei em situações anteriores, pergunto se, dadas as necessidades e as particulares idiossincrasias do Sul da América, a nomeação do Sr. Craine será definitiva ou conjuntural?

É notório que neste momento Bo está realizando um importante trabalho, mas respondendo sua pergunta, não é a pessoa que ocupará esse cargo no futuro, isso será feito por uma pessoa que não somente conheca a região, mas também os veículos de comunicação e o idioma, quer dizer, português e espanhol. Estamos procurando a pessoa, e em breve a teremos.

Não queremos tomar uma decisão apressada, você sabe a decisão que tomamos na EAME, até a incorporação de Rob Smith, com quem estamos muito satisfeitos sobre as decisões que está tomando, e da integração que tem com os países da região, assim será também a pessoa que escolheremos para a América Latina, Portanto, a pessoa que seja escolhida, não tem por que vir do setor. É necessário que seja um profissional adequado, e no momento certo anunciaremos seu nome.

Quando a AGCO comprou a Valtra, alguns comentários foram feitos que a in-



"Nossos concessionários e clientes são nosso principal ativo"

clusão da marca SISU pudesse acrescentar uma macã podre ao cesto. Eu, com toda modéstia, vi as grandes possibilidades que havia ao dispor de independência em ter um motor 100% agrícola, o resultado é a projeção que deram ao AGCO POWER.

Efetivamente, não era uma maçã podre que vinha no cesto, mas sim a "maçã" que nos daria muitas possibilidades, tal como comprovamos. Não podemos depender, em um Grupo como o nosso, da servidão no que se refere a motor, para uma parte muito importante de nossa série, embora também

seia verdade que recorremos a outros fabricantes, em outros níveis de potência. que hoje em dia não cobrimos com o AGCOPOWER. O mais importante é que temos um grande motor criado e projetado para seu uso agrícola e florestal. Além de que, trabalhamos com outros fabricantes especializados em caminhões, automóveis e maquinaria agrícola e industrial. Nós somente nos focamos em uso agroflorestal, embora também os empregássemos em nossos geradores de energia, e assim seguiremos desenvolvendo sua engenharia, para que possam cumprir todas as normativas que sejam impostas no futuro. Novamente lhe digo, para nós foi uma grande satisfação poder ter o Sisu, e a independência que isto nos dá.

Continuando com o assunto motores, a AGCO tem importantes acordos com JCB mediante o qual lhe fornecem uma série de componentes importantes, que por sua vez também fabrica uma série de motores para suas máquinas industriais e agrícolas. Poderia existir algum tipo de colaboração futura entre as duas companhias no que se refere a motores?

Hoje em dia, não se pode dizer que seja possível ou não. O que posso lhe dizer é que com a JCB mantemos uma magnífica relação em muitos aspectos. Serão as próprias dinâmicas dos mercados e das necessidades que nos darão as diretrizes e as respostas.

Ouando falávamos anteriormente da América do Norte, não matizamos que tipo de política vocês pensam seguir com suas marcas. Focarão em sua marca mundial Massev Ferguson e a Challenger, enquanto a Fendt e a Valtra não encontram seu espaco?

Cada mercado tem suas particularidades e exigências. Neste mercado oferecemos muitos mais produtos que somente tratores. Temos colhedoras, silos, etc. e cada marca. têm o segmento que lhe corresponde. Não são iguais as necessidades de uns mercados ou outros, como acontece dentro da América do Norte e Sul. Os tratores neste continente circulam menos por estrada, por isso o conceito de trator europeu é diferente. É um mercado maduro. e está neste momento com uma linha contínua. Os preços das commodities são bons, e como dizia em sua pergunta. a Challenger e a Massey Ferguson são nesses níveis nossos produtos-estrela.

Ouando fala de outros produtos, se refere a GSI? Acredito que essa foi uma decisão acertada, dada a problemática que existe de armazenamento em muitos países.

É verdade, estamos muito felizes com a trajetória da GSI, onde uma parte importante das vendas é realizada nos FUA, mas também estamos nos implantando em outros países do Cone Sul e Europa, e seguiremos desenvolvendo nossa oferta, e será para o futuro uma peça importante na AGCO, em nosso catálogo de vendas.

Em muitos aspectos lhes comparo com outros grandes grupos do setor automobilístico, onde coabitam marcas diversas, compartilhando plataformas e motorizações. Neste sentido, vocês apostaram por relancar a Massev Ferguson como sua marca mundial?

O Plano Route 66 tem isso. como base na EAME, mas matizando que não significa a reestruturação da rede, mas sim a especialização no produto. Nós estamos e estaremos sempre ao lado dos nossos concessionários, apoiando-os e potencializando-os em todos os aspectos. Eles e nossos clientes são nossa base. Queremos impulsionar mundialmente a Massey Ferguson, do mesmo modo que em suas posições de liderança fazemos com a Fendt e a Valtra, a sinergia existente entre elas nos permite gozar de uma tecnologia

invejável, temos em nossas séries de maquinaria do mais simples ao mais sofisticado, do mais equipado ao mais básico, mas com um denominador comum: A MES-MA QUALIDADE. É inevitável que com alguns modelos possamos 'chocar', mas temos muito bem definidas as diferentes estratégias, para cada uma das marcas potencializando suas séries a margem de tratores, forragem, implementos, etc.





Vocês têm uma ampla série de equipamentos para colheita e forragem: Colhedoras de cereais nos EUA. América Latina, Europa, cana de acúcar, mas até agora não tem maguinaria de colheita para uva e azeitona, cultivos que vão aumentando em diversos países. Vocês pensam em adquirir ou desenvolver estes equipamentos?

Somos uma empresa mundial e temos respostas exclusivas para cada região. Por isso, sempre avaliamos novas incorporações de produtos, baseados nas possibilidades de aumentar as vendas e dar apoio a nossos concessionários. Nunca descartamos nada, mas tudo tem seu tempo e sua oportunidade.

O que lhe lembra o nome de Pellenc?

Lembra-me uma boa empresa com bons produtos... hehehehe!!!!

"Não descartamos novas aquisições em diferentes segmentos e linhas de maquinaria"

Exceto algumas marcas da concorrência, que se centram em somente uma rede. vocês e outras contam com diversas, e depende de onde compartilham rede de vendas. Pretendem agora na EAME separar paulatinamente suas marcas? As redes estão preparadas para assumir este desafio sem perder rentabilidade?

Somos conscientes disso. mas nossa filosofia está sempre centrada em apoiar aos nossos concessionários em seu crescimento. Por isto, não somente oferecemos séries de maguinaria de amplas possibilidades, mas aumentaremos

esta para que tenham um amplo leque de produtos que repercutam na rentabilidade do seu negócio.

Falando de implementos, do mesmo modo que a Kubota com a aquisição da Kverneland?

Esta pode ser uma das possibilidades, mas também com acordos pontuais, como temos agora.

Isso quer dizer que existe a possibilidade de alguma nova aquisição neste segmento de maquinaria?

Cada coisa em seu devido tempo.



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









Mais de 50.000 referências em permanente estoque









































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













Valente, Econômico e Eficiente

Avaliação do desempenho operacional e energético do trator agrícola LS R60 na cultura do café

Rouverson Pereira da Silva

Prof. Dr. Livre-docente em Máquinas e Mecanização Agrícola, LAMMA/UNESP – Jaboticabal – SP

Carlos Alessandro Chioderoli

Prof. Dr. em Maquinas e Mecanização Agrícola, NIMPA/UFC – Fortaleza – CE

Leonardo de Almeida Monteiro

Prof. Dr. em Máquinas e Mecanização Agrícola, LIMA/UFC – Fortaleza – CE

Tiago de Oliveira Tavares Pós-graduandos em

AGRONOMIA, LAMMA/UNESP – JABOTICABAL – SP

Lucas Augusto da Silva Girio

Pós-graduandos em Agronomia, LAMMA/UNESP – Jaboticabal – SP



pesar de consolidada na cafeicultura moderna, a colheita mecanizada se depara a cada dia com inúmeros fatores que podem comprometer o desempenho e a qualidade desta operação, principalmente frente aos cafezais nas mais diversas condições de maneio e colheita. Normalmente são realizadas de quatro a seis pulverizações até o momento da colheita, tendo considerável participação nos custos operacionais. Outra fase, que pode vir a comprometer o sucesso da atividade, é a colheita. A colheita é dividida hoje em duas etapas, sendo que a primeira contempla a colheita do café na planta e a segunda a colheita do café caído no chão, conhecido também por café de arruação. Esta segunda etapa é composta por duas operações: a arruação e o recolhimento. A região do Sul de Minas possui grande importância na produção nacional de café e, mesmo a região tendo a maior parte dos cafezais em áreas montanhosas, nos últimos anos houve significativa ascensão na modernização no manejo da atividade. Grande parte destas mudanças vieram da mecanização parcial ou total das atividades do processo produtivo, antes dificultado pelas características do relevo montanhoso da região. Atualmente existem máquinas melhoradas que se adequam melhor a estas condições, permitindo maior capacidade na realização de serviços, proporcionando maior rentabilidade para os produtores.

Foi neste cenário de cafeicultura de montanha que as equipes dos Laboratórios de Mecanização Agrícola da UNESP laboticabal/SP (LAMMA) e da UFC - Fortaleza/CE (NIMPA e LIMA) foram até a Fazenda dos Prazeres, localizada no município de Três Pontas, no Sul de Minas Gerais para avaliar o desempenho operacional e energético do trator LS R60 nas atividades de pulverização, varrição e recolhimento de café.

0 trator LS R-60 – características técnicas

O trator LS R60 possui 1820 kg de fábrica, comprimento total de 3486 mm, largura sem pneus de 1150



mm, distância entre eixos de 1758 mm e altura máxima de 2416 mm. A bitola dianteira apresenta 1179 mm e a traseira pode ser ajustada de 1150 a 1266 mm. Suas pequenas dimensões, aliada à grande versatilidade o habilitam para realizar trabalhos de mecanização na cultura do café, em que os espaçamentos são reduzidos.

Essa versatilidade se dá em função de suas características técnicas. O motor LS modelo Tier III - S4OT, de quatro cilindros turbo, injeção direta e refrigerado à água apresenta rotação nominal de 2600 rpm, com rotação de potência máxima de 2750 rpm. A boa reserva de torque (16%) é um dos diferenciais deste trator, sendo extremamente útil principalmente na operação de recolhimento, onde durante os aclives o trator é requisitado para tracionar uma máquina pesada e nos declives tem que segurar este peso adicional.

A boa reserva de torque (16%) é um dos diferenciais deste trator, sendo extremamente útil principalmente na operação de recolhimento

O tanque de combustível de 36 L lhe garante uma excelente autonomia de abastecimento, uma vez que o consumo de combustível é baixo.

O LS R60 possui TDP independente, com rotação nominal de 540, 750 e 1000 rpm. Rotação do motor à rotação nominal de 2409 rpm a 540 rpm, 2375 rpm a 750 rpm e 2381 rpm a 1000 rpm. O trator testado estava equipado com rodados da marca GoodYear, pneus dianteiros Dyna Torque III 8.00-16 R1 e traseiros Dyna Torque II 12.4-24 R1. O trator possui ainda mais três opções de combinações de rodados dianteiros e traseiros.

