



18º Agrishow (Ribeirão Preto, Brasil, 2-6 mayo)

# EMERGENTE REALIDAD



ÁNGEL PÉREZ

RIBEIRÃO PRETO (ESTADO DE SAO PAULO, BRASIL)

Brasil forma, junto a Rusia, India y China, el grupo de países BRIC, cuyas economías merecen el calificativo de 'emergentes' por las grandes posibilidades de crecimiento que parecen ofrecer a corto y medio plazo. En el caso de Brasil, la concesión de la organización de dos eventos de la magnitud de la Copa del Mundo de Fútbol (2014) y de los Juegos Olímpicos (Río de Janeiro, 2016) puede haber acelerado ese proceso paulatino de desarrollo. Solo en los cinco últimos años, el sector de la construcción ha crecido más de un 350% y se necesita con urgencia mano de obra cualificada para llegar a tiempo en los plazos fijados.

El *agribusiness*, un término muy amplio que engloba las diferentes actividades económicas relacionadas con la producción agrícola y los proce-

sos sin transformación del producto hasta su llegada al consumidor final, no maneja cifras tan elevadas, aunque en el último año, aupadas también por otros factores paralelos –precios de las materias primas y programas de ayudas oficiales, principalmente–, se dispararon las ventas de tractores y máquinas agrícolas.

Con este panorama, la 18ª edición del Agrishow llegaba condenada al éxito. Un certamen donde abunda la venta directa, con presencia en los stands de las redes de concesionarios junto a las entidades financieras, se vislumbraban números de récord. Y en muchos casos así fue. Todas las empresas que ofrecieron datos sobre los resultados obtenidos hablan de crecimientos de dos dígitos con relación a la edición precedente.

Aparcada queda, de momento, la idea expuesta por algunos fabricantes de acudir a la exposición únicamente cada dos años. Ahora sopla fuerte el viento a favor y hay que aprovechar al máximo después de haber superado unos años complicados. Aunque las desigualdades siguen y, probablemente, seguirán existiendo durante mucho tiempo en un país de semejantes dimensiones, lo cierto es que Brasil emerge.

## 30 años más en Ribeirão Preto

En las ediciones anteriores del Agrishow tomó fuerza la posibilidad de trasladar la feria a la localidad de San Carlos. Este rumor puso en alerta a los responsables políticos de Ribeirão Preto, una ciudad con 560 000 habitantes censados (datos de 2006), con un importante desarrollo del agribusiness, y donde el certamen tiene una importancia notable en la economía. *"Cuando asumí la alcaldía en 2009, habían anunciado que la feria se marchaba a otra ciudad"*, explicó en la jornada inaugural la alcaldesa, Dárcy Vera. *"Ustedes no imaginan lo difícil que fue luchar por algo que ya parecía hecho, pero lo conseguimos"*.

En el acto oficial de apertura de la exposición, que junto al ministro de Agricultura brasileño, Wagner Rossi, se encontraron sus homólogos de Argentina, Bolivia, Chile, Paraguay y Uruguay, se procedió a la firma del acuerdo por el que la Asamblea Legislativa cede una parcela de 212 hectáreas, propiedad del Estado brasileño, para que los organizadores del Agrishow la exploten durante los próximos 30 años. Hasta ahora, las renovaciones se hacían cada cinco años. *"Pretendemos ofrecer una mayor seguridad jurídica para que se realicen grandes inversiones en instalaciones, investigación y desarrollo"*, señaló el Gobernador del Estado de Sao Paulo, Geraldo Alckim. *"El Agrishow está consolidado en Ribeirão Preto. Ahora, nuestro desafío es que se convierta en la mayor feria agropecuaria, no solo de América Latina sino de todo el mundo"*, finalizó la alcaldesa.



Intervenciones del Ministro de Agricultura, Wagner Rossi, y de la Alcaldesa de Ribeirão Preto, Dárcy Vera.

## Crecimiento de las ventas

Las tres entidades financieras que operaron durante el Agrishow –Bradesco, Banco do Brasil e Santander– registraron un negocio de 1 755 millones de reales (unos 800 millones de euros) durante los cinco días del certamen, lo que supone un 52.6% más con respecto a la edición de 2010. Este volumen de negocios es probablemente superior, ya que los bancos de los fabricantes de máquinas, equipamientos y vehículos no suelen divulgar sus valores por cuestiones estratégicas, si bien alguno reveló que su movimiento fue un 20-25% superior.

