

Agrishow, Ribeirão Preto (SP, Brasil) 29 abril – 3 mayo

MÁS BRILLANTE

El Agrishow se supera año tras año. La vigésima edición pulverizó los registros de superficie expositora, visitantes y volumen de negocio, confirmando la excelente salud que presenta el sector agropecuario en Brasil.

ÁNGEL PÉREZ

RIBEIRÃO PRETO (BRASIL)

La gran feria de la tecnología agrícola en acción no deja de crecer. La vigésima edición, bajo un sol de justicia y por encima de los 30 grados de temperatura en las horas centrales del día, pulverizó todos los registros anteriores de superficie expositora, visitantes (150 000) y volumen de negocio (2 600 millones de reales, que equivalen a unos 1 000 millones de euros).

Todo juega a favor de Agrishow. A la favorable situación económica del país, cuya economía acelera envuelta en los preparativos del Mundial de fútbol (2014) y los Juegos Olímpicos de Río de Janeiro (2016), se une la fortaleza del sector agrícola, gracias a las cosechas récord de grano (184 millones de toneladas).

En el Agrishow se respira optimismo e interés por hacer negocios. Son muchos los visitantes que acuden al Polo Regional de Desenvolvimento Tecnológico dos Agronegócios do Centro-Leste con intención directa de compra y numerosas empresas participantes facturan, durante los cinco días que dura el certamen, un porcentaje muy elevado del total del año. Al ser una exposición 'en campo', y dada la dimensión del país, los expositores disponen de unos stands de gran tamaño, donde reservan un amplio espacio a su red de distribuidores, y junto a ellos la entidad financiera, para cerrar operaciones o perfilar acuerdos con los clientes interesados. Según el presidente de la Asociación Brasileña de Agronegocio, Francisco Maturro, se estima que el 70% de

las ventas necesitaron financiamiento.

El mejor aprovechamiento de los recursos fue uno de los grandes retos de esta vigésima edición del certamen. De hecho, se dispuso un área de 16 hectáreas, en colaboración con EMBRAPA (empresa brasileña de investigación agropecuaria), donde se mostraron algunas de las posibles modalidades del sistema de integración Lavoura-Pecuária-Floresta (ILPF) (agrícola-ganadería-forestal), una estrategia para la producción sostenible, que aporta grandes contribuciones a la recuperación del medio ambiente degradado, la generación de ingresos y la viabilidad económica. A través de la aplicación de diversas técnicas se promueven la rotación de cultivos, la explotación de la actividad ganadera y la inte-

gración con la producción de madera.

Profesionales y autoridades coincidieron en Agrishow al señalar la logística, el almacenamiento y el transporte como los principales problemas actuales del agro brasileño. Con una producción al máximo, la capacidad de almacenamiento no da abasto y, para más inri, las comunicaciones en un país tan extenso aún tienen que mejorar mucho.

No obstante, los directivos de las principales marcas se mostraron confiados en que esta tendencia positiva se prolongará durante varios años. Así lo expresaron en el 1º Encuentro de Dirigentes de Empresas de Máquinas Agrícolas de Brasil, promovido por AGRIWORLD junto a Canal Rural. Y Agrishow quiere avanzar en paralelo, para lo cual ya ha anunciado inversiones en sus instalaciones por valor de R\$ 15 millones (6 millones de euros) en los tres próximos años. Porque ya han pasado 20 años desde la primera edición.

Algunas curiosidades

Algunas curiosidades

- Agrishow tiene su propia sintonía musical, renovada periódicamente.
- Al final de la jornada, en algunos stands se organizan pequeños conciertos con artistas aficionados.
- Precio medio del menú en alguna de las churrasquerías repartidas por la feria: 40 R\$ (18 €). La comida es tipo buffet con una bebida.
- Precio de la entrada: 30 R\$ (12 €). Descuento del 50% para estudiantes y jubilados. Apenas hay invitaciones y cada expositor tiene un número limitado de pases.
- Las demostraciones en campo se dividen en cuatro categorías y se realizan en parcelas situadas alrededor de la exposición estática, a las que se acuden en vehículos dispuestos por la organización en horarios determinados.
- Algunos expositores, sobre todo los fabricantes de pick up, tienen en su propio stand circuitos de prueba de sus vehículos.



	2013	2012
Superficie total (m ²)	440 000	400 000
Marcas (nº)	790	780
Visitantes (nº)	150 000	135 000
Volumen de negocio (R\$)	2.6 millones	2.15 millones



Uno de los accesos de la feria a primera hora de la mañana.