Ensaios de campo

Foram avaliados os tempos e movimentos, bem como o consumo de combustível, por meio de um fluxômetro (Figura 1), do trator LS R-60 nas operações pulverização, varrição e recolhimento de café, em condições reais de trabalho.

Os testes tiveram por objetivo monitorar o desempenho do trator em cada uma dessas operações, para verificar a possibilidade de realização das mesmas pelo valente, econômico e eficiente LS R-60, de modo que o produtor possa reduzir os custos operacionais por meio da redução significativa do consumo de combustível, garantin-

Figura 1. Fluxômetro instalado no trator LS R60. Detalhe da placa com fluxômetro, registros e filtros e do painel com cronômetro e contador de pulsos.





Figura 2. Trator LS R60 com arruador-soprador.



Figura 3. Trator LS R60 com pulverizador.



Figura 4. Trator LS R60 com recolhedora de café.



do também a segurança do operador. Estas avaliações, nas três operações, foram realizadas em duas configurações de lastros (cargas), sendo elas 41,5 kg/cv e 46,1 kg/cv.

Para as operações foram utilizados o arruador-soprador MIAC ASM1 (Figura 2) e o turbo atomizador 400 (Jacto - Figura 3), ambos acoplados ao sistema hidráulico de três pontos. Também foi utilizada a recolhedora MIAC Master Café 2 (Figura 4), acoplada à barra de tração. O arruador-soprador utilizado possui disco varredor e tubo de direcionamento de ar, enguanto que o pulverizador possuía capacidade de 400 L de volume de calda. A recolhedora possuía largura útil de recolhimento de 1,6 m e capacidade máxima de armazenamento de 3000 L, com peso de 3400 xkg, quando vazia.

Adequação dinâmica do LS-R60

O trator foi testado em duas configurações de lastro, que se encontram expostas na Tabela 1. Para a primeira configuração foi mantida a distribuição de peso utilizada rotineiramente na propriedade, enquanto a segunda foi a adequação proposta pela equipe técnica deste trabalho. A princípio o trator apresentava peso total de 2488 kg, uma relação de 41,5 kg/cv (Tabela 1), considerando a potência nominal de 60 cv. Após a adição de lastros (Tabela 1), o trator teve seu peso elevado para 2768 kg, resultando em uma rela-



Distribuição de Peso (kg)	Dianteira	Traseira
Trator sem Lastro	728	1092
Lastro Metálico	280	200
Lastro Líquido	60	128
Total / Rodado (kg)	1068	1420
Peso Total (kg)	2	488
Relação Peso/Potência (kg/cv)	4	41,5
, , ,		•
Distribuição de Peso (kg)	Dianteira	Traseira
• • • • • • • • • • • • • • • • • • • •	Dianteira 728	Traseira 1092
Distribuição de Peso (kg)		
Distribuição de Peso (kg) Trator sem Lastro	728	1092
Distribuição de Peso (kg) Trator sem Lastro Lastro Metálico	728 360	1092 400
Distribuição de Peso (kg) Trator sem Lastro Lastro Metálico Lastro Líquido	728 360 60 1148	1092 400 128

ção peso/potência de 46,1 kg/ cv. Esta configuração foi realizada no intuito de tornar o trator mais adequado para realizar as operações propostas, principalmente para o recolhimento de café, em que a recolhedora apresenta elevado peso, comparado com o peso do trator. Ao aumentar o lastro do trator espera-se que o mesmo possa desenvolver a operação ainda com maior segurança. A alteração foi realizada com a adição de lastros metálicos, uma vez que o trator já se encontrava com 75% de água nos pneus.

Outro fator importante a ser considerado é a distribuição de peso entre os eixos. Neste sentido, a primeira configuração apresentou 43% e 57% nos eixos dianteiro e traseiro, respectivamente. Já para a segunda configuração a relação foi de 41% e 59% nos eixos dianteiro e traseiro, respectivamente, uma vez que pesquisas e bibliografias sugerem que se tenha distribuição com 40% no eixo dianteiro e 60% no eixo traseiro para maior parte das operações agrícolas realizadas com trator 4x2 TDA.

Como indicadores relacionados ao equilíbrio dinâmico do trator foram aferidos o avanço e a patinagem dos rodados traseiros, que foram avaliados com auxílio de um avançômetro eletrônico (Figura 5). Para a avaliação do avanço dinâmico foi encontrado, após a adequação, avanço de 0,72%, nas pressões de 13 e 18 psi para os rodados dianteiros e traseiros, respectivamente. Este valor de avanço encontra-se dentro da faixa considerada como ideal. que é de até 5%. Vale ressaltar que a pressão dos pneus foi ajustada respeitando-se as margens aceitáveis definidas no manual de recomendação do fabricante, buscando o índice de avanço ideal (até 5%).

Para a avaliação da patinagem o trator foi testado, em seis entrelinhas de café para cada operação, na velocidade padrão da Fazenda, em situações de aclive e de declive. O índice de patinagem ou "deslizamento" do trator, quando inadequado, principalmente em condições de terreno com altas declividades como as da região do Sul de Minas, pode também levar à incidência de maiores riscos à segurança do operador. Por se tratar de um trator leve, quando operado em declive, os implementos naturalmente "empurram" o trator, favorecendo o desli-

Figura 5. Avançômetro instalado no trator LS R60. Detalhe do sensor instalado na roda traseira e do visor do equipamento.







Tabela 2. Velocidades adotadas para o trator LS R60 nas três operações, Três Pontas/MG, 2015.

Velocidades das Operações	PULVERIZAÇÃO	VARRIÇÃO	RECOLHIMENTO							
velocidades das Operações		km/h								
"MENOR" - V1	3,0	1,6	1,2							
PADRÃO - V2	3,5	3,2	1,8							
"MAIOR" – V3	5,0	6,1	2,5							

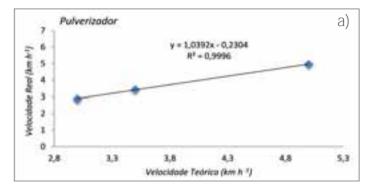
zamento (patinagem negativa), principalmente na operação de recolhimento em que a máquina tracionada possui peso muito superior ao peso do trator. Porém, o trator LS R-60 apresentou valores de patinagem condizentes com as condições do terreno e de operação em que o ensaio foi realizado, garantindo a segurança do operador nas operações avaliadas.

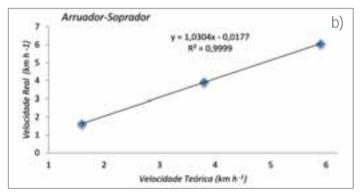
Desempenho Operacional

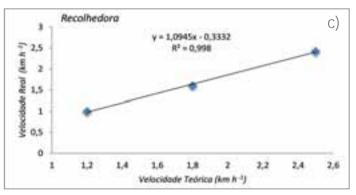
O desempenho operacional do trator foi testado em três velocidades operacionais. A primeira refere-se à velocidade padrão da propriedade rural, utilizada em cada operação. As outras duas velocidades foram definidas considerando-se uma menor e outra maior que a velocidade padrão (Tabela 2).

Estas velocidades teóricas foram estipuladas a partir da tabela de marchas e velocidades disponível no trator e, posteriormente, foram correlacionadas com a velocidade real obtida no campo (Figura 6). Nota-se a ocorrência de alta correlação entre as velocidades estimada e real, garantida pelo sincronismo proporcionado pela transmissão Synchro Shuttle, o que demonstra

Figura 6. Correlação entre velocidade teórica e velocidade real para: a) pulverizador, b) arruadorsoprador e, c) recolhedora.









a confiabilidade no escalonamento de marchas nas opções disponíveis, mesmo em condições de terreno acidentado.

O tempo de manobras do trator em cada velocidade foi baixo, variando de 8 a 13% do tempo operacional, com exceção da recolhedora quando operada na maior velocidade (Figura 7). As melhores condições de manobrabilidade ocorrem pelo fato de o trator LS R60 apresentar excelente raio de giro, o que permite também melhor capacidade operacional nas operações. O aumento do percentual do tempo de manobra para a recolhedora na maior velocidade de operação se deu em função da redução do tempo operacional nesta velocidade.

Consumo Combustível

O aumento da relação peso-potência de 41,5 para 46,1 kg/cv não afetou o consumo horário de combustível para as operações de pulverização, varrição e recolhimento, o que significa que é possível alterar a lastragem do trator sem que isso represente aumento no consumo de combustível, garantindo assim melhores condições para que se possa operar em terrenos declivosos como os dos cafezais da região Sul de Minas. Além disso, o trator LS R-60 caracteriza-se por apresentar um baixo consumo horário de combustível, mesmo quando opera com velocidades mais altas. Nesta situação o consumo foi inferior a 6,0 L/h para todas as operações testadas

Figura 7. Tempo operacional e de manobras por equipamento em função das velocidades testadas.

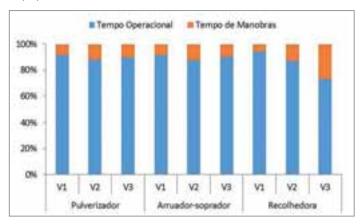


Figura 8. Consumo operacional de combustível — condição de carga 1.

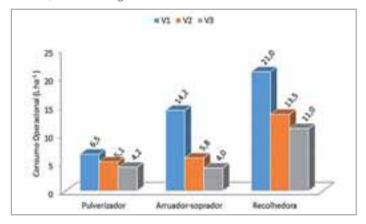
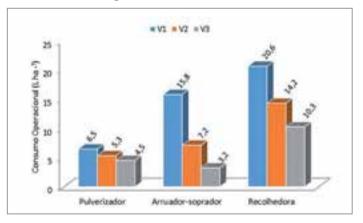


Figura 9. Consumo operacional de combustível – condição de carga 2.



CAMPO

Porém, muito mais importante que o consumo horário é a aferição do consumo operacional de combustível, pois este representa o consumo por área trabalhada. Neste aspecto o trator LS R-60 mostrou o seu diferencial, apresentando consumos operacionais em torno de 4 L/ha para as operações de varrição e de pulverização, quando se utilizou maiores velocidades. Na operação de varrição a alteração da velocidade de 1,6 para 6,1

km/h proporcionou a redução do consumo operacional da ordem de 75%. Já na operação de pulverização ocorreu redução de 35% no consumo operacional de combustível quando a velocidade passou de 3,0 para 5,0 km/h. Para a recolhedora o aumento da velocidade de 1,2 km/h para 2,5 km/h proporcionou a diminuição do consumo operacional de combustível da ordem de 50%, o que representa uma economia no con-

Figura 10. Consumo horário de combustível – condição de carga 1.