Según la dirección de la muestra, el número de visitantes fue de 146 832 personas procedentes de varios estados brasileños y de 50 países de todo el mundo. Se acreditaron más de 600 representantes de medios de prensa y cerca de 20 000 profesionales participaron en tareas de mantenimiento y servicio en la feria, así como en las diferentes actividades promovidas por los 765 expositores.

Las empresas consultadas desde la organización confirmaron el incremento de sus operaciones. Casale (+10%) con 60 máquinas comercializadas; Baldan (+15%) facturó 10 millones de reales; TatuMarchesan (+30%) superó sus mejores previsiones; Embraer cerró operaciones por valor de 3 millones de reales y vendió cuatro aeronaves agrícolas; el Grupo Agrimec se había trazado como objetivo unas ventas de 850 000 reales y llegó a los 1.2 millones; Maggion vio crecer un 20% el número de contactos; Pirelli (+15%) vendió por valor superior al 1.2 millones de reales; Maksolo Implementos e peças e agrícolas mejoró un 30% los registros del año precedente; Santal Egiptos Comercio e Indústria (+15%) tuvo un volumen de ventas de 28 millones de reales; y Montana Agriculture (+20%) superó los 45 millones de reales.

## Ampliar las zonas de riego

El ministro de Integración Nacional, Fernando Bezerra Coelho, y el secretario nacional de Irrigación, Ramon Rodrigues, firmaron durante el Agrishow un acuerdo con el objetivo de ampliar el área de riego en Brasil y estimular la inversión privada. Se trata de un Régimen Especial de Incentivos para el Desarrollo de Infraestructuras que ofrecerá desgravaciones de impuestos de hasta un 10%. Según el ministro, en cuatro años debe duplicarse el área irrigada en el país, hasta llegar al 16%.



## Programas de ayuda

La Cámara de Máquinas e Implementos Agrícolas de la Asociación Brasileña de Máquinas y Equipos (Abimaq), recupera el Programa de Modernización de la Flota de Tractores Agrícolas, Implementos y Cosechadoras (Moderfrota) y el Programa de Incentivos para el Riego y el Almacenamiento (Moderinfra) mediante la reducción de las tasas de interés, ya que los niveles actuales (entre el 7.5% y 9.5%) hizo esta opción de financiación poco atractiva. La mayoría de los agricultores recurrieron al Programa de Apoyo a la Inversión (Finame PSI), cuyas tasas de interés se fijaron en el 6.5%.

## Ayudas para la compra de maquinaria

El Gobernador del Estado de São Paulo aprovechó el escenario para anunciar el lanzamiento del programa Pró-Trator 2, para que pequeños agricultores (renta bruta anual de hasta 40 000 reales) puedan financiar, sin intereses, la compra de un tractor que además tendrá un descuento de un 20% aproximadamente. "Conseguimos este descuento porque el Estado compra en grandes cantidades", explicó Geraldo Alckim, que recordó también que cada agricultor tendrá derecho a una financiación de 20 000 reales para implementos.



El Gobernador del Estado de São Paulo, Geraldo Alckim, durante la jornada inaugural.



El Presidente saliente del Agrishow, Cesário Ramalho, escucha a su sucesor, Maurílio Biagi.

## Cambio en la presidencia de la feria

Maurílio Biagi será el presidente del Agrishow a partir de la edición de 2012. Su predecesor en el cargo, Cesário Ramalho, le entregó el testigo durante la ceremonia inaugural en un emotivo acto en el que se ensalzó su figura y su trabajo durante los últimos años.

## Preocupación por la competitividad

"Es preciso tomar medidas de protección industrial". La frase es del Presidente de Abimaq, Luiz Aubert Neto, seriamente preocupado por una posible "falta de competitividad" de los fabricantes locales. Celso Casale, presidente de la Cámara Sectorial de Máquinas e Implementos Agrícolas de Abimaq, alerta que con los actuales niveles de cambio del real respecto al dólar, las exportaciones caen y las importaciones crecen. "Avanza la desindustrialización", advierte.



Luiz Aubert Neto, Presidente de Abimaq.