Escasa presencia española

Un escenario tan favorable como el que presenta en estos momentos el mercado brasileño no parece reclamo suficiente para las empresas españolas. Salvo el Banco Santander, a través de su filial en el país, ninguna otra compañía de nuestro país decidió exponer en el Agrishow. Lo hizo la revista Agriworld, cuyo equipo está en parte formado por miembros de esta editora. A título individual se registraron algunos visitantes españoles, como los hermanos José María y Óscar Pontaque y David Nicolau, directivos del Grupo Miralbuena, o Eduardo Urrestarazu, de Bellota Agrisolutions.

AGRISHOW 2014: 28 abril – 2 mayo

Case IH: “En 2012 fuimos la única marca que ganó cuota de mercado en tractores y cosechadoras”

“Nuestros resultados en 2012 no dejan lugar a dudas: somos la única marca que ganó cuota de mercado en tractores y cosechadoras. En el primer trimestre de 2013, el desarrollo fue aún mejor, con un crecimiento del 45% en cosechadoras y del 61% en tractores”, dijo Mirco Romagnoli, vicepresidente de Case IH en América Latina.

Este año, la marca confía en tener una evolución superior al mercado: “En tractores tenemos un aumento previsto del 10% en comparación con el mercado de 2012 y en cosechadoras entre el 10% y el 15%”, agregó Romagnoli. El vicepresidente de Case IH señala que la industria avanza por varias razones, como las buenas cosechas, los precios de los productos básicos agrícolas y líneas de crédito disponibles, tales como el programa PSI, que ofrece tasa de financiación del 3% hasta junio y del 3.5% entre julio y diciembre. “Con estas opciones de crédito, el productor es capaz de planificar sus inversiones durante el año”.



Mirco Romagnoli levanta el Premio Gerdaud concedido a Case IH.

Aumento de la cosecha mecanizada de la caña de azúcar

La mecanización de la cosecha de la caña de azúcar aumentó hasta llegar a un 72.6% del total en la campaña 2012/2013 en el Estado de São Paulo. El porcentaje equivale a 3.3 millones de hectáreas, equivalente a 22 ciudades de São Paulo o 4.8 millones de campos de fútbol. Para tener una idea del progreso, en la campaña 2006/2007 la recolección mecanizada suponía solo el 34.2% y en la anterior 2011/2012 fue del 65.2%. Cuantas más máquinas se utilizan, menos caña precisa ser quemada, una práctica necesaria en la cosecha manual. Otro beneficio es la reducción del consumo de agua en el procesamiento industrial de la caña de azúcar. De 5 m³ por tonelada se ha bajado a 1.26 m³ y la meta para el próximo año es caer a 1 m³.



Presentación de Agritechnica

La feria alemana, que tendrá lugar del 12 al 16 de noviembre en Hanover, contó con un stand en Agrishow y sus responsables organizaron una conferencia de prensa en la que explicaron las características del certamen y lo beneficioso que puede resultar la participación en él de las empresas brasileñas.

Acuerdo con Expoagro Argentina

Agrishow y Expoagro Argentina han firmado un acuerdo para una mayor divulgación de ambas ferias en sus respectivos canales de comunicación, incentivando a los visitantes y empresas de ambos para acudir a ambos eventos.



La Ronda Internacional genera negocios por más de 16 millones €

La 14ª Ronda Internacional de Negocios, que proporcionó cerca de 300 contactos entre los fabricantes nacionales de maquinaria e implementos agrícolas con empresas extranjeras invitadas al certamen, culminó en operaciones por un valor superior a los 16 millones de euros. En total participaron 25 empresas brasileñas, que contactaron con compradores de Rumania, Rusia, Nicaragua, Kazajstán, Mozambique, Panamá, Malawí, Guatemala, Botswana, Ucrania, Zimbabwe y Zambia.

Pabellón italiano

Alrededor de una veintena de empresas italianas expusieron en un área cubierta de casi 1 000 m², en una participación conjunta promovida por la Agencia para la Promoción Exterior e Internacionalización de las Empresas Italianas (ICE), en colaboración con la Federación Italiana de Fabricantes de Maquinaria Agrícola (FederUnacoma).



New Holland: “Tenemos la mejor respuesta, independientemente del segmento”

New Holland presentó su línea de productos con el objetivo de alcanzar los más diversos cultivos. “Podemos decir que New Holland tiene la mejor respuesta a las necesidades de la agricultura brasileña, independientemente del segmento. Por lo tanto, estamos dispuestos a servir desde la agricultura familiar hasta los grandes productores en el país”, dijo el vicepresidente de New Holland para América Latina, Alessandro Maritano.