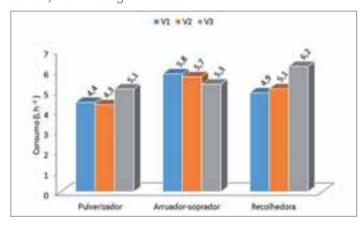
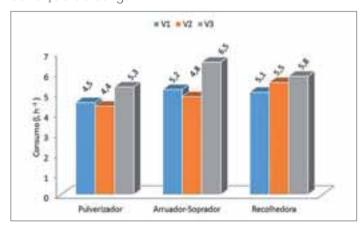


Figura 11. Consumo horário de combustível – condição de carga 2.



sumo operacional de cerca de 10 L/ha.

Considerações finais

O trator LS R-60 apresentou excelente desempenho operacional para realizar as operações de pulverização, varrição e recolhimento de café nas condições de elevada declividade da região do Sul de Minas.

É possível a utilização de maiores velocidades com o trator LS R60, nas operações de pulverização, varrição e recolhimento, desde que sejam observadas as limitações de cada equipamento, visando a manutenção da qualidade das operações.

O menor tempo de manobrabilidade é proporcionado pela configuração diferenciada do eixo dianteiro do R60, o que permite menor raio de giro e agilidade nas manobras;

A transmissão Synchro Shuttle permitiu o sincronismo da velocidade real e teórica, o que demonstra a confiabilidade no escalonamento de marchas e nas opções disponíveis.

O valente motor LS modelo Tier III de quatro cilindros turbo demonstrou-se eficientemente ajustado para trabalhos com diferentes equipamentos cafeeiros e em condições de declividade acentuadas.

O trator LS R60 apresentou em todas operações, baixo consumo horário e operacional de combustível, qualificando-o para a realização das operações cafeeiras de forma eficiente e econômica.

Tráfego de máquinas: possíveis interferências na estrutura física do solo

Renata Fernandes de Queiroz

MESTRANDA EM ENGENHARIA AGRÍCOLA - UEC

Lucas Batista Saraiya da Costa

DISCENTE DO CURSO DE ZOOTECNIA - UFC

Marcelo Queiroz Amorim

MESTRANDO EM ENGENHARIA AGRÍCOLA - UFC

Paulo Ricardo Alves dos Santos

MESTRANDO EM ENGENHARIA AGRÍCOLA - UFC

Carlos Alessandro Chioderoli

Prof. Dr. de Mecanização Agrícola - UFC



Experimento de tráfego em área agrícola.

solo é um organismo vivo composto por elementos sólidos, líquidos e gasosos que podem ser de origem mineral e orgânica. É nele que as plantas encontram o ambiente favorável para se sustentarem e retirarem os nutrientes necessários para sua sobrevivência. Para que isso ocorra de forma satisfatória é importante que a estrutura física do solo esteja adequada aos padrões exigidos pelas culturas agrícolas em que a relação de macro e microporos seja equilibrada, permitindo perfeito armazenamento da água. Toda e qualquer intervenção realizada no solo pode modificar sua estrutura, alterando e interfe-

rindo de forma benéfica ou não a produção agrícola. Essas interferências podem estar diretamente relacionadas com o tipo de solo e ao tipo de manejo realizado, em que cada solo possui suas características específicas, tornando-o susceptível a essas intervenções.

A densidade do solo possui relação direta com a macro e microporosidade, em que o aumento dos microporos e consequentemente a diminuição dos macroporos proporcionam a formação de camadas compactadas, ocasionadas, principalmente, pela pressão exercida sobre o mesmo, interferindo diretamente na retenção de água (PEREIRA et al, 2011). O número tráfegos que o trator agrícola realiza sobre determinada área em função das atividades inerentes ao processo produtivo, são características que podem interferir diretamente nas propriedades físicas do solo, principalmente pela pressão exercida pelo contato pneu/ solo (SOUZA et al, 2012).

Com a agricultura moderna, há um crescente aumento da utilização de máquinas e equipamentos agrícolas no campo. O alto trânsito de máquinas sobre o solo pode

AGRÍCOLA

torná-lo mais coeso, resultando em possível compactação, acarretando no mau desenvolvimento das raízes. no escoamento superficial da água sobre o solo e na sua degradação. Para não ocorrência desses fatores é extremamente importante o estudo do uso adequado dessas máquinas e equipamentos para tipos distintos de solo.

Em grande parte dos processos mecanizados a utilização das máquinas é feita de forma desordenada, sendo que os equipamentos transitam nas áreas de produção sem que haja delimitação de áreas definidas para o trator ou outras máquinas transitarem, principalmente na produção de espécies onde não há espaçamento entre fileiras bem definido, ocasionando nas passadas dos rodados das máquinas por quase toda a extensão de área agricultá-



Coleta de amostras para análise física do solo.



Delimitação da área de estudo (Número de Tráfego x Pressão de Inflação).

vel. Com o intuito de minimizar os efeitos do tráfego dessas máquinas no solo e consequentemente da perda de produção por fatores relacionado a sua compactação, vem se adotando em algumas áreas produtivas o tráfego controlado de máquinas agrícolas. Esse controle de tráfego consiste da delimitação de áreas específicas por onde as máquinas irão transitar diminuindo o espaço de atuação dos rodados sobre o solo.

Com o intuito de verificar as possíveis consequências do tráfego de máquinas em um Argissolo Vermelho-amarelo, apresentando classe textural franco arenoso, com aproximadamente 10,60% de argila, 82,90% de areia, 6,40% de silte, foi instalado experimento avaliando diferentes números de tráfegos de trator agrícola na área útil da parcela (T1tráfego um, T2- tráfego dois e T3- tráfego três) em relação a três pressões de inflação de ar P1 - 158 kpa; P2 -110 kpa; P3 - 62 kpa de um trator agrícola com 125 cv,

equipado com pneus dianteiros 14.9-R24 R1 e traseiro 18.4-R34 R1. O trator estava adequado para atividade média, com relação peso potência de 55 kg cv-1, totalizando 6875 kg, com distribuição de 60% no eixo traseiro e 40% no eixo dianteiro, com lastros sólidos e líquidos. A configuração do trator com pneus radiais representa o melhor desempenho comparado aos de configuração diagonal, além de produzirem menores pressões no solo, para uma mesma carga aplicada, o que reduz sensivelmente a sua compactação (MON-TEIRO E LANÇAS, 2014). Os autores ainda relatam que o maior problema enfrentado pelos pneus radiais é o seu alto preço e, também, o investimento necessário para que as indústrias de pneus iniciem sua produção.

Foram constatados que a resistência mecânica do solo a penetração (RMSP) não foi afetada pelos parâmetros avaliados, tráfego e pressão de inflação dos rodados, levando em consideração da

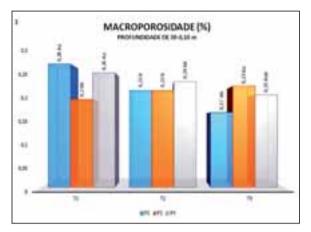


Gráfico 1. Macroporosidade na camada de 0,0-0,10 m. T1 – tráfego um; T2 – tráfego dois; T3 – tráfego três; P1 – 62 kpa; P2 – 110 kpa; P3 – 158 kpa. Letras minúsculas iguais ou sem letras indicam que não há diferença estatística para tráfego; letras maiúsculas iguais ou sem letras indicam que não há diferença estatística para pressão de inflação.

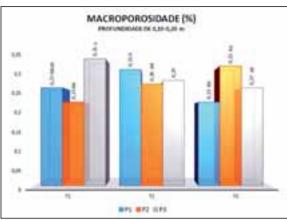


Gráfico 2. Macroporosidade na camada de 0,10-0,20 m. T1 – tráfego um; T2 – tráfego dois; T3 – tráfego três; P1 – 62 kpa; P2 – 110 kpa; P3 – 158 kpa. Letras minúsculas iguais ou sem letras indicam que não há diferença estatística para tráfego; letras maiúsculas iguais ou sem letras indicam que não há diferenca estatística para pressão de inflação.

homogeneidade do teor de água no solo. Dados como macroporosidade apresentaram diferenças significativas (p<0,05) para todas as camadas avaliadas (0,0-0,30 m). O valores de macroporosidade foram afetados, principalmente, devido ao aumento do tráfego. A menor pressão inflação (62 kpa) interferiu positivamente na macroporosidade quando esta foi submetida a apenas um tráfego e isso foi observado somente nas camas mais profundas de 0,10-0,30 m. Resultados podem ser explicados devido ao fato de que nas camadas superficiais do solo o processo de compactação pode ocorrer logo nas primeiras passadas dos equipamentos agrícolas (CUNHA, 2009).

Na camada superficial de 0,0-0,10 m e na camada mais profunda de 0,20-0,30 m, conforme maior o número de tráfego, houve aumento dos valores de densidade do solo, associado principalmente a pressão de inflação mais elevada dos pneus do trator (110 e 158 kpa). A interferências da densidade do solo na camada de 0.0-0.20



Perfilômetro utilizado para calcular área de

m pode estar diretamente relacionada a textura arenosa do solo associada a sua intensa mobilização nessa camada fazendo com que os espaços vazios diminuam. Já em maiores profundidades a interferência pode ser atribuída em função da relação de peso da máquina e a área de contato dos rodados que atuam na distribuição de carga do trator, alcançando camadas mais profundas. Ou seja, a menor pressão de inflação não interferiu na densidade do solo mesmo com três passadas dos rodados em um mesmo ponto, demonstrando a importância da correta calibração dos pneus.

Também foi analisado no presente estudo a área de recalque formada pelo rastro dos rodados do trator que representa a deformação natural ocasionada pela pressão dos rodados, com redução do volume e os vazios entre

AGRÍCOI A

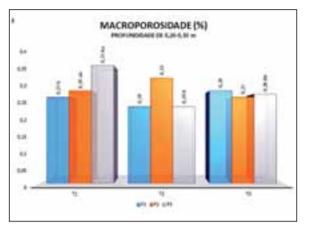


Gráfico 3. Macroporosidade na camada de 0.20-0.30 m. T1 – tráfego um: T2 – tráfego dois; T3 - tráfego três; P1 - 62 kpa; P2 - 110 kpa; P3 - 158 kpa. Letras minúsculas iguais ou sem letras indicam que não há diferença estatística para tráfego: letras majúsculas iguais ou sem letras indicam que não há diferenca estatística para pressão de inflação.

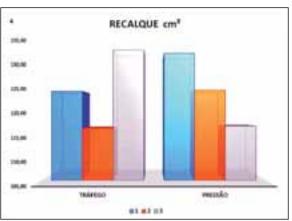


Gráfico 4. Área de recalque dos rodados do trator em cm2.

as partículas de solo. Entende-se que quanto maior for à pressão exercida sobre o solo maior será a área de recalque, a perda de água e a formação de áreas compactadas.

De acordo com os parâmetros avaliados não houve diferença estatística para os valores de recalque de acordo com os tratamentos. No entanto analisando o gráfico 4, observa-se que mesmo não havendo diferença para os valores da área de recalque, esses são decrescentes conforme o aumento da pressão dos rodados. Esses resultados demonstram à importância de se evitar danos à estrutura do solo combinando o controle do tráfego com a calibração correta dos pneus, partindo do princípio que quanto menor a pressão de inflação de ar nos pneus maior será a área de contato com o solo e consequentemente menor será a pressão exercida sobre o mesmo.