## “ESTAMOS EN UN PERIODO FAVORABLE PARA AFRONTAR NUEVAS INVERSIONES”



30 millones de dólares), y que dará como resultado, en 2012, la puesta en marcha de una línea de montaje de pulverizadores autopropulsados.

Fruto también de esta línea de innovación es la ampliación de la gama de producto que ha vivido la marca. Prueba de ello son los veinte modelos de tractores (desde

*“Observamos con mucho entusiasmo la recuperación agrícola en Brasil, es un periodo favorable para afrontar nuevas inversiones.”* Son palabras del Director de Ventas para América Latina, Paulo Herrmann, durante la conferencia de prensa organizada por John Deere durante el Agrishow.

Dentro de su política a nivel global para introducir innovaciones dirigidas al sector agrícola, la compañía se plantea para los próximos cinco años reforzar su oferta sobre todo en equipos específicos para Agricultura de Precisión, para buscar una mayor eficiencia productiva. En John Deere trabajan considerando que la población mundial crecerá un 50% en los próximos 30 años y que la demanda de alimentos se duplicará. *“Aumentarán las áreas productivas y Brasil es el país que más puede crecer”*, subrayó el Director de Marketing para América Latina, Joao Pontes.

Los directivos recordaron el *“liderazgo mundial”* de John Deere, con una facturación anual de 25 000 millones de dólares y 2.7 millones \$ diarios destinados a I+D. En la planta brasileña de Catalao, donde se producen cosechadoras de caña de azúcar desde 1999, se ha iniciado un proceso de expansión, que supone una inversión de 60 millones R\$ (unos



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

57 a 320 CV) expuestos en el Agrishow 2011, el triple en solo cinco años. En el espectacular stand en la feria, montado en un tiempo récord de tres meses, se expusieron medio centenar de productos, entre los que destacaron como principales novedades la cosechadora-empacadora de algodón 7760 y la sembradora de caña de azúcar Greensystem PP1102.

### John Deere Water

La división especializada en equipos de riego también introdujo innovaciones basadas *“en el respeto por el medio ambiente y para hacer un uso racional de un recurso tan escaso”*, aclaró el Director, Paulo Rodhe.

La novedad presentada fue el tubo gotero autorregulable de pared fina, modelo D5000, que puede ser utilizado en áreas grandes y en terrenos accidentados, ya que mantiene la uniformidad de aplicación tanto en superficie como enterrado.



VALTRA

## “SERÁ DIFÍCIL REPETIR OTRO AÑO COMO 2010”

Los altos precios de los commodities, el programa *Mais Alimentos* y la favorable coyuntura económica en el país hicieron que 2010 fuera un “año atípico, que será difícil de repetir” por los excelentes resultados cosechados. Así lo expusieron los dos directivos de Valtra que protagonizaron la conferencia de prensa celebrada durante la tercera jornada del certamen: el Director Comercial, Paulo Beraldi, y el Director de Producto para América del Sur, Jak Torretta. Pero el tiempo vino a responder a tal pronóstico y la marca cerró el Agrishow 2011 con un crecimiento del negocio de un 15% en tractores y de un 30% en cosechadoras.

Dado que las ventas durante los cinco días que se prolonga la feria representan, aproximadamente, las realizadas durante “un mes o mes y medio” del año normal, las perspectivas son muy positivas para los próximos meses en los que se prevé un crecimiento continuo gracias también a los nuevos productos presentados. Entre ellos destacó el pulverizador autopropulsado BS 3020H, que supone la entrada de la marca en este segmento del mercado. Según explicaron los responsables de la empresa, antes de su lanzamiento se realizaron exigentes ensayos en terrenos con obstáculos



Jak Torretta y Paulo Beraldi detallaron los planes de Valtra.

de hasta 50 cm y los resultados fueron “efectivos”, al no producirse desestabilización de la barra de aplicación a altas velocidades.

También fueron novedades tres nuevos modelos de la serie de tractores BH Geração III, que viene a consolidar la tradición de la marca en Brasil en la alta potencia. Los BH 135i, con motor AGCO Sisu Power de 4 cilindros y 137 CV, y los BH 200 y BH 210i, también con motores AGCO Sisu Power pero de 6 cilindros y de 200 y 210 CV, respectivamente.