Las inversiones de New Holland no sólo se dirigieron al ámbito de los nuevos productos. La marca también se dedica al fortalecimiento de la agricultura sostenible a través de la adaptación, el desarrollo de la eficiencia energética y las nuevas fuentes de energía. Este trabajo se hace bajo el sello Clean Energy, dirigido a mejorar la biodiversidad, la reducción de la desertificación, la gestión de la tierra y la lucha contra el cambio climático.



Alessandro Maritano, vicepresidente para América Latina, ofreció la conferencia de prensa junto a otros directivos de la marca.





100 hectáreas para demostraciones en campo

Las demostraciones de campo son uno de los atractivos más esperados por el público que acuden al Agrishow. En una superficie total de 100 hectáreas se llevaron a cabo más de 800 demostraciones en campo (dinámicas) en cultivos muy diversos como arroz, café, caña de azúcar, forraje, maíz, etc. Esta edición contó como novedad la ceración de un Núcleo de Tecnología, donde los agricultores pudieron observar en pequeñas parcelas las nuevas variedades comerciales, el desarrollo de semillas, pesticidas y fertilizantes. Dicho Núcleo también ofreció demostraciones sobre los sistemas de integración agrícola-ganadero-forestal.

“En Brasil, la agricultura es del primer mundo, pero las infraestructuras, del cuarto”

“En Brasil, la agricultura es del primer mundo, pero las infraestructuras son del cuarto”. Lo dice el vicepresidente senior para América del Sur de AGCO, André Carioba. “El cultivo creció como estaba planificado, todos trabajamos para alcanzar esa cosecha récord de 185 millones de toneladas, pero alguien no ha hecho los deberes”. El directivo considera que, a pesar de las dificultades “de puertas hacia fuera”, el escenario “de puertas hacia dentro” sigue siendo positivo, con un crédito todavía abundante y un interés del 3% y del 3.5% para la compra de maquinaria agrícola a través del Programa de Apoyo a la Inversión (PSI), lo que da previsibilidad al productor y a los fabricantes. “Así que tenemos un positivo 2013 y un 2014 que también debe ser bueno para la industria”, según Carioba.

Valtra: “Las perspectivas para las máquinas agrícolas son optimistas”

En un stand de más de 6 000 m², expuso su amplia oferta de producto, con el fin de aprovechar “El gran momento que vive el sector, la cosecha récord de granos, los buenos precios de los commodities y la mecanización de la producción”, lo que les hace pensar en un “escenario para la compra de maquinaria agrícola optimista”, según señaló el director comercial, Paulo Beraldi. El anuncio de la tasa de financiación del 3% anual es otro factor que juega a favor de los productores hasta final de año. “Teniendo en cuenta estos factores, logró un aumento de las operaciones, incluidas las ventas de cosechadoras”.



Jak Torretta y Paulo Beraldi explicaron a la prensa los planes de la marca.





Massey Ferguson y Valtra sustituirán a la marca Santal

AGCO ha confirmado que en 2014 reemplazará a la marca de cosechadoras e implementos para la caña de azúcar Santal por las de Massey Ferguson y Valtra, ya establecidas en el mercado. Hace un año, el Grupo adquirió el 60% del fabricante brasileño de Ribeirão Preto (SP), cuya sede se afianzará como el centro mundial para la compañía relativo a caña de azúcar, trasladando los departamentos de ingeniería e investigación desde Mogi das Cruzes (SP). AGCO espera adquirir el 40% restante de Santal durante los dos próximos años. Otro cambio es la sustitución de los actuales motores Scania por los de AGCO Sisu Power.

Massey Ferguson: “El productor está invirtiendo en recursos de agricultura de precisión”

La inversión en la modernización de la flota es una de las apuestas para Massey Ferguson, que en un stand de 6 300 m² mostró más de 60 equipos agrícolas.

“El productor está invirtiendo en nuevas máquinas de última generación, cabinadas, con recursos dirigidos a la agricultura de precisión. Cada vez más, el empresario rural no sólo busca renovar la flota, sino también mejorar la tecnología con la que debe desempeñar su trabajo. Quiere producir más en el mismo espacio”, dijo Carlito Eckert, director comercial de Massey Ferguson.

La entrada en el segmento de tractores de espacios verdes, con las series MF2000 (modelo 20/42) y MF2900 (modelo 27/48) fue una de las grandes novedades de la marca.



Carlito Eckert y Fábio Piltcher, en el stand de Massey Ferguson.



John Deere: "Gracias a técnicas como ILPF (integración agrícola-ganadera-forestal), el agricultor puede producir durante todo el año"

Una hectárea de superficie, más de 70 productos expuestos y 500 personas trabajando. El stand de John Deere desglosó zonas destinadas a agricultura, riego localizado, AMS, financiera y el segmento de construcción, que hizo su debut en la feria. Otra novedad fue el lanzamiento de la campaña 'Por generaciones', que valora el compromiso de la empresa con los agricultores y su visión de futuro sobre el papel de la empresa y de los brasileños en la producción mundial de alimentos y las infraestructuras para las próximas décadas. "Brasil juega hoy en día un papel de liderazgo en la producción de alimentos y el desarrollo de lo que llamamos 'agricultura sin parar', es decir, gracias a la tecnología y técnicas como ILPF (integración agricultura-ganadería-forestal), el agricultor puede producir todo el año, algo que sólo se puede hacer en Brasil", afirmó Paulo Herrmann, presidente de John Deere do Brasil.



Paulo Herrmann.



El Grupo ADR se afianza en Brasil

Volvió a estar presente en el Agrishow con un stand en el que mostró los productos con los que participa en un mercado de interés creciente para la multinacional italiana y en el que está presente desde hace casi una década, desde Ribeirão Preto hasta Itupeva, "en el corazón del Brasil más activo".

El almacenamiento, uno de los grandes problemas

Con unas cosechas récord, los problemas de almacenamiento se multiplican en Brasil. Fue uno de los temas de mayor actualidad en la feria, con reuniones entre representantes de instituciones gubernamentales, el Banco de Brasil y la Compañía Nacional de Abastecimiento (Conab), junto a los fabricantes KeplerWeber y GSI para discutir los caminos del sector y señalar los principales problemas que deben corregirse.

"Se estima que las pérdidas en el transporte llegan al 5%, a lo que hay que añadir otro 10% por almacenamiento. Esto supone, sobre una cosecha como la actual de 185 millones de toneladas, a 930 000 vagones de 30 toneladas", dijo un experto. "Es necesario que haya flexibilidad en la recepción. Como es lógico, todos quieren producir y cosechar al mismo tiempo, lo que conlleva una sobrecarga en el envío. En consecuencia, el precio sube y el tránsito por algunos tramos resulta casi imposible para los camiones", dijo un representante del fabricante de silos KeplerWeber. Según explicó, una pequeña propiedad de 200 hectáreas ya es capaz de pagar los costos de un almacén. Un directivo de la empresa de equipos para almacenamiento GSI, criticó también que los puertos brasileños son arcaicos e instó al Gobierno a intensificar sus reformas en este capítulo.



Brascab, un clásico en la muestra

Un año participó este especialista en la fabricación, entre otros productos, de cabinas para tractores y pulverizadores autopropulsados, además de columnas de dirección

Más de 6 millones € en infraestructuras

El Presidente ABIMAQ (Asociación Brasileña de Máquinas y Equipos), Luiz Aubert Neto, anunció que en los próximos tres años se invertirán más de R\$ 15 millones (6 millones de €) en infraestructuras del recinto ferial para dar una nueva dimensión al evento. Entre los proyectos que se barajan para las próximas ediciones se encuentra el llevar a cabo el 'Programa Ciudad de la Energía'.



Kuhn se expande

Un espacio creciente con su oferta de producto dividida por grupos de máquinas, para facilitar la visita y ofrecer una información más detallada.



Trelleborg se hace grande

Brasil sigue siendo objetivo prioritario y en su área expositora quedó reflejado con su oferta de neumáticos, incluido una novedad específica para el cultivo de la caña de azúcar.

Krone, junto a Bouwman

Las máquinas de la compañía alemana estuvieron presentes en el stand de su importador, el Grupo Bouwman. Mostró su línea de forraje, con especial protagonismo para la empacadora gigante Big Pach High Speed.



Landini, con ArgoTractor

Landini y su matriz, ArgoTractors, han iniciado una nueva andadura en el mercado brasileño. En su stand la principal novedad fue el tractor Landpower 145.



Fliegl, a hacerse hueco

Se ha fijado en el mercado brasileño como objetivo de expansión, por lo que Fliegl participó con un pequeño stand para establecer contactos y mostrar un ejemplo de lo que es su extensa gama de productos



1 ° Encuentro de Dirigentes de Empresas de Maquinaria Agrícola en Brasil



En la fila superior, de izquierda a derecha: Sergio Borges (Bramont-Mahindra), Paulo Herrmann (John Deere), André Carioba (Agco), Alessandro Maritano (New Holland), Julián Mendieta (Agriworld) y José Carlos A. Oliveira (Trelleborg). Abajo: Tiago Bonomo (Argo Tractors), João Marchesan (Tatu), Gilberto Zancopé (Montana y presidente de CSMIA), Frederico Olivi (Canal Rural), Flávio Crosa (Agrale) y André Rorato (LS Mtron Tractors).

Promovido por la revista **AGRIWORLD**, en colaboración con 'Canal Rural', Agrishow fue sede del 1° Encuentro de Dirigentes de Empresas de Máquinas Agrícolas do Brasil. En una abarrotada sala, dentro del stand en la feria de Canal Rural, la cita reunió a los líderes de las empresas de maquinaria agrícola en Brasil; desde empresas multinacionales, hasta fabricantes locales participaron para recordar los logros del sector en los últimos 20 años y enumerar los principales retos para el futuro.

Trelleborg, John Deere, AGCO, Tatu Marchesan, Montana, LS Mtron, Agrale, Mahindra y Fiat CNH fueron las empresas participantes, además de la Cámara Sectorial de Máquinas e Implementos Agrícolas (CSMIA) y la dirección de Agrishow. Los directivos de las multinacionales globales subrayaron que antes el agricultor brasileño recibía sólo en ocasiones productos de Europa y Estados Unidos, mientras que ahora los lanzamientos son simultáneos, e incluso algunos anticipados en Brasil, con la misma tecnología que el resto del mundo. Otro aspecto abordado fue la cada vez mayor aceptación de la agricultura de precisión en la mentalidad del productor, en un país donde el 75% de las explotaciones son de tipo familiar. También se debatió sobre la participación del Gobierno Federal en la creación de líneas de crédito agrícola, la importancia de los institutos de investigación, como Embrapa, para el avance de las técnicas de cultivo, así como la fuerza de los colegios profesionales como CSMIA.



Julián Mendieta y Frederico Olivi presentaron y coordinaron las intervenciones.



El presidente de Agrishow, Maurilio Biagi Filho, durante su exposición.



La sala se quedó pequeña ante la cantidad de profesionales interesados.

Se destacó la capacidad de innovación de las empresas nacionales, especialmente las más pequeñas, que están más cerca del productor y suelen ser más ágiles a la hora de responder a sus necesidades.

Para el futuro, se plantearon varios desafíos, unos dependientes de la situación general, y otros en función de los factores internos de cada empresa. Entre los problemas que afectan al país se destacó la falta de infraestructuras, el déficit en el almacenamiento y la disminución de las exportaciones. “¿Quién quiera vivir emociones fuertes, eligió bien la industria”, bromeó el director de Tatu Marchesan. Los participantes apostaron por una mayor inversión en reservas de grano, ya que Brasil solo es capaz de almacenar el 60% de su producción frente al 120% de Estados Unidos. También se abordó la necesidad de desarrollar unos seguros agrícolas eficientes. Otro de los temas sobre los que se habló fue la necesidad de fortalecer las cadenas de producción y trabajar al mismo ritmo, para que el tiempo de entrega de las máquinas no se vea comprometido.

El encuentro también contó con la presencia del presidente de Agrishow, Maurilio Biagi Filho, que resaltó la seguridad que da la permanencia de la feria en el mismo escenario por otros 30 años y pidió a los directivos que se planteen la posibilidad de establecer stands permanentes.

Este primer encuentro de directivos puede verse en: www.marcasemaquinas.com.br

Trator do Ano 2014

En este encuentro se presentó la que será la primera edición del 'Trator do Ano do Brasil', concurso que se celebrará a partir del próximo año y que cuenta con el patrocinio del fabricante de neumáticos Trelleborg Wheel Systems.



El Encuentro se celebró en el stand de 'Canal Rural'.



Gran aceptación de AGRIWORLD

Nuestra revista 'hermana' para los mercados latinoamericanos, especialmente el brasileño, AGRIWORLD, tuvo su espacio propio en Agrishow. En un stand situado en el 'Pabellón Leste' mostró los últimos números publicados, así como algunos de los libros técnicos que resultaron de sumo interés para numerosos visitantes. Durante los cinco días de feria, agricultores y directivos de diferentes partes del mundo formalizaron suscripciones y adquirieron las obras a la búsqueda de la información necesaria para ampliar sus conocimientos.