Com o este estudo consegue-se observar a dinâmica de interferência do número de passadas dos rodados de um trator em superfície específica. A configuração dos pneus podem influenciar diretamente na estrutura física do solo e possivelmente no perfeito desenvolvimento do sistema radicular das espécies cultivada, diminuindo a produção e também a retenção de água, ocasionando o desperdício desse bem que hoje é tão escasso.

É possível concluir que o tráfego controlado delimita pontos fixos de passagens das máquinas no campo diminuindo a extensão de área transitada e consequentemente limita os seus possíveis efeitos negativos. Esse gerenciamento pode ser realizado por ferramentas tecnológicas, tais como a agricultura de precisão, que, com auxílio de tecnologias embarcadas nas máquinas podem proporcionar melhor aproveitamento dos recursos naturais, além de limitar a compactação do solo em regiões específicas, favorecendo a maior estruturação física do solo, maior armazenamento de água, maior exploração das raízes no perfil do solo com reflexo positivo na produtividade das culturas, bem como a possibilidade de redução sustentável do gasto energético. As alterações na dinâmica do solo dependem da intensidade das operações mecanizadas e dos sistemas de cultivos. destacando a importância de se adotar modelos e práticas conservacionistas que reduzam o consumo de recursos e minimizem os impactos no ambiente, proporcionando major sustentabilidade e lucro ao produtor.



AGCO, com suas marcas Fendt, Massey Ferguson e Valtra, conquista três dos quatro prêmios, e a Same conquista o prêmio na categoria "especiais"

'GROUP OF THE YEAR'

O Grupo AGCO foi o grande vencedor da 19^a edição do Tractor of the Year. Conquistou a categoria principal, com sua marca Fendt, na recém criada 'Best Utility', com a Massey Ferguson, e na de projeto com a Valtra. A Same levou o troféu entre os modelos especializados.

> Ángel Pérez HANNOVER (ALEMANHA)

ste prestigioso concurso, que conta com o patrocínio do fabricante de pneus Trel-■ leborg é o resultado das votações efetuadas por um júri formado por mais de vinte publicações técnicas europeias.

Para o maior diretor do Grupo AGCO, dominar três das quatro categorias demonstra "o êxito da estratégia multimarca" da companhia. Martin Richenhagen sublinhou que "cada marca é forte e oferece a tecnologia específica, as especificações e características de seu segmento de mercado". Estes prêmios, acrescentou o diretor, "também demonstram que, graças ao importante investimento da AGCO em pesquisa e desenvolvimento, as marcas são capazes de desenvolver inovações premiadas e tecnologia em benefício de seus clientes".



FENDT 1050 VARIO



Foi o triunfo do trator agrícola standard mais potente do mercado. A série Fendt 1000 Vario conta com quatro modelos (1038 Vario, 1042 Vario, 1046 Vario, 1050 Vario), com um peso sem carga de 14 toneladas e um sistema flexível de contrapesos para aumentá-lo até 50% e opções de equipamento modular, com ou sem sistema hidráulico ou TDP traseira, e de engates e elevadores hidráulicos. O modelo vencedor chega aos 517 CV.



Esta nova série confia no motor compacto MAN de 6 cilindros, 12,4 L de volume e turbo compressor VTG para um rendimento dinâmico e um alto torque na série baixa de velocidades. Esta economia de potência é uma contribuição significativa ao conceito Fendt ProDrive. A nova transmissão VarioDrive é outro dos principais argumentos destes poderosos tratores, já que desenvolveu um grupo motor completamente novo que atua em ambos os eixos, e permite que o dianteiro possa ser acionado com uma saída de transmissão separada e independente do traseiro.



MASSEY FERGUSON 5713 SL

É o primeiro ganhador desta categoria recém estreada. Um trator de 130 CV qualificado pela marca como "utilitário", com 2,55 m de distância entre eixos

e 4,8 t de peso. Utiliza um motor Agco Power (Tier 4 Final) de 4 cilindros e 4.4 L de volume, que alcança os 130 CV de potência máxima a 2.000 rotações/min. Utiliza a tecnologia SCR (Redução Catalítica Seletiva, com catalizador de oxidação diesel (SCR), tudo isso situado de forma compacta na parte inferior direita da cabina, o qual foi destacado e reconhecido pelo júri, assim como suas dimensões compactas e nível de visibilidade.





Oferece três alternativas para o sistema hidráulico, em função das aplicações, e duas opções semi-powershift: Dyna-4 ou Dyna-6, projetadas pela GIMA com 4 grupos robotizados, 4 x 4 marchas, para um total de 16+16 ou 24+24 marchas. A cabina é a mesma do modelo MF 7726, numa demonstração da marca por tratar de situar esta série acima de suas concorrentes de segmento. A capacidade máxima de elevação do sistema hidráulico é de 5.400 kg.



VALTRA N 174 V

Pode-se reconhecer o projeto moderno, dinâmico, compacto e atual de um trator com motor AGCO Power -Tier IV Final de 4 cilindros que gera uma potência de até 185 CV e um torque de motor de até 730 Nm.



As opções de transmissões da nova Série N são mais exaustivas que as disponíveis até agora: HiTech, Active, VersueDirect. TDP de três velocidades e opcionalmente está disponível outra proporcional ao avanço. Raio de giro de 4,5 m e distância entre eixos de 2.665 mm. O júri

destacou o "look moderno, dinâmico, compacto e leve", sem renunciar a incrementar a produtividade, reduzir os custos e melhorar o conforto do operador.





SAME FRUTTETO 90.3 ACTIVEDRIVE

Incorpora um inovador sistema de suspensão no eixo dian-

teiro com amortecimento independente. Trata-se de uma solução tecnológica que até agora era somente habitual em tratores de maior potência e tamanho, e que a Same proporcionou aos seus tratores especializados para frutas e videiras.





A geometria do sistema de suspensão dianteira independente otimiza o rendimento e a facilidade de operação, tanto em más condições de terreno como guando se conduz a alta velocidade, reduzindo drasticamente a vibração que chega ao condutor.

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 GAB 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



EXPOINTER 2015 (29/08 a 06/09 no Parque de Exposições Assis Brasil, Esteio/RS)

COM OS PÉS NO CHÃO

A 38ª Expointer aconteceu entre os dias 29 de agosto e 06 de setembro de 2015, em Esteio, no Rio Grande do Sul. Encerrou com volume de negócios batendo na casa dos R\$ 1,70 bilhões. Houve o registro de 509.204 visitantes no Parque de Exposições Assis Brasil.

Clarissa Mombelli

Esteio

iante de um cenário de retração econômica, taxas de juros maiores que a dos últimos anos e preços mais elevados, o segmento de máquinas e implementos agrícolas teve redução de 37,4%, totalizando R\$ 1,69 bilhões em negócios encaminhados. Segundo o presidente do sindicato do setor, Claudio Bier, o número é reflexo da economia nacional. Bier destacou que para o próximo ano a área de máguinas e implementos no parque estará maior e com mais empresas expositoras.



► LS MTRON

Apresentou a sua versão super estreita dos modelos R60 e G40 que já são um sucesso nas lavouras destas culturas em outros países. "Este segmento de mercado estava esperando por um trator que fosse dedicado às necessidades da produção de frutas e hortaliças e é isto que estamos trazendo nesta feira", assinalou o diretor comercial da empresa, André Rorato. Tanto no R60 como no G40 estão incorporadas tecnologias como tomada de potência independente operada a partir do painel, direção hidrostática, controle remoto independente, transmissão 16x16 com super redutor, eixo frontal blindado e o menor raio de giro da categoria. Além disto, possui motor LS de baixo consumo de combustível, opção para transmissão hidrostática e baixo nível de ruído e de vibração, melhorando a ergonomia e o conforto ao operador.





► AGRALE

Entre os destaques da feira esteve o trator Agrale 7215, com 215 cv, modelo de maior potência fabricado pela marca e desenvolvido para atender a agricultura empresarial, e o trator 4233, primeiro modelo isodiamétrico (rodados do mesmo tamanho) produzido no Brasil.

Com proposta inovadora, o trator isodiamétrico possui dimensões reduzidas, tornando--se ideal para trabalhos em culturas baixas e estreitas, que exigem equipamentos de dimensões reduzidas, como na viticultura (uva latada), fruticultura e avicultura, entre outras.

O modelo possui rodados dianteiro e traseiro com as mesmas dimensões, o que faz com



que o operador trabalhe mais próximo do solo e amplia a segurança em terrenos irregulares e íngremes. O trator 4233 possui altura mínima até o assento de apenas 760 mm - a menor de seu segmento. Equipado com motor Agrale M790, com 30 cv de potência, transmissão de 12 marchas (oito à frente e quatro à ré), e capacidade de levante hidráulico de 1.050 kg, além de controle remoto de série e arco de segurança retrátil.

► VALTRA

Aproveitou a feira para lançar versões da família BT de tratores. Com desenho arroiado e moderno, os modelos desta linha têm agora capô com design global, faróis que melhoram a qualidade de iluminação e um novo tipo de escapamento, que minimiza o acúmulo de resíduos.

A partir da feira, a linha pesada BT está disponível nas seguintes potências: BT150 (150cv), BT170 (170cv), BT190 (190cv) e BT210 (215cv). Os tratores vêm equipados com os motores agrícolas AGCO Power tur-



bo de 6 cilindros e com a transmissão HiSix, Powershift de 24 velocidades à frente e 24 velocidades para ré, que permite fazer programações para cada tipo de operação e, se neces-

sário, realizar trocas de marcha de forma muito mais simples, sem o auxílio de embreagem e alavancas de câmbio.

Dentre as melhorias está o o aumento da vazão das válvulas de controle remoto, que garantem mais agilidade no campo e melhor performance em qualquer tipo de operação. Além da válvula de levante lateral, que facilita a manutenção e evita desmontagens desnecessárias.

O novo layout das válvulas de controle remoto, permite que o operador faça as regulagens de dentro da cabine, sem precisar descer da máquina", destacou Winston Quintas, supervisor de marketing do produto tratores da Valtra.



MASSEY FERGUSON

Destaque para o Trator do Ano, Dyna-4.

Esteve em destaque também o lançamento da segunda colhedora de grãos hibrida da marca, a MF 5690, que completa a renovação de todo o portfólio no que se refere a colhedoras.

O segundo grande destaque foi o lançamento da tec-

nologia de transmissão de dados GO TASK, que chega para otimizar o tempo do produtor rural.





► NEW HOLLAND

A empresa desenvolveu um espaço de demonstração dentro de seu stand e seu grande destaque da feira foi a colhedora de grãos CR5.85, a tecnologia dos grandes para os pequenos produtores

O diferencial desse lançamento é o exclusivo sistema de duplo rotor, que faz uma fricção mais leve no grão e usa uma força centrífuga intensa, proporcionando uma maior separação e rendimento mais alto, dependendo das condições da lavoura, em comparação a uma máquina convencional. A tecnologia é a mesma usada em colhedoras de grãos mais potentes da linha CR da New Holland. A máquina possui potência nominal de 265 hp e pode chegar a até 312 hp.