Según dijo Paulo Beraldi, “los productos Valtra son reconocidos por los productores brasileños por su bajo coste de mantenimiento, robustez y eficiencia. La marca también destaca por ser pionera en el país en ensayos con tractores que utilizan biodiésel, colaborando en el desarrollo de una agricultura sostenible. Valtra fue la primera empresa del sector en Brasil en tener permiso oficial para usar B-100 (100% biodiésel) con garantía de fábrica para el propio mercado brasileño y el resto de países de América Latina”.

Hace unas semanas, el Grupo AGCO adquirió una fábrica de cosechadoras en China y entre los planes de la compañía se encuentra el envío de piezas a Brasil a un precio competitivo. “Tenemos que estar preparados para producir a precios más competitivos”, destacó Jak Torretta.



## “UN NUEVO CONCEPTO DE MARCA”

Las tres principales novedades lanzadas en Ribeirão Preto permiten a New Holland asegurar que estamos ante un “nuevo concepto de marca de equipamientos agrícolas”, al poder ofrecer una línea completa de productos para los diferentes sectores de la agricultura.

El pulverizador autopropulsado SP3500, de 202 CV, supone la llegada de New Holland a un nuevo segmento de mercado, “para explorar sus posibilidades y atender aún mejor a nuestros clientes y distribuidores, con todo el soporte de fuerza de la marca”, señaló el Director de Marketing, Carlos d’Arce.

Con tecnología de doble rotor, la nueva cosechadora CR6080 ofrece más tecnología en una máquina de clase VI, Equipa motor Tier II con una potencia máxima de 300 CV y tolva de hasta 9 000 L de capacidad. En paralelo se lanza la serie de cabezales Superflex, con sistema de nivelación de la barra de corte. El capítulo de novedades se completa con la serie de tractores T8, que compren-



El Vicepresidente Bernhard Kiep, en el centro del mesa, acompañado por –de izquierda a derecha– Milton Rego, Francesco Pallaro, Luis Feijó y Carlos D’Arce.

de cinco modelos con motores FTP desde 232 CV (sin gestión de la potencia) hasta los 389 CV (con gestión) e incluye el tractor más grande fabricado en Brasil.

En su cita con la prensa en las primeras jornadas del certamen, los directivos de New Holland se mostraron muy confiados tras la última cosecha récord de granos y el nuevo ciclo en el cultivo de la caña de azúcar. “La agricultura está atravesando por un periodo muy positivo y la tendencia es que la tecnología esté cada vez más presente en el campo”, dijo el Director Comercial, Luiz Feijó.

El nuevo Vicepresidente para América Latina, Bernhard Kiep, aprovechó la cita para recordar los nuevos planes de inversión en I+D (fábrica de Sorocaba), el aumento de la capacidad productiva (nueva fábrica de tractores y cosechadoras en Córdoba, Argentina) y la mejora de los procesos industriales (ampliación de la alianza con Trimble). “Son inversiones planteadas de forma corporativa por CNH, que tiene previsto invertir 1 700 millones de reales hasta 2014. Dichas inversiones ya han comenzado a verse en el Agrishow, con los nuevos lanzamientos de producto. La idea es seguir ampliando las posibilidades del sector y atender de manera aún más eficaz la demanda del mercado”.





MASSEY FERGUSON

## “UN MOMENTO MUY ESPECIAL”

Massey Ferguson celebra en 2011 cincuenta años fabricando tractores en Brasil. “Llegamos en un momento especial, con una amplia oferta de producto que va desde la preparación del suelo hasta la cosecha. Con estos factores y una línea de crédito suficiente, sabemos que podemos terminar el año muy cerca de los números de 2010, un período en el que el mercado de la maquinaria vivió su punto álgido de las últimas décadas”. El Director Comercial, Carlito Eckert, se expresó de esta forma en la conferencia de prensa organizada por la marca en Agrishow, que tuvo como escenario el campo de demostraciones situado en los exteriores de la zona de exposición estática.



Tractor MF 7350 con tecnología Topcon para guiado automático.

En su primer medio siglo en el país, Massey Ferguson pretende recoger los frutos de la renovación de su gama que afrontó el pasado año. El mejor ejemplo es la serie de MF 4200, cuya contribución es decisiva para alcanzar la cuota de mercado actual de la marca en tractores, que supera el 30%. Otro lanzamiento lo constituye las cuatro nuevas versiones para silvicultura de la serie MF 7100, con modificaciones dirigidas a tareas forestales.