A mesa autonivelante permite à colheitadeira andar em terrenos mais inclinados, sem ter que reduzir a veloci-





A mesa autonivelante diminui a perda de grãos e resulta em mais lucro ao produtor.



dade, mantém automaticamente o sistema de limpeza dos grãos na horizontal em superfícies de até 17% de declividade.

Além disso, a CR5.85 possui um tanque graneleiro de 7 mil litros e a maior taxa de descarga da classe, de 90 litros por segundo, diminuindo em 15% o tempo que a máquina fica parada.

► TRATOR DO ANO BRASIL

A reunião para definições do prêmio TRATOR DO ANO BRASIL foi realizada durante o Simpósio SAE Brasil de Máquinas Agrícolas onde estiveram presentes representantes das principais empresas que disputam o título a cada edição, e da patrocinadora Trelleborg Wheel Systems. A reu-



nião foi coordenada pelo professor Doutor Leonardo Monteiro, representante da comissão técnica avaliadora, composta por professores de importantes Universidades nacionais envolvidas na avaliação dos produtos inscritos no prêmio.

► JOHN DEERE

A empresa investiu em um completo portfólio de produtos e soluções a todos os perfis de produtores

Com mais de 20 produtos expostos, a John Deere levou ao público gaúcho novidades para todas as etapas do processo produtivo, do plantio à colheita, como o lancamento de mais um modelo da Série S de colhedoras de grãos. bem como, o exclusivo sistema de



limpeza de grãos DF3. Ainda os tratores de alta potência da Série 8R, as semeadoras 2100 e DB40, a forrageira Série 8000, entre outros.

Amplas soluções para o mercado de grãos

Para o trabalho com grãos, a John Deere apresentou pela primeira vez na Expointer, o modelo S690, a colhedora de grãos mais produtiva fabricada no Brasil.

Outra grande novidade foi a inclusão do sistema DF3, agora também nos modelos menores S540 e S550. A nova peneira limpa melhor os grãos e os separa dos resíduos, sem perdê-los na lavoura. Isto possibilita a redução do custo da tonelada colhida, reduzindo significativamente a perda de grãos mesmo em terrenos inclinados e convertendo mais grãos no graneleiro. A Série S também possui a peneira de área maior, o que proporciona melhor qualidade e menor perda dos grãos. Os benefícios do sistema DF3 foram exibidos na prática, de maneira interativa no Cine 180°, localizado no estande da John Deere, que simula a situação em que o expectador experimenta o percurso interno ao produto como se fosse um grão de soja.

► GRAZMEC

A empresa teve como maior destague em seu stand a GV 500i Spray System, que é uma máquina usada para o tratamento industrial de sementes, utilizando dosagens precisas sem desperdícios, através do Sistema Spray System Grazmec.

A máquina possui:

- Inovador sistema de câmara de homogeneização (patenteado).
- Sistema de controle analógico (opcional sistema digital).
- Câmara de tratamento, câmara de homogeneização, reservatórios de líquido e demais componentes de contato com sementes e tratamento fabricados em aço inoxidável.
- Sistema por dosagem eletrônica, eliminando totalmente o contato entre operador e produtos químicos.
- Equipamento ideal para UBS (Unidade de Beneficiamento de Sementes).





► MARINI

A empresa lançou na Expointer uma nova linha de produtos, a linha de movimentação, o Braco Multi e a Garra Tubo.

O Braço Movimentador Multi movimenta cargas e materiais paletizados e pode ser acoplado a tratores, retroescavadeiras, Big-Bag, caminhões munck e também em pontos rolantes industriais. Facilita a remoção e montagem de pneus. Quando acoplado ao sistema hidráulico do trator o Braço Movimentador Multi pode realizar funções similares a de uma empilhadeira.



O implemento Garra Tubos da Marini é o movimentador que facilita a construção de vias de tubos em ruas, proporcionando mais agilidade, segurança e praticidade nas obras de infraestrutura de cidades. empresas e áreas rurais. É um produto forte e simples de aplicar a instalar em caminhões munck, retroescavadeira ou tratores com guincho bag.

► ALL COMP

Empresa especializada na comercialização de equipamentos para Agricultura de Precisão e Geotecnologia, apresentou sua linha completa de produtos.

Seu portfólio inclui Laser para Curva de Nível, Plaina Niveladora Laser, GPS Barra de Luzes, Piloto Automático, Medidor de Umidade e Scraper para movimentação de terra, além de uma li-



nha completa de equipamentos para Geotecnologia, entre eles receptores GNSS RTK e Estações Totais.

O destague foi para a linha de equipamentos da Outback, onde foi apresentado o Piloto Elétrico VSI, que pode ser instalado em qualquer modelo de trator em menos de 2 horas, tornando o trabalho preciso e confiável, reduzindo falhas e sobreposições causadas pela fadiga do operador.

► GTS

Para atender a uma demanda percebida no campo, em conversas com produtores rurais, a GTS do Brasil apresentou, em primeira mão na Expointer, a Baralum, barra de pulverização em alumínio com até 36 metros de largura de aplicação. De acordo com o presidente da GTS do Brasil, Assis Strasser, o foco deste produto são lavouras com grandes extensões e que precisam de



agilidade nos processos, seja na pulverização ou fertilização. "Mas também vislumbramos o mercado de reposição, quando a fazenda precisa trocar a barra original do pulverizador, por outra, por conta do desgaste pelo tempo de uso".

A Baralum permite um aumento na área de pulverização sem os malefícios do peso que as barras normais oferecem, pois, a estrutura de alumínio, mais leve, evita os problemas de deseguilíbrio que normalmente acontece neste tipo de equipamento.

► TOYOTA

Em seu estande de 601m², a Toyota expôs diversos modelos, com destaque para a picape Hilux e para o utilitário esportivo SW4. Ambos os modelos líderes de mercado em seus respectivos segmentos com motores diesel (a SW4 lidera entre os utilitários esportivos médios considerando o mercado total) e possuem, entre outras características dependendo da versão, motor 3.0L 16V Turbodiesel, tração 4x4, rodas de liga leve aro 16" grade do radia-



dor com detalhe cromado, para--barro dianteiro e traseiro, protetor de caçamba, estribos laterais, vidro, trava e retrovisores elétricos, sistema multimídia com TV digital e leitor de DVD, GPS integrado e câmera de ré, volante com controle integrado, entre outras funcionalidades.

O Corolla, líder no segmento de sedãs médios, o Etios, nas carrocerias sedã e hatch e o modelo Prius, o veículo híbrido mais vendido do mundo, também estiveram em exposição na Expointer 2015.



► SAE BRASIL

O 7º Simpósio SAE Brasil de Máquinas Agrícolas, realizado pela SAE Brasil Seção Porto Alegre no dia 02 de setembro, no Teatro do SESI - FIERGS, em Porto Alegre, discutiu as tendências do agronegócio e do mercado de máquinas agrícolas, assim como a importância da aplicação da tecnologia para alavancar produtividade de forma sustentável na agricultura.

O encontro reuniu mais de 350 participantes da indústria, academia e entidades setoriais. As perspectivas de mercado foram abordadas com as palestras do economista Antônio da Luz e do consultor Carlos Cogo e também com um painel de debates sobre a visão dos fabricantes com executivos de montadoras de máquinas agrícolas. As discussões sobre aumento de produtividade e controle de emissões de motores agrícolas foram abordadas através das palestras do Prof. Dr. Ricardo Inamasu e do executivo Luis Chain Faraj, juntamente com painéis de debate com lideranças da indústria e centros de pesquisa.

Além da parte técnica, o evento reuniu 11 expositores, que tiveram a oportunidade de expor seus produtos e serviços ligados ao segmento de máquinas agrícolas.



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 PRECO 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 CONDICÕES E OS FARÓIS E A SINALIZAÇÃO LUMINOSA EM ORDEM. SÃO AVALIADAS A EXISTÊNCIA DA CABINE E SEU ASPECTO EXTERIOR. ESTES PRECOS 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 4X2	15 CV	40.214	32.171	28.954	26.059	23.453	22.280	21.166	20.108	19.102	18.720	18.346
4100.4 4X4	15 CV	45.806	36.645	32.980	29.682	26.714	25.378	24.109	22.904	21.759	21.324	20.897
4118.4 4X4	18 CV	49.403	39.522	35.570	32.013	28.812	27.371	26.003	24.703	23.467	22.998	22.538
4230.4 4X4 HSE	30 CV	62.499	49.999	44.999	40.499	36.449	34.627	32.896	31.251	29.688	29.094	28.512
575.4 4X4 COMPACT INV./S.REDUTOR	75 CV	90.459	72.367									
5075.4 4X4 COMPACT SUPER REDUTOR	75 CV	90.459	72.367	65.130	58.617	52.756	50.118	47.612	45.231	42.970	42.110	41.268
5075.4 4X4 INVERSOR	75 CV	92.649	74.119	66.707	60.037	54.033	51.331	48.765	46.326	44.010	43.130	42.267
5085.4 4X4	85 CV	111.965	89.572	80.615	72.553	65.298	62.033	58.931	55.985	53.186	52.122	51.079
5105.	105 CV	122.223	97.778									
BX 6180 4X4 SH	168 CV	194.196	155.357	139.821	125.839	113.255	107.592	102.213	97.102	92.247	90.402	88.594
CASE IH												
Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
FARMALL 60 OLAT MEC. 12X4	65 CV	58.198	46.558	41.903								
FARMALL 60 ARROZ. MEC. 12X4	65 CV	59.837	47.870	43.083								
FARMALL 80 PLAT. MEC. 20X12	78 CV	67.214	53.771	48.394	43.555	39.199	37.239	35.377	33.608			
FARMALL 80 ARROZ. MEC. 12X12	78 CV	69.673	55.738	50.165	45.148	40.633						
FARMALL 90 4X4 PLATAFORMADO IMPORT.	90 CV			60.327	54.294	48.865	46.422	44.101	41.896			
FARMALL 95 PLAT. MEC. 12X12	104 CV	80.329	64.263	57.837	52.053	46.848	44.505	42.280	40.166			
FARMALL 110 PLAT. MEC. 8X8	110 CV	90.165										
FARMALL 120 PLAT. MEC. 8X8	122 CV	98.362										
FARMALL 95 ARROZ. MEC. 12X12	104 CV	99.362	79.490	71.541	64.387	57.948						
FARMALL 130 PLAT. MEC. 8X8	131 CV	104.100										
MAXXUM 135 SPS CABINADO	135 CV		106.069	95.462	85.916	77.324	73.458	69.785				
PUMA 140 PLAT. MEC. 15X12	144 CV	120.949										
PUMA 140 ARROZ. MEC. 15X12	144 CV	124.309										
PUMA 155 PLAT. MEC. 15X12	157 CV	128.509										
PUMA 170 PLAT. MEC. 15X12	167 CV	138.588										
PUMA 155 ARROZ. MEC. 15X12	157 CV	141.948										
PUMA 185 PLAT. MEC. 15X12	182 CV	143.627										
PUMA 185 ARROZ. MEC. 15X12	182 CV	166.306										
PUMA 185 ARROZ. SPS 18X6	182 CV	182.264										
PUMA 205 NACIONAL FPS 18X6	197 CV	190.663	152.530	137.277								
PUMA 225 NACIONAL FPS 18X6	213 CV	199.902	159.922	143.929								

MACAULIA COE NACIONAL EDO 40VA	005.01	004 577	011 000	100 105	474 440							
MAGNUM 235 NACIONAL FPS 18X4					171.446							
MAGNUM 260 NACIONAL FPS 18X4	257 CV		226.444									
MAGNUM 290 NACIONAL FPS 18X4	284 CV		241.278									
MAGNUM 315 NACIONAL FPS 18X4	312 CV		266.761									
MAGNUM 340 NACIONAL FPS 18X4	340 CV		281.544		228.051							
STEIGER 450 IMPORTADO	457 CV		385.866									
STEIGER 550 IMPORTADO	558 CV	552.254	441.803	397.623								
JOHN DEERE												
Modelo	Potência		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		180.764		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					181.793							
8260R 4X4 APS CABINADO	260 CV		355.335		287.822							
8335R 4X4 APS CABINADO	335 CV		397.620									
9410R 4X4 ARTICULADO	410 CV		414.578									
9460R 4X4 ARTICULADO	460 CV		463.438									
9510R 4X4 ARTICULADO	510 CV		508.327									
9560R 4X4 ARTICULADO	560 CV		558.022									
LANDINI												
Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
TECHNOFARM R 60 4X2	58 CV	42.792		30.810		24.956		65.000	61.750			
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	01.000		
REX 80 F 4X2	75 CV	80.444	64.355	57.920	40.004	72.100	40.000	00.007	00.100			
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		88.098	79.289	71.360	64.224	61.013	57.962	55.064	52.311		
LANDPOWER 165 4X4 PLATAFORMADO	165 CV	116.879		84.153	75.738	68.164	64.756	61.518	58.442	55.520		
LANDPOWER 140 4X4 CABINADO LANDPOWER 180 4X4 PLATAFORMADO		121.475		87.462	78.716		67.302	63.937	60.740	57.703		
	180 CV		100.366		81.296	73.167	69.508	66.033	62.731	61.010		
LANDPOWER 165 4X4 CABINADO	165 CV	120.440	102.752	32.411	83.229	74.906	71.161	67.603	64.223	61.012		