En cosechadoras, la gran novedad fue el modelo axial MF 9790 ATR con Rotor de Tecnología



Carlito Eckert y Fábio Piltcher, directivos de Massey Ferguson.

Avanzada, que junto a la MF 9690 ATR son las únicas del mercado con accionamiento hidrostático del rotor. También fue novedosa la MF 32, con una plataforma más ancha y un equipamiento electrónico más ampliado en el pues de conducción. Completan este apartado los cabezales Draper DynaFlex con un sistema de accionamiento de la barra de corte por cardan.

Otros productos destacados fueron el monitor de semillas PM 400 para instalar en sembradoras, la pala cargadora frontal MF 1100, además de los sistemas destinados a la Agricultura de Precisión desarrollados por Topcon, como el Auto Guide Powered, la solución de direccionamiento automático System 150 o el sistema de telemetría AGCOMMAND para monitorizar todo el trabajo realizado en el campo.

Una de las grandes apuestas de Massey Ferguson es coincidente con otras marcas. Se trata de su primer pulverizador autopropulsado en América del Sur, modelo MF 9030, fabricado en la planta de AGCO en Canoas, en el estado de Rio Grande do Sul. Equipa motor AGCO Sisu Power de 200 CV con potencia constante entre 1 800 y 2 200 rev/min y preparado para trabajar con B100. La transmisión es hidrostática 4x4 con tres velocidades y cuenta con el chasis Flex Frame para asegurar la máxima tracción sobre cualquier terreno.

El Director de Marketing, Fábio Piltcher, indicó que durante estos 50 años de presencia en Brasil, Massey Ferguson ha concentrado sus esfuerzos de inversión en personas, procesos y nuevos productos, proyectando un futuro de trabajo junto a los productores, lo que abre una perspectiva prometedora. “Y eso es solo el comienzo”, finalizó.



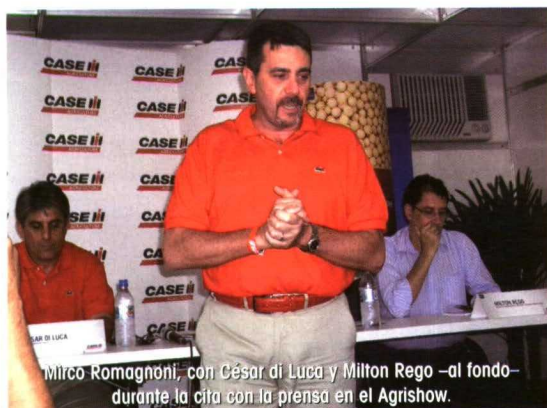
## “UNA MARCA RECONOCIDA EN BRASIL”

Cinco líneas de tractores producidas en el país, siete modelos de cosechadoras de granos, dos especializadas en caña de azúcar y 71 puntos de venta son, a grandes rasgos, los principales números que presenta Case IH en Brasil, una “marca reconocida” por los profesionales vinculados a los sectores agrícola y ganadera, según destacó en conferencia de prensa el nuevo Director General para América Latina, Mirco Romagnoli. En su opinión, la fuerza de la marca es formar parte de Fiat Industrial, corporación que aglutina cuatro divisiones (Agrícola, Construcción, Motores y Camiones) y que el año pasado alcanzó una facturación de 21 300 millones de euros.

El ex Director de New Holland en la Península Ibérica detalló el crecimiento de la marca en Brasil durante los cinco últimos años. En cosechadoras ha duplicado su cuota al pasar del 6.8% de 2005 al 15.9% de 2010, mientras que en tracto-

la capacidad y la productividad durante la cosecha.

En tractores la novedad más relevante fue la nueva generación Magnum, que abarca cinco modelos de producción local, con motores de 6 cilindros, 24 válvu-



Mirco Romagnoli, con César di Luca y Milton Rego –al fondo– durante la cita con la prensa en el Agrishow.

res disfrutaba del 1.9% en 2005 y ahora alcanza el 3.5%, “un porcentaje que confiamos aumentar en estos próximos años”, matizó. “Las inversiones que ha hecho el Grupo en la fábrica de Sorocaba, la apertura de una planta en Argentina y la ampliación del acuerdo con Trimble, una empresa líder en Agricultura de Precisión, serán decisivas”.

El Director Comercial, César di Luca, esbozó los lanzamientos que la marca realizó con motivo del Agrishow: la cosechadora Axial-Flow 2566, “de menores dimensiones para ajustarse a la realidad de los pequeños y medianos productores”. Este modelo equipa motor de 253 CV y 8.3 L turbo, rotor AFX para trabajar en condiciones extremas y sistema de limpieza con flujo de aire Cross Flow®. Dirigido a su gama de cosechadoras, Case IH presentó también el cabezal Terraflex 3020, que se comercializará en varias anchuras para aumentar

las, turbo y common rail, equipados con el sistema Power Boost que ofrece un incremento automático de la potencia de hasta 35 CV. La transmisión es FullPowerShift de 18+4 velocidades, con una velocidad de hasta 40 km/h. Por otro lado, no faltaron en el stand de Case IH modelos de la serie Farmall (80-95 CV) que hace unos meses supuso la entrada de la marca en este segmento de potencia.

César di Luca informó también que, después del éxito que para la marca ha supuesto la inclusión del Farmall 80 en el programa federal *Mais Alimentos*, ahora se amplía con tres nuevos equipamientos: la cosechadora de caña A4000 y las de café Coffee Express 100 y Coffee Express 200, dirigidas a un agricultor que antes difícilmente tenía acceso a estos equipos. Este perfil puede suponer en Brasil unos 14 millones de trabajadores, según las cifras que maneja la empresa “y es a este universo de productores a los que Case IH ha direccionado sus esfuerzos para que pueda afrontar el futuro con tecnología, agilidad y bajos costes”, explicó Di Luca. La primera cosechadora de café se vendió a productores de Cruzília, en el estado de Minas Gerais.

Las inversiones previstas por la marca también se extenderá a la comercialización de los productos. “Aunque tenemos una red de distribución muy profesional y avanzada, es un desafío que nos hemos propuesto”. En la actualidad, Case IH cuenta en Brasil con 71 concesionarios y a finales de año quiere alcanzar los 81, reforzando su presencia en zonas como Paraná, Riiio Grande do Sul o Santa Catarina.



**AGRALE**

## TRACTORES EQUIPADOS PARA AGRICULTURA DE PRECISIÓN



Agrale apuesta decididamente por la Agricultura de Precisión y expuso en el Agrishow tractores de la serie 6000 que, como opciones, ofrecen sistemas GPS, controles monitorizados y sistemas de guiado automático. El

reto de la marca es poner a disposición de los profesionales las más avanzadas tecnologías disponibles, para modernizar la agricultura brasileña y aumentar la productividad. Otras novedades en tractores fueron una versión del BX 6180, dirigido a trabajos para el transporte de la cosecha de caña de azúcar con elevador hidráulico, el modelo 6110 con nueva cabina y ruedas gemeladas, y el 5085.4 con válvula de variación continua (VVC) para alimentar el motor hidráulico del implemento y la versión Compact Redult de este mismo modelo, con superreductor para trabajar a una velocidad mínima de 180 m/h.

El stand de Agrale en Ribeirão Preto también contó con su gama de camiones, como los modelos Agrale 8500 CE y 8500 E-MEC, incluidos en el Programa *Mais Alimentos*, y el modelo de tipo medio Agrale 13000.



## KUHN AMPLÍA SU OFERTA EN BRASIL

En 2005, el Grupo Kuhn decidió apostar con fuerza por el mercado brasileño con la adquisición de la división agrícola de Metasa, un fabricante local especializado en equipos de siembra directa. Han transcurrido seis años, algunos muy difíciles como reconoció durante el Agrishow el Vicepresidente Mundial, Roland Rieger, que prefirió no dar-

cifras concretas sobre los resultados de la empresa en este periodo.

*"Estamos convencidos de que Brasil tiene un enorme potencial de crecimiento y hoy en día es ya un actor muy importante en la producción de alimentos, que deberá aumentar un 70% en los próximos 40 años para una población creciente en todo el planeta",* dijo el directivo.

Durante la conferencia de prensa, en la que Roland Rieger hizo un breve repaso a la dilatada historia del grupo francés, se anunció la ampliación de la gama de producto, con nuevos equipamientos dirigidos a los sectores agrícola y ganadero.



En la conferencia de prensa participaron también el Vicepresidente mundial de Ingeniería, Jeannot Hironimus; el Gerente de Exportación en Estados Unidos, Peter Vold; el Director General de Kuhn do Brasil, Mário Wagner; el Director Comercial de Kuhn do Brasil, Evandro Henrique Fülber; el Director Industrial de Kuhn do Brasil, Nicolas Guillou; y el Gerente Comercial y de Nuevos Negocios del Banco DLL, Luciano Predebon. Esta entidad es el socio del grupo francés en el programa Kuhn Finance.



## El sector de la Construcción creció un 355% en los cinco últimos años

El dato lo facilitaron los responsables de New Holland Construção, división que contó con su propio stand en el certamen. Este sector creció en Brasil un 355% en el periodo 2005-2010, mientras que en los cinco años precedentes, 2001-2005, el aumento fue de solo el 3.7%. Según la patronal del sector, Anamaco, en abril de este año las ventas crecieron un 6.5% respecto al mes anterior y un 3% comparadas con abril de 2010.

### Iniciativa solidaria de Case Construction

Por cada máquina que vendió durante la feria (y superó las 160 unidades), Case Construction donó R\$ 500 al Hospital de Cáncer de Barretos, una referencia en América Latina donde se atiende gratuitamente a más del 90% de los pacientes. Solo este año, el programa Case Multiação ha destinado ya más de 1.2 millones de reales (500 000 euros) a proyectos sociales en el Estado de Sao Paulo.



El Presidente de Volvo, Yoshio Kawakami, junto a los directivos Valter Viapiana, Bernardo Fedalto y Cristiano Conde.

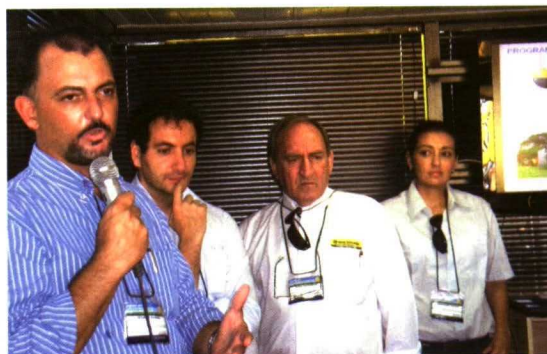
### Volvo quiere dar "más competitividad al agribusiness brasileño"

Volvo do Brasil tampoco faltó a la cita con el Agrishow, donde contó con un stand de 600 m<sup>2</sup> donde exhibió cuatro modelos de camiones, dos equipos de construcción (Volvo Construction Equipment) y motores Volvo Penta. "El agronegocio es uno de los principales factores de desarrollo económico en Brasil. En nuestro stand hemos querido demostrar cómo la marca contribuye para dar más competitividad al agribusiness brasileño, fabricando los vehículos y productos más adecuados, tanto en productividad y robustez, como en bajo consumo de combustible", dijo Yoshio Kawakami, Presidente de Volvo.

### New Holland Construção se pone 'Manos a la Obra'

El sector de la construcción demanda mucha mano de obra en Brasil. Y entre los fabricantes de maquinaria existe un alto grado de preocupación por la capacitación de los operarios. New Holland Construção ha puesto en marcha una iniciativa inédita para ampliar y mejorar la formación de los usuarios de sus máquinas. El programa Manos a la Obra (Maos à Obra), que en los tres primeros meses ha formado a casi 600 profesionales, prevé llegar hasta los 2 000 durante este año. Un camión-escuela con aulas teóricas recorrerá una decena de ciudades donde también se realizan prácticas dirigidas por especialistas de la empresa.

Fue la cuarta vez que New Holland Construção participó en el Agrishow y su presencia se justifica por la importancia que para esta división tienen los trabajos agrícolas, que representan aproximadamente el 15% de su negocio. Al certamen acuden empresarios, alcaldes y muchos otros visitantes relacionados con las máquinas de construcción, que demandan máquinas cargadoras, excavadoras, motoniveladoras, etc.



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

## Espectaculares circuitos para pick-up

Una imagen diferenciadora del Agrishow son los bellos y espectaculares circuitos que los fabricantes de pick-up trazan en la parcela donde exponen sus productos para que los visitantes interesados puedan sentarse a los mandos y saborear la experiencia en situaciones límite. Una de estas marcas fue Toyota do Brasil, que junto a su amplia gama de pick-up Hilux 4x4, mostró también el nuevo Corolla Xei 2.0L Flex Dual VVT-il.

Según los datos ofrecidos por el Gerente Nacional de Ventas, Wladimir Centurão, en el primer trimestre de este año la marca incrementó sus ventas de Hilux en un 1%, hasta las 7 530 unidades, y el objetivo es cerrar 2011 con 35 000 unidades y el liderazgo del segmento.



## 800 demostraciones en campo

Las bautizan como 'dinámicas' y se desarrollan en parcelas aledañas a la exposición estática. Fueron unas 800 demostraciones con todo tipo de equipos (trabajo del suelo, siembra, pulverización, cosecha, etc.) y en diferentes terrenos y cultivos, que para algunos visitantes son decisivas a la hora de decantarse por uno u otro modelo.

A diario se realizan

dinámicas generales animadas desde la organización del certamen, con la participación de máquinas similares de varios fabricantes. Las principales compañías también disponen de sus propias fincas donde muestran el comportamiento de sus productos en función de la demanda de los interesados.

## Premio para Montana

La compañía siderúrgica Gerdau entregó en el Agrishow los galardones correspondientes a su 29ª edición del Premio 'Melhores da Terra'. El ganador del trofeo de oro fue Montana Indústria de Máquinas por su cosechadora de algodón Cotton Blue 2826. Menta MIT, gracias a la cosechadora de caña Colhimenta CM20, y Jocil Equipamento, por el sistema de autolimpieza de depósitos de grano, recibieron los trofeos de plata.

Gilberto Zancopé, Presidente de Montana, en el centro de la imagen junto a Matheus dos Santos Menta y Paulo Weschenfelder, gerente comercial de Jocil.



## El 'looping' del Grupo Tortuga

Uno de los stands más llamativos fue el del fabricante de cámaras de aire Tortuga. Además de presentar una nueva medida, la AG 2018 TR 15, mostró una de las empresas más jóvenes del Grupo, IRA, especializada en la producción de piezas y accesorios para motos y ropa para motociclistas. Para captar la atención, realizó demostraciones de giro (looping) a dos ruedas con una moto anclada a una estructura de 5 m de altura.



## Gran despliegue de **AGRIWORLD**



Como no podía ser de otra forma, nuestra publicación realizó un importante despliegue con motivo del Agrishow. Además de una amplia difusión de la revista por todo el recinto ferial, contamos con un stand en uno de los pabellones cubiertos donde recibimos la visita de numerosos profesionales y ofrecimos todo tipo de información acerca de la publicación y sus contenidos.

En la imagen, los miembros del equipo de **AGRIWORLD** en Ribeirão Preto. De izquierda a derecha, Julián Mendieta, Clarissa Mombelli, José Fernando Schlosser, Fabiana Setti, Ángel Pérez, Luis Márquez y Borja Mendieta.

### El producto 'estrella'

No fueron los tractores, ni ninguna de las diferentes cosechadoras. Las máquinas que mayor protagonismo cobraron en esta edición del Agrishow fueron los pulverizadores autopropulsados. A los fabricantes ya reconocidos en este mercado (Montana, Pla, Metalfor, Jacto...) se unen ahora las grandes multinacionales (Massey Ferguson, New Holland, John Deere, Valtra y Case IH), que en su extensa oferta han decidido incluir este producto dadas las posibilidades de negocio que puede abrir en los próximos años.



### Oerlikon Fairfield estuvo presente en varios stands

Los reductores de par planetarios de Oerlikon Fairfield se distribuyeron en diferentes stands de la exposición, ya que esta empresa incorpora sus productos en los pulverizadores autopropulsados de Pla, Montana y CNH, así como en las cosechadoras de café de Matao y TDI.

### Bras Cab volvió a estar presente

Con un stand donde se pudo observar algunos de los modelos que conforman su oferta, Bras Cab participó en el Agrishow con un stand que sirve también para confirmar la decidida apuesta de esta empresa por el mercado brasileño. Bras Cab diseña cabinas, con un elevado nivel de confort, para distintos tipos de máquinas, como tractores, cosechadoras, pulverizadores, etc.