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 52.368 41.894 37.705 33.934 30.541 29.014 27.563 26.185 24.876 24.378 23.891 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	MASSEY FERGUSON												
MF 2550K AV COMPACTO	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
MF 2506 LAY ADVANCED	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 250K 24X PANANCED	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 250KF 4XZ COMPACTO	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 250K AX A DAVANCED	MF 255 4X2 ADVANCED	55 CV	52.368	41.894	37.705	33.934	30.541	29.014	27.563	26.185	24.876	24.378	23.891
MF 250 KF AN ANVAINCED				42.723						26.703			
MF 250X A AN AVAINCED	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
NF 2805 AVA CLAMPACTO													
MF 2625 4X4 PLATAFORMADO	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 4285 AVZ DUMPACTO PLATAFORMADO		62 CV	65.519	52.415									
MF 4265 4X2 PLATAFORMADO 65 CV 75 777 60 60 77 5 42 555 40 9.10 4.190 4.190 4.190 4.190 19.88 128.000 MF 4268 4X4 COMPACTO PLATAFORMADO 65 CV 78 612 62 290 56 60.11 50 500 4.84 67 43.777 4.110 19.89 68 88 88 88 88 88 88 88 88 88 88 88 88				57.586	51.827	46.644	41.980	39.881	37.887	26.000			
MF 4285 4X4 COMPACTO PLATAFORMADO 65 CV 77.832 62.346 56.111 50.500 45.450 43.177 41.019 38.968 MF 4288 4X2 COMPACTO PLATAFORMADO 85 CV 80.506 64.405 75.994 52.186 49.51 48.094 42.373 40.255 MF 4275 4X2 COMPACTO PLATAFORMADO 75 CV 80.506 64.405 75.994 52.186 49.51 48.094 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 4285 4X4 DOMPACTO PLATAFORMADO 75 CV 87.393 69.914 62.923 56.611 80.988 84.919 45.999 38.000 MF 4275 4X2 PLATAFORMADO 95 CV 88.276 50.000 45.000 45.000 40.500 36.450 34.628 32.896 31.251 MF 4275 4X4 COMPACTO PLATAFORMADO 75 CV 91.556 73.085 66.776 59.199 52.79 50.615 48.084 42.000 MF 4275 4X4 COMPACTO PLATAFORMADO 75 CV 91.556 73.085 66.776 59.199 52.79 50.615 48.084 42.000 MF 4283 4X4 PLATAFORMADO 85 CV 92.545 74.036 66.632 59.99 39.72 512.74 48.710 45.000 MF 4283 4X4 PLATAFORMADO 95 CV 97.568 78.051 70.246 66.832 59.969 39.72 512.74 48.710 45.000 MF 4283 4X2 CABINADO 95 CV 97.579 78.063 70.275 66.832 59.969 54.054 51.382 42.000 MF 4283 4X2 CABINADO 95 CV 97.579 78.063 70.275 70.275 70.000 55.000 4X4 PLATAFORMADO 95 CV 101.185 80.948 72.853 65.585 89.011 50.061 53.255 50.595 MF 4292 4X2 PLATAFORMADO 150 CV 104.062 32.250 74.925 67.892 60.895 75.555 54.772 52.003 MF 4292 4X2 PLATAFORMADO 150 CV 104.062 32.250 74.925 67.892 60.895 75.555 54.772 52.003 MF 4292 4X2 PLATAFORMADO 150 CV 107.778 62.000 55.000 55.200 45.198 42.938 40.791 38.752 MF 4292 4X2 PLATAFORMADO 150 CV 109.878 78.744 78.636 70.773 63.695 60.511 57.485 47.000 MF 4292 4X2 PLATAFORMADO 150 CV 109.878 78.744 78.636 70.773 63.695 60.511 57.485 47.000 MF 4292 4X2 PLATAFORMADO 150 CV 110.893 93.0682 81.614 73.453 66.107 62.002 95.055 54.772 52.003 MF 4292 4X2 PLATAFORMADO 150 CV 110.082 93.651 83.000 70.759 73.000 74.000 MF 4292 4X2 PLATAFORMADO 150 CV 110.082 93.062 81.614 73.453 66.107 62.002 95.065 56.016 MF 4291 4X2 CABINADO 75 CV 12.953 97.502 87.800 97.000 77.503 81.000 97.503 81.000 97.503 81.000 97.503 81.000 97.503 81.000 97.503 81.000 97.503 81.000 97.503 81.000 9	-									28.000			
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 64.05 57.994 4 69.14 45.94 45.97 48.51 46.19 42.373 40.255 MF 4275 4X2 COMPACTO PLATAFORMADO 85 CV 85.725 68.580 61.722 55.550 49.995 47.495 45.120 36.000 MF 4275 4X2 PLATAFORMADO 95 CV 88.276 50.000 45.000 45.000 45.000 45.000 45.000 45.000 45.000 45.000 45.000 MF 4275 4X2 PLATAFORMADO 95 CV 88.276 50.000 45.													
MF 4283 4X2 PLATAFORMADO													
MF 4275 4X2 COMPACTO PLATAFORMADO 75 CV 83.421 66.737 60.063 54.057 48.661 46.219 43.908 41.712 MF 4283 4X4 COMPACTO PLATAFORMADO 75 CV 87.393 68.914 62.923 56.613 50.968 44.91 45.920 36.000 MF 4275 4X2 CABINADO 95 CV 88.276 50.000 45.000 45.000 36.450 34.628 32.896 31.251 MF 4275 4X2 CABINADO 65 CV 92.545 74.036 66.632 59.969 53.972 51.274 48.710 42.000 MF 4283 4X4 PLATAFORMADO 75 CV 97.596 78.063 70.257 69.199 53.279 50.615 48.004 45.680 MF 4280 4X2 PLATAFORMADO 95 CV 77.596 78.063 70.257 63.213 56.906 54.064 51.352 22.000 MF 4280 4X2 PLATAFORMADO 75 CV 97.596 78.063 70.257 63.213 56.906 54.064 51.352 22.000 MF 4280 4X2 PLATAFORMADO 75 CV 97.596 78.063 70.257 63.213 56.906 54.063 51.360 45.000 MF 4280 4X2 PLATAFORMADO 95 CV 101.185 80.948 72.853 65.588 59.011 56.061 53.258 50.595 MF 4289 4X2 PLATAFORMADO 105 CV 104.062 83.250 74.955 67.432 60.689 57.00 55.000 54.063 53.258 50.595 MF 4289 4X2 PLATAFORMADO 110 CV 107.778 62.000 75.800 75.800 54.063 53.288 47.72 52.033 MF 4287 4X2 PLATAFORMADO 105 CV 109.638 87.700 78.838 77.073 63.695 66.0151 57.485 47.000 MF 4289 4X2 CABINADO 95 CV 109.638 87.700 78.938 77.073 63.695 60.511 57.485 47.000 MF 4290 4X4 CABINADO 95 CV 109.638 87.700 78.938 77.074 63.696 65.511 57.485 47.000 MF 4290 4X4 CABINADO 95 CV 109.638 87.700 78.938 77.014 63.340 60.743 57.706 64.820 MF 4290 4X4 CABINADO 105 CV 113.553 90.682 81.614 73.453 66.107 62.802 59.665 56.679 MF 4291 4X2 CABINADO 105 CV 113.059 93.681 18.404 75.435 66.107 62.802 59.662 56.679 MF 4291 4X2 CABINADO 105 CV 117.089 93.671 18.404 93.912 83.621 75.259 67.733 64.346 61.129 80.079 MF 4290 4X4 CABINADO 105 CV 113.553 90.682 81.614 73.453 66.107 62.802 59.665 66.079 MF 4291 4X2 CABINADO 105 CV 113.559 10.682 81.044 75.453 66.107 62.802 59.665 66.079 MF 4291 4X2 CABINADO 105 CV 113.409 10.0462 33.655 84.290 75.801 75.706 64.880 60.979 MF 4290 4X4 CABINADO 105 CV 125.431 100.345 90.310 81.279 77.215 73.355 60.887 MF 4291 4X2 CABINADO 110 CV 17.796 112.901 10.683 9													
MF 4283 4X4 COMPACTO PLATAFORMADO 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 50.986 48.419 45.998 38.000 MF 4205 4X2 PLATAFORMADO 95 CV 91.356 73.085 65.776 59.199 53.279 50.615 48.084 45.680 MF 4275 4X4 COMPACTO PLATAFORMADO 85 CV 92.545 74.036 66.632 59.969 53.972 51.274 48.710 42.000 MF 4225 4X4 PLATAFORMADO 85 CV 92.545 74.036 66.632 59.969 53.972 51.274 48.710 42.000 MF 4225 4X4 PLATAFORMADO 75 CV 97.576 47.8051 70.246 63.221 56.899 53.972 51.274 48.710 45.000 MF 4225 4X2 PLATAFORMADO 75 CV 97.579 78.063 70.246 63.221 56.899 54.054 51.352 42.000 MF 4275 4X4 PLATAFORMADO 75 CV 97.579 78.063 70.246 63.221 56.899 54.054 51.352 42.000 MF 4275 4X4 PLATAFORMADO 95 CV 101.185 80.948 77.1633 64.443 57.999 55.099 53.972 51.274 48.710 45.000 MF 4225 4X2 PLATAFORMADO 95 CV 101.185 80.948 72.853 65.586 59.011 56.061 53.288 50.595 MF 4291 4X2 PLATAFORMADO 150 CV 104.062 83.250 74.925 67.432 60.889 57.655 54.772 52.033 MF 4292 4X2 PLATAFORMADO 110 CV 107.778 62.000 54.000 55.000 50.200 45.900 50.000 50.													
MF 4275 4X2 PLATAFORMADO													
MF 4290 4X2 PLATAFORMADO													
MF 4275 4X4 COMPACTO PLATAFORMADO													
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 42.000 MF 4290 4X2 CABINADO 75 CV 97.564 78.061 70.246 63.221 56.899 54.054 51.352 42.000 MF 4290 4X2 CABINADO 75 CV 97.579 77.603 70.277 63.231 56.998 54.063 51.360 45.000 MF 4290 4X2 CABINADO 95 CV 101.185 89.948 72.853 65.568 59.011 56.061 53.258 50.995 MF 4291 4X2 PLATAFORMADO 105 CV 107.778 62.000 55.800 50.220 45.198 42.938 40.791 38.752 MF 4291 4X2 PLATAFORMADO 75 CV 109.217 87.374 78.636 70.773 63.695 60.511 57.485 47.000 MF 4299 4X4 CABINADO 95 CV 109.636 87.709													
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 97.579 78.063 70.257 63.221 56.899 54.063 51.362 45.000 MF 4275 4X4 PLATAFORMADO 85 CV 99.449 79.559 71.603 64.443 57.999 55.099 52.344 49.727 MF 4290 4X4 PLATAFORMADO 105 CV 104.062 83.250 74.925 67.432 60.689 57.655 54.772 20.033 MF 4292 4X2 PLATAFORMADO 110 CV 107.778 62.000 55.800 50.220 45.188 42.938 40.791 38.752 MF 4292 4X2 PLATAFORMADO 75 CV 109.217 87.374 78.636 70.773 63.685 50.595 50.595 MF 4291 4X2 CABINADO 75 CV 109.826 87.799 78.938 71.044 63.940 60.743 57.06 54.820 MF 4291 4X2 CABINADO 105 CV 112.088 89.622 80.660<													
MF 4290 4X2 CABINADO													
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 4291 4X2 PLATAFORMADO 105 CV 104.062 83.250 74.925 67.432 60.689 57.655 54.772 52.033 MF 4291 4X2 PLATAFORMADO 110 CV 107.778 62.000 55.800 50.220 45.198 42.938 40.791 38.752 MF 4291 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 119.96.682 87.09 78.938 71.044 63.940 60.733 57.706 54.820 MF 4291 4X2 CABINADO 105 CV 113.353 90.682 81.614 73.453 66.105 65.353 62.068 59.665 50.016 MF 4291 4X2 CABINADO 110 CV 117.3633 <td></td>													
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 105 CV 104.062 83.250 74.925 67.432 60.689 57.655 54.772 20.033 MF 4292 4X2 PLATAFORMADO 110 CV 107.778 62.000 55.800 50.220 45.198 42.938 40.791 38.752 MF 4294 XX2 CABINADO 75 CV 109.9217 87.374 78.636 70.773 63.695 60.511 57.406 54.820 MF 4290 4X4 CABINADO 95 CV 109.636 87.709 78.938 71.044 63.940 60.743 57.706 54.820 MF 4291 4X2 CABINADO 105 CV 113.333 90.682 81.614 73.453 66.107 62.802 59.662 56.679 MF 4291 4X2 CABINADO 105 CV 110.140 92.912 83.621 75.259 67.733 64.346 61.129 58.072 MF 4291 4X2 CABINADO 105 CV 121.948 83.61													
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 4295 4X2 CABINADO 75 CV 109.217 87.374 78.636 70.773 63.695 60.511 57.485 47.000 MF 4291 4X2 CABINADO 95 CV 109.836 87.709 78.938 71.044 63.340 60.743 57.706 54.820 MF 4291 4X2 CABINADO 105 CV 116.140 92.912 83.621 75.259 67.333 64.346 61.129 80.022 MF 4291 4X2 CABINADO 105 CV 116.140 92.912 83.621 75.259 67.333 64.346 61.129 80.072 MF 4293 4X4 CABINADO 75 CV 121.953 97.562 <td></td>													
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 109.636 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 62.088 58.965 56.016 MF 4291 4X2 CABINADO 105 CV 113.353 90.682 81.614 73.453 66.107 26.202 59.662 56.679 MF 4291 4X2 CABINADO 105 CV 117.089 93.671 84.304 75.874 68.286 64.872 61.628 50.000 MF 4291 4X2 CABINADO 15 CV 112.963 97.562 87.806 79.026 71.123 67.567 64.188 60.979 MF 4291 4X4 CABINADO 15 CV 125.431 100.345													
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 57.705 54.820 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 4291 4X2 CABINADO 110 CV 117.089 93.671 84.304 75.874 68.286 64.872 61.628 50.000 MF 4292 4X4 PLATAFORMADO 120 CV 122.644 98.115 88.304 79.473 71.526 67.950 64.552 61.325 MF 4292 4X2 CABINADO 105 CV 125.431 100.345													
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 4291 4X2 CABINADO 105 CV 113.353 90.682 81.614 73.453 66.107 62.802 59.662 56.079 MF 4291 4X2 CABINADO 105 CV 117.089 93.671 84.304 75.275 67.733 64.346 61.129 58.072 MF 4291 4X2 CABINADO 110 CV 117.089 93.671 84.304 75.874 68.286 64.872 61.628 50.000 MF 4292 4X4 PLATAFORMADO 75 CV 121.935 97.562 87.806 79.026 71.233 67.567 64.188 60.979 MF 4291 4X4 CABINADO 105 CV 122.644 98.115 88.304 79.473 71.526 67.950 64.552 61.325 MF 4291 4X4 CABINADO 10 CV 130.077 104.062													
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 110 CV 117.089 93.671 84.304 75.874 68.286 64.872 61.628 50.000 MF 4292 4X4 PLATAFORMADO 75 CV 121.939 97.562 87.806 79.026 71.123 67.567 64.188 60.979 MF 4291 4X4 CABINADO 120 CV 122.644 98.115 88.304 79.473 71.526 67.950 64.552 61.325 MF 4291 4X4 CABINADO 110 CV 130.045 90.310 81.279 73.151 69.494 66.019 62.718 MF 4292 4X2 CABINADO 110 CV 130.027 104.062 33.655													
MF 4283 4X4 CABINADO 85 CV 112.028 89.622 80.660 72.594 65.335 62.068 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 4297 4X4 CABINADO 75 CV 121.953 97.562 87.806 79.026 71.123 67.567 64.188 60.979 MF 4291 4X4 CABINADO 105 CV 122.644 98.115 88.04 79.473 71.526 67.950 64.552 61.325 MF 4291 4X4 CABINADO 110 CV 130.077 104.062 93.655 84.290 75.661 72.084 66.041 MF 7140 4X4 PLATAFORMADO 140 CV 139.368 111.494 100.345 90.310 <td></td>													
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 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 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 2497 4X4 CABINADO 150 CV 157.951 126.361													
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 4297 4X4 CABINADO 75 CV 121.953 97.562 87.806 79.026 71.123 67.567 64.188 60.979 MF 4297 4X4 PLATAFORMADO 105 CV 125.431 100.345 90.310 81.279 73.151 69.494 66.019 62.718 MF 4291 4X4 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 7150 4X4 PLATAFORMADO 170 CV 167.390 133.191													
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 7150 4X4 PLATAFORMADO 150 CV 157.951 126.361													
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 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													
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 7150 4X4 CABINADO 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 7160 4X4 CABINADO 140 CV 168.171 134.537 121.083 108.975													
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 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													
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 7150 4X4 CABINADO 140 CV 168.71 134.537 121.083 108.975 98.077 93.173 88.515 MF 7150 4X4 CABINADO 150 CV 170.958 136.766 123.090 110.781 99.703													
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 92.741 88.104 MF 7170 4X4 PLATAFORMADO 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 CABINADO 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 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 7150 4X4 CABINADO 140 CV 168.171 134.537 121.083 108.975 93.779 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 CABINADO 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 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 140 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 93.773 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 CABINADO 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<										69.687			
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 7380 4X4 CABINADO 180 CV 183.966 147.173 132.456 119.210 107.289 101.925 96.828										=======================================			
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										/3.868			
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 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 </td <td></td>													
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 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 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 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 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 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 7370 4X4 CABINADO 170 CV 200.690 160.552 144.497 130.047 117.042 111.190 105.631													
	MF 7150 4X4 ESPECIAL	150 CV	192.669	154.135	138.722	124.850	112.365	106.746	101.409				
MF 7170 4X4 ESPECIAL 170 CV 202.949 162.359 146.123 131.511 118.360 112.442 106.820	MF 7370 4X4 CABINADO	170 CV	200.690	160.552	144.497	130.047	117.042	111.190	105.631				
	MF 7170 4X4 ESPECIAL												
MF 7180 4X4 ESPECIAL 180 CV 212.284 169.827 152.844 137.560 123.804 117.614 111.733	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 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		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		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		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		76.062	68.455	61.610	58.529	55.603	52.823	E4 000	50.044	40.007
8030 4X4	123 CV	109.220		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		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		82.378	74.140	66.726	63.390	60.220	41.000			
TS 6040 4X4 PLATAFORMADO	132 CV			82.642	74.378	66.940	63.593	60.414	57.393			
TS 6040 4X4 CABINADO	132 CV	127.351		91.693	82.523	74.271	70.558	67.030	63.678			
TM 7010 4X4 PLATAFORMADO	141 CV		105.116		85.144	76.630	72.798	69.158	65.700			
TK 4060 ESTEIRA PLATAF. BI-PARTIDA	101 CV 149 CV		114.630	96.972	92.850	02 565	70 207	75.417	71.647			
TM 7020 4X4 PLATAFORMADO TM 7010 4X4 EXITUS CABINADO	141 CV		116.343		94.238	83.565 84.814	79.387 80.573	76.545	72.718			
TM 7020 4X4 EXITUS CABINADO	149 CV		122.191		98.975	89.077	84.624	80.392	76.373			
TM 7010 4X4 SPS CABINADO	141 CV		122.131		99.283	89.355	84.887	80.643	76.611			
TM 7040 4X4 PLATAFORMADO	180 CV		129.582				89.742	85.255	80.992			
TM 7020 4X4 SPS CABINADO	149 CV	165.287			107.106		91.576	86.997	82.647			
TM 7040 4X4 EXITUS CABINADO	180 CV		136.883				94.798	90.059	85.556			
TM 7040 4X4 SPS CABINADO		-						95.676				
T7.240 4X4					161.242		100.712	00.010	00.002			
T7.245 4X4					168.238							
T8.270 4X4 IMPORTADO					196.996							
T8.295 4X4 IMPORTADO			250.112									
T8.325 4X4 IMPORTADO					215.842							
T8.355 4X4 IMPORTADO					222.615							
T8.385 4X4 IMPORTADO					232.626							
T9.450 4X4 IMPORTADO			413.423									
T9.505 4X4 IMPORTADO			465.333									
T9.560 4X4 IMPORTADO			496.590									
T9.615 4X4 IMPORTADO			568.225									
	_		620.134									

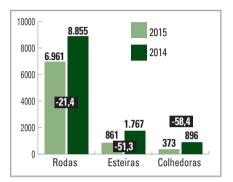
VALTRA												
Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
A 550 4X2 PLATAFORMADO	50 CV	48.138	38.510	34.659	31.193	28.074	26.670					
A 550 4X4 PLATAFORMADO	50 CV	55.233	44.186	39.768	35.791	32.212	30.601					
BF 65 4X2 PLATAFORMADO S/TOLDO	66 CV	63.387	50.710	45.639	41.075	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		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		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		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		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		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		114.650		92.867	83.580	79.401	75.431	71.660	68.077	66.715	65.381
BH 145 4X4 PLATAFORMADO	153 CV		116.542		94.399	84.959	80.711	76.676	72.842	69.200	67.816	66.460
BH 165 4X4 PLATAFORMADO	174 CV		119.493		96.789	87.110	82.755	78.617	74.686	70.952	69.533	68.142
BH 180 4X4 PLATAFORMADO	189 CV		121.706		98.582	88.723	84.287	80.073	76.069	72.266	70.820	69.404
BH 145 4X4 CABINADO	153 CV		132.330		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		110.031	99.028	94.077	89.373	84.904	80.659	79.046	77.465
BH 180 4X4 CABINADO	189 CV		139.094		112.666		96.330	91.513	86.938	82.591	80.939	79.320
BH 185i 4X4 CABINADO	200 CV		144.634		117.154		100.167	95.158	90.400	85.880	84.163	82.479
BH 205i 4X4 CABINADO	210 CV	189.012			122.480		104.720	99.484	94.510	89.784	87.989	86.229
BT 150 4X4 CABINADO	150 CV		154.898		125.467							
BT 170 4X4 CABINADO	170 CV		160.798		130.247							
BT 190 4X4 CABINADO	190 CV		182.189		147.573							
BT 210 4X4 CABINADO	215 CV		194.729		157.730							
S 293 4X4 CABINADO IMPORTADO	294 CV		301.926									
S 353 4X4 CABINADO IMPORTADO	345 CV		350.872									
MT 765C CHALLENGER ESTEIRA IMPORTADO	320 CV		366.681									
YANMAR	1020 01	100.001	1000.001	000.010								
Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
1235 AGRITECH 4X4 PLATAFORMADO	30 CV	41.234	32.987	29.688	26.720							
1145 4X4 COMPLETO PLATAFORMADO	39 CV	44.982			29.148	26,234	24.922	23.676	22,492	21.367	20,940	20.521
1145 4X4 PLATAFORMADO	39 CV	44.982	35.986	32.387	29.148	26.234	24.922	23.676	22.492	21.367	20.940	20.521
1055 4X4 ESTREITO PLATAFORMADO	46 CV	54.549	43.639	39.275			,					
1250 AGRITECH 4X4 PLATAFORMADO	50 CV	44.232	35.386	31.847	28.662							
1155 4X4 SUPER ESTREITO PLATAFORMADO	55 CV	47.231	37.785	34.006	30.606	27.545	26.168	24.859	23.616			
1055 4X4 DT PLATAFORMADO	55 CV	47.231	37.785	34.006	30.606	27.545	26.168	24.859	23.616	22.436	21.987	21.547
1155 4X4 PLATAFORMADO S/TOLDO	55 CV	49.480	39.584	35.626	32.063	28.857	27.414	26.043	24.741	23.504	23.034	22.573
1155 4X4 PLATAFORMADO	55 CV	50.980	40.784	36.706	33.035	29.732	28.245	26.833	25.491	24.217	23.732	23.258
1155 4X4 SUPER ESTREITO PLATAFORMADO	55 CV	54.728	43.782	39.404	35.464	31.917	30.322	28.805	27.365	11	20.702	
1555 4X4 CABINADO	55 CV	63.725	50.980	45.882	41.294		35.306	33.541	31.864	30.271	29.665	29.072
1175 4X4 PLATAFORMADO	75 CV	63.725	50.980	45.882	41.294	37.164	35.306	33.541	31.864	00.LT	20.000	20.012
1175 4X4 AGRÍCOLA PLATAFORMADO	75 CV	63.943	51.154	46.039	41.435	37.104	35.427	33.656	31.973			
1175 4X4 CABINADO	75 CV	78.719		56.678	51.010		43.613	41.433	39.361			
INTONDIMED	1000	10.110	02.010	30.010	01.010	10.000	10.010	11.100	00.001			

JAN-NOV 2015

Fonte: ANFAVEA

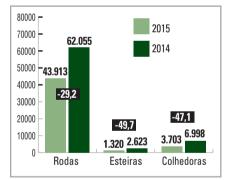
EXPORTAÇÃO 2015

Veículos e Máquinas Agrícolas e Rodoviári Exportações em valores	as
	US\$ mil
Novembro 2015	1.103
Outubro 2015	736
Novembro 2015 / Outubro 2015	+49,9%
Novembro 2014	1.052
Novembro 2015 / Novembro 2014	+4,8%
Janeiro-Novembro 2015	9.647
Janeiro-Novembro 2014	12.940
Janeiro-Novembro 2015 / Janeiro-Novembro 2014	-25,4%



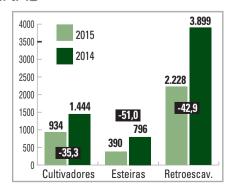
PRODUÇÃO 2015

Máquinas agrícolas e rodoviárias						
L	Inidades					
Novembro 2015	3.880					
Outubro 2015	4.856					
Novembro 2015 / Outubro 2015	-20,1%					
Novembro 2014	6.198					
Novembro 2015 / Novembro 2014	-37,4%					
Janeiro-Novembro 2015	54.397					
Janeiro-Novembro 2014	78.569					
Janeiro-Novembro 2015 / Janeiro-Novembro 2014	-30,8%					



VENDAS INTERNAS

Máquinas agrícolas e rodoviárias						
Trat	ores rodas	Colhedoras				
Novembro 2015	1.717	243				
Outubro 2015	3.134	311				
Novembro 2015 / Outubro 2015	-45,2%	-21,9%				
Novembro 2014	4.119	587				
Novembro 2015 / Novembro 2014	-45,2%	-58,6%				
Janeiro-Novembro 2015	35.744	3.479				
Janeiro-Novembro 2014	52.530	5.803				
Jan-Nov 2015 / Jan-Nov 2014	-32,0%	-40,0%				





EXPOSIÇÃO DE NÍVEL

O Grupo Merlo esteve presente na Agritechnica com um stand no interior do pavilhão 6 onde mostrou praticamente a totalidade de sua ampla oferta de produto, reservando para a zona exterior os novos veículos multifuncionais TreEmme MM350X e MM135MC, com os quais realizou algumas demonstrações.

Merlo introduz uma série de produtos completamente renovada que é capaz de satisfazer todas as necessidades da agricultura moderna. Inclui o P25.6, o carregador telescópico mais compacto de sua classe, que alcança uma velocidade de 40 km/h e oferece a possibilidade de ser homologado para seu uso como trator agrícola.



No stand foi possível conhecer e observar as mais recentes inovações tecnológicas introduzidas nos produtos. O Grupo Merlo expôs a nova série Turbofarmer Medium Duty para o setor agrícola, que inclui os modelos TF35.7 e TF33.9, precursores de uma nova geração de produtos que será ampliada com a chegada dos modelos Turbofarmer Compact Duty TF33.7 e TF30.9.







Estas duas novas famílias oferecem conteúdos exclusivos e tecnologias derivadas das séries de produtos superiores (como a cabina, por exemplo), e redefinirá os padrões para carregadores telescópicos compactos no setor agrícola.

A qualidade e as atuações únicas que oferece o catálogo de carregadores telescópicos da Merlo incluem patentes como o sistema de suspensão na cabina CS, velocidade de 40 km/h em toda a série, a cabina mais ampla de sua categoria, sistema de série Eco Power



RENOVAÇÃO DA SÉRIE TREEMME

Numa das zonas exteriores do recinto da feira, foi possível observar dois modelos da nova série TreEmme, a empresa do Grupo Merla que desenvolve e produz tratores porta-implementos para uso profissional em trabalhos florestais, vias de circulação e zonas invernais.

O MM 350X, equipado com um motor Tier IV de 350CV, está projetado para lugares e condições extremas, com uma estrutura reforçada, vidros antirruptura e elementos de proteção contra a queda de materiais de grandes altures. Na parte frontal inclui uma tomada de corrente hidráulica com engate de três pontos para equipamentos de elevação. É um modelo altamente personalizável de acordo com as necessidades do cliente. O MM135MC, com motor Tier IV de 135 CV, é um veiculo muito polivelente, desenvolvido para Aplicações muito diversas, com conexão frontal, ventral e posterior. Pode incorporar tombém TDP mecânica na zona central, com uma grande versatilidade a 360°.



Drive para redução do consumo, transmissão de variação contínua M CVTronic, tomada de potência mecânica traseira, e possibilidade de ser homologados para seu uso como tratores agrícolas.

MODELOS EXPOSTOS					
Turbofarmer Compact (TF 33.7)	Novidade				
Turbofarmer Medium Duty (TF 35.7, TF33.9)	Novidade e Máquina do Ano 2015				
Turbofarmer II (TF 38.7, TF42.7, TF38.10)	120 ou 156 CV, cabina suspensa, transmissão continua Merlo CVTronic, TDP mecânica opcional				
Turbofarmer Heavy Duty (TF 50.8, TF45.11)	120 ou 156 CV, cabina suspensa, TDP mecânica opcional				
Multifarmer (MF 40.7, MF40.9	156 CV, TDP mecânica, engate 3 pontos, cabina suspensa, Transmissão contínua CVTronic				
P 55.9 CS	156 CV, cabina suspensa standard				

23º Feira Internacional de Tecnologia Agricola em Ação

AGRISHOW

MEDALHA DE OURO DO AGRONEGÓCIO



www.agrishow.com.br















Promoção & Organização:

