

AGRICULTURA & MÁQUINAS

Nº 17/2003
1º Trimestre

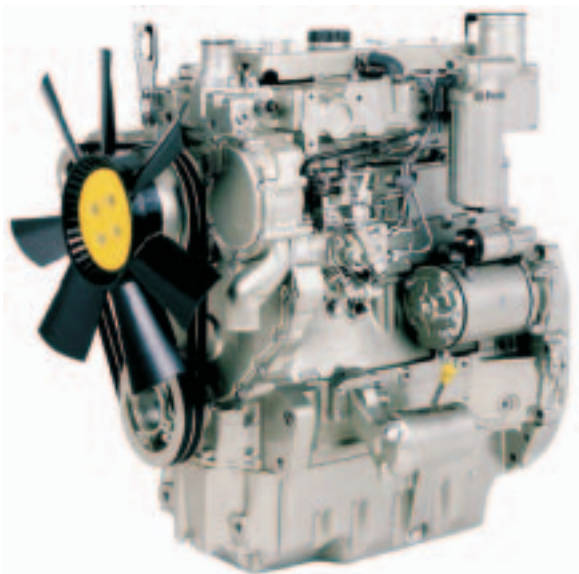
Boletim Informativo do Sector Agrícola do GRUPO AUTO-INDUSTRIAL



Distrib. Gratuita
Tiragem: 3200 ex.

 **Perkins**

— MOTOLUSA 



**QUALIDADE E SERVIÇO AO MAIS
ALTO NÍVEL, DESDE 1939**



**MAIS DE 70 000 CLIENTES PORTUGUESES DE MOTORES
PERKINS DIESEL PLENAMENTE SATISFEITOS**

... AGORA E NO FUTURO!



*Editado pelo Grupo Auto-Industrial: Auto-Industrial Sa, Forte Lda, Tractores Ibéricos Lda, Motolusa Lda
Coordenação Editorial: Engº Fausto Briosa*

Perkins – CONTRATOS DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA

A FORMA MAIS CÓMODA, MAIS ECONÓMICA E MAIS SEGURA DE MANTER UM MOTOR PERKINS DIESEL EM PERFEITAS CONDIÇÕES DE FUNCIONAMENTO E DE PROLONGAR A SUA VIDA ÚTIL

A MOTOLUSA, Empresa do **Grupo Auto - Industrial**, representante da **PERKINS no nosso País desde 1939** - o que lhe confere o estatuto de mais antiga distribuidora da marca em todo o Mundo - criou um sistema inovador de assistência pós - venda , através da celebração de “**Contratos de Assistência Técnica**”.

A&M entrevistou o **Snr. Miguel Pacheco, Gerente da MOTOLUSA**, para conhecer em que consistem os referidos Contratos e quais as vantagens que oferecem aos utilizadores aderentes

A&M - O que esteve na origem do lançamento dos **Contratos de Assistência Técnica**?

MP - Os primeiros contratos respeitaram a motores de grupos geradores instalados em hospitais e noutros serviços, públicos e privados, que não dispunham de pessoal habilitado para fazer a manutenção periódica recomendada nos respectivos manuais de instruções.

O êxito inicial sugeriu a conveniência de alargar esta modalidade à área agrícola e a outras.

A&M - O que se inclui nos **Contratos de Assistência**?

MP - Os Contratos, a preços muito favoráveis, incluem:

- filtros, óleos e o restante material de manutenção periódica;
- a mão - de - obra necessária, com os respectivos encargos de deslocação;
- o aviso ao cliente de eventuais avarias detectadas durante a manutenção periódica;
- um desconto especial no custo de reparações ocorridas fora do período de garantia (20% na mão - de - obra e 15% nas peças) e na substituição de um motor velho por um novo;
- prioridade no serviço de 24h.

A&M - Pode quantificar, através de um caso concreto, as vantagens económicas que o Contrato de Assistência proporciona aos seus aderentes?

MP - Os benefícios principais são difíceis de quantificar com rigor por estarem implícitos numa assistência

preventiva, qualificada e garantida, que reduz custos e tempos de imobilização do material. Quanto a economias visíveis, posso citar, a título de exemplo, o caso de um motor Perkins Diesel cujo custo de reparação, a preços normais , seria de 5643,8 euros. Contudo o cliente, com um contrato anual de 214,2 euros, pagou apenas 4838,53 euros, o que corresponde a uma economia de 805,27 euros, além do valor da manutenção periódica (compreendendo material e mão - de - obra)

A&M - A MOTOLUSA presta também assistência a motores “PERKINS” montados, como primeiro equipamento, em tractores, máquinas agrícolas automotrizes e noutras aplicações?

MP - É efectivamente assim: salvo casos especiais, decorrentes de acordos entre fabricantes, é a MOTOLUSA a responsável pela assistência pós - venda (tanto no período de garantia como fora dela) a todos os motores “Perkins” na situação referida.

A&M - Quais as estruturas de assistência pós - venda de que a MOTOLUSA dispõe?

MP - Compreendem:

- uma equipa de 13 técnicos afectos aos quadros da Empresa, que recebem formação

contínua, dada pela MOTOLUSA e pela PERKINS;

- uma Rede de mais de uma centena de Concessionários (com formação inicial nas áreas de vendas e assistência pós - venda e dispo de “stocks” mínimos de peças sobresselentes) apoiados e instruídos pelos técnicos da MOTOLUSA;

- um “stock” adequado de peças sobresselentes, complementado por um sistema de entrega em menos de 24 horas, para qualquer ponto do País e pelo Serviço 24h (V.O.R.) para peças urgentes que não existem em “stock”;

- 3 viaturas Especiais de Assistência, equipadas com:

- manuais de reparação;
- “software” para diagnóstico de avarias;
- peças sobresselentes;
- caixas de ferramentas;
- torno de bancada, grua, compressor, aparelho de soldadura, etc.



INFORME-SE NO MAIS ANTIGO DISTRIBUIDOR DA PERKINS NO MUNDO INTEIRO

EDITORIAL

CLAAS E DIVISÃO AGRÍCOLA COM TRACTORES RENAULT

Uma nova aliança de empresas, com reflexos nos mercados mundial e nacional de tractores e de máquinas agrícolas, acaba de ser formalizada: RENAULT (Agricultura) faz parte, de agora em diante, do Grupo CLAAS. O respectivo acordo foi assinado em Paris, pelos responsáveis das duas Empresas, no dia 24 de Fevereiro de 2003, e divulgado em conferência de imprensa realizada na mesma data.

Nos termos do referido acordo, a CLAAS torna-se accionista maioritário de RENAULT (Agricultura) com uma participação de 51% do capital, que será aumentada até 80% nos próximos 2/3 anos.

A parceria entre CLAAS e RENAULT (Agricultura) é lógica e muito coerente no plano estratégico, por decorrer da complementaridade das duas Empresas, em termos de produtos, de tecnologias, de mercados e de volumes de vendas: a CLAAS, líder no mercado mundial de máquinas de colheita, enriquece assim a sua gama de produtos com os tractores RENAULT (vinhateiros, pomareiros, convencionais e gama alta, de 37 a 185 kW - 50 a 250 cv) marca muito bem implantada sobretudo no exigente mercado francês, o mais importante da Europa Ocidental, onde ocupa o primeiro lugar, com vendas da ordem das 6000 unidades/ano, a que corresponde uma taxa de penetração de 18,4%; por outro lado, o acordo vai permitir que RENAULT (Agricultura) adquira uma nova dimensão nas suas actividades industrial e comercial (beneficiárias da reconhecida capacidade de inovação tecnológica e do dinamismo da CLAAS e do apoio da sua vasta e eficiente rede de Concessionários) com o esperado acréscimo significativo das vendas em todo o Mundo.

É intuitivo admitir que a CLAAS, cujo sucesso (traduzido por um crescimento médio anual de 11% nos

últimos 10 anos) se baseia na excelência dos seus produtos e serviços, irá investir fortemente em inovação tecnológica e em qualidade, por forma a propor aos clientes das duas marcas máquinas modernas e fiáveis, assistidas por um serviço pós - venda de primeira classe.

Em 1971, a CLAAS celebrou com a AUTO-INDUSTRIAL (AI) um contrato de distribuição do material de seu fabrico, em regime de exclusividade para Portugal Continental e Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira. O referido contrato foi posteriormente transferido para a AI - DIVISÃO AGRÍCOLA, quando da criação desta Empresa associada, em 1985, e manteve-se até ao presente.

A estabilidade da bem sucedida parceria CLAAS / AI - DIVISÃO AGRÍCOLA, que funciona há já mais de 30 anos, traduz a capacidade de inovação permanente do Fabricante (que lhe permite ir ao encontro das necessidades dos utilizadores em todo o mundo, incluindo os portugueses) em relação directa com a satisfação dos clientes nacionais pela qualidade da assistência que lhes tem sido prestada pelo Distribuidor.

Em função dos antecedentes e como as duas marcas CLAAS e RENAULT (Agricultura) passaram a estar associadas, a CLAAS deu a preferência à AI - DIVISÃO AGRÍCOLA para distribuir também o material RENAULT. O contrato de distribuição, em regime de exclusividade para Portugal Continental e Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira, já foi assinado e entrou imediatamente em vigor.

Os muitos milhares de clientes RENAULT (tractores) no nosso País podem estar tranquilos porque neste caso, contrariamente ao que costuma suceder quando há mudança de distribuidor, a transferência é pacífica e está muito simplificada pelo facto da AUTO-INDUSTRIAL ter adquirido a SAGAR, Lda, que era a anterior distribuidora.

Para a comercialização e para a prestação de serviços de assistência pós - venda, a DIVISÃO AGRÍCOLA vai manter, na medida do possível, os actuais Concessionários das duas marcas (CLAAS e RENAULT) sem prejuízo da resolução de situações de incompatibilidade com outros produtos.

A aliança entre a CLAAS e a RENAULT (Agricultura) cria um novo actor global de grande envergadura no fabrico e no comércio de máquinas agrícolas. Graças a esta aliança, reforçada pela experiência e credibilidade da DIVISÃO AGRÍCOLA, seu distribuidor Geral, os agricultores portugueses podem beneficiar de soluções de primeira escolha para as cadeias operacionais das produções agrícolas e pecuárias, por intermédio de máquinas muito avançadas, de elevado rendimento e amigas do ambiente.

SUMÁRIO

Pág.

Parceria PERKINS - MOTOLUSA	1
PERKINS - Contratos de Assistência Técnica	2
Editorial	3
Apresentação de Novos Tractores KUBOTA	4
KUBOTA - a Mais Recente Tecnologia para um Rendimento Máximo	5
KRONE - Enfardadeiras de Grandes Fardos Redondos	6
LEMKEN - Cultivador RUBIN 9	7
FENDT e AMAZONE na Modernização da Agricultura do Entre Douro e Minho	8
FENDT é sinónimo de Inovação	10
KVERNELAND - uma Referência de Qualidade e Rendimento	11
CLAAS, RENAULT (tractores) e DIVISÃO AGRÍCOLA - a Servir e a Apoiar a Agricultura Portuguesa	12

APRESENTAÇÃO DE NOVOS TRACTORES

Kubota

O **Engenheiro Fernando Martins (FM)** Gerente de **TRACTORES IBÉRICOS**, comunicou a **AGRICULTURA & MÁQUINAS (A&M)** o lançamento próximo, no nosso mercado, de duas novas séries de tractores KUBOTA.

A&M - Quais, em concreto, as novidades que **TRACTORES IBÉRICOS** vai apresentar?

FM - Numa primeira fase, já programada, será feita a apresentação da **nova série ME**, baseada na bem sucedida **série M** (ainda em produção) melhorada em diversos pontos (a **pedido de TRACTORES IBÉRICOS e dos demais Concessionários do Sul da Europa**) visando uma adequação mais perfeita às necessidades específicas dos nossos clientes.

Em data e de forma ainda a estabelecer, far-se-á a apresentação de novos **modelos da série B**, já conhecidos e comercializados noutros países mas nunca, anteriormente, importados para Portugal.

A&M - Quanto à primeira fase, como foi organizado o programa de lançamento dos tractores da nova série ME?

FM - O referido programa, que se insere num plano mais vasto de acções destinadas a dinamizar as vendas de material KUBOTA em Portugal no ano de 2003, foi delineado, conjuntamente, pelo **Snr. H. NAKANISHI** (da KUBOTA) e por **mim próprio**, durante uma reunião que teve lugar em Lisboa de 26 de Fevereiro a 1 de Março.

Tem como acção principal um encontro de todos os Concessionários KUBOTA, com a participação e o apoio de técnicos

de **TRACTORES IBÉRICOS** e da KUBOTA (das áreas de I & D, comercial e de assistência pós-venda).

Durante três dias, os participantes terão à sua disposição um número suficiente de tractores da série ME, haverá demonstrações de campo (que permitirão aos Concessionários um contacto directo com os novos tractores e "sentir", no terreno, as diferenças do seu comportamento em relação aos da série M) e realizar-se-ão também mini cursos de técnicas de vendas e de assistência pós-venda.

A&M - Relativamente aos novos modelos da série B, o que está previsto e qual o motivo do seu tardio lançamento no mercado português?

FM - Trata-se dos modelos **B 1410, de 9,6kW (13 cv) e B 1610, de 10,7 kW (14,5 cv) de potência e pesos de 510 e 522kg**, respectivamente. Só agora, devido a uma mudança na estratégia comercial acordada com a KUBOTA, é possível oferecer estes pequenos tractores a um preço recomendado muito atractivo, a partir dos 7900 euros.

A&M - Quem serão, em seu entender, os clientes preferenciais destes novos modelos?

FM - Em função das suas características, destinam-se naturalmente a pequenas explorações, compostas por parcelas de reduzida dimensão.

Com a estratégia de preços referida, pensamos ir ao encontro das necessidades e dos

desejos de dois grupos de clientes:

- os que comprem o seu primeiro tractor e os que pretendem substituir um motocultivador por um tractor;
- os que, iludidos pela questão preço inicial, adquirem "tractores



aglomerados", constituídos por partes de **tractores de sucata** comprados, a peso, no mercado asiático; estes tractores são vendidos em Portugal **sem matrícula (o que os impede de circular na estrada) sem condições de segurança e sem qualquer garantia de assistência** (nomeadamente no que respeita a peças sobresselentes) em caso de avaria.

Após uma breve análise a esta situação, não temos dúvidas de que a **alternativa que agora oferecemos - um KUBOTA B 1410 ou B 1610, novo, com matrícula, autorizado a circular na estrada e a consumir gasóleo agrícola, seguro, com garantia de assistência pós-venda** (prestada por **TRACTORES IBÉRICOS** e sua rede de Concessionários em todo o País) que **satisfazem as Directivas sobre emissões poluentes** promulgadas pela UE e a um **preço altamente convidativo resulta, sempre, muito mais económica.**





A MAIS RECENTE TECNOLOGIA PARA UM RENDIMENTO MÁXIMO



Gama Profissional de Corta-Relvas Ventraais e Frontais

COM OS ELEVADOS PADRÕES DE QUALIDADE QUE FIZERAM DA KUBOTA UM DOS MAIORES E MAIS REPUTADOS FABRICANTES MUNDIAIS DE TRACTORES E DE MÁQUINAS PARA A AGRICULTURA E PARA A MANUTENÇÃO DE ESPAÇOS VERDES



AGRICULTURA & MÁQUINAS

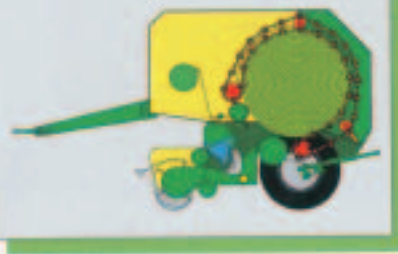


ENFARDADEIRAS DE GRANDES FARDOS REDONDOS
- FARDOS PERFEITOS -

Com todo o mérito, as enfardadeiras de grandes fardos redondos KRONE têm sido, vários anos consecutivos, líderes de mercado em muitos países europeus. O segredo deste sucesso: fardos extremamente densos, devido à rotação contínua da corrente e aos transportadores de barrinhas, à concepção compacta, ao baixo peso e à reduzida potência de accionamento. As séries Round Pack (câmara fixa) Vario Pack (câmara variável) e Combi Pack (combinado enfardagem e plastificação) com eixo tandem e sistema de corte Multicut são exemplos da capacidade de inovação da KRONE.



Round Pack (câmara fixa)



Vario Pack (câmara variável)



Combinado enfardagem e plastificação

AGRICULTURA & MÁQUINAS

CULTIVADOR RUBIN 9, PARA ALTOS RENDIMENTOS



IDEAL PARA INCORPORAR E MISTURAR NA CAMADA SUPERFICIAL DO SOLO - 4 a 12 cm - RESTOLHOS E OUTROS RESÍDUOS ORGÂNICOS

Nesta finalidade, o **RUBIN 9**, numa **única passagem**, faz um trabalho que exigiria, no mínimo, **2 passagens de grade de discos** do mesmo diâmetro e de peso / disco equivalente.

É TAMBÉM EXCEPCIONAL COMO COMPLEMENTO DA CHARRUA, NA PREPARAÇÃO DA CAMA DE SEMEITEIRA DE TERRAS PREVIAMENTE LAVRADAS

CONSTITUIÇÃO E FUNCIONAMENTO

• Sobre um **chassis robusto e de grande desfogo**, esta alfaia combina:

- **2 corpos de discos recortados, de montagem individual e dupla obliquidade** (ângulo de inclinação - com a vertical - 20°; ângulo de ataque - com a direcção do deslocamento - 15°); este posicionamento dos discos garante uma **boa penetração na terra, mesmo em solos duros**; o seu movimento de rotação permite um **trabalho sem empapamento até na presença de grandes quantidades de matéria orgânica**;

- **2 grades de dentes flexíveis**, colocadas atrás dos corpos de discos, para **regular o fluxo de terra e contribuir, assim, para o nivelamento do terreno**;

- **1 par de rolos de gaiolas rolantes**, destinados a **controlar a profundidade de trabalho e a esmiuçar, comprimir e nivelar a camada superficial**.

Cada disco é montado sobre um teiró munido de uma **mola pré-tensionada, que assegura sempre uma intensidade de trabalho máxima**, mesmo nas condições mais difíceis, e **protege a alfaia e o tractor de impactos contra pedras e outros obstáculos**.

PORMENOR DA PARTE TRASEIRA DO RUBIN 9 Ü, evidenciando: a **montagem individual dos discos** (com a sua dupla obliquidade) os respectivos **teirós porta - discos**, as **molhas de retorno do sistema de segurança "non - stop"**, a segunda **grade de dentes flexíveis** e os **rolos de gaiolas rolantes**.



O MODO DE TRABALHO



CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

Designação	Nº. de discos / Diâm. (mm)	Larg. trab. aprox. (cm)	Peso apr. (kg)	Potência até (kW/cv)	Larg. transporte (m)
Discos côncavos exteriores articulados					
RUBIN 9 / 300 Ü	24 / 610	300	1850	110 / 150	3,0
RUBIN 9 / 400 Ü	32 / 610	400	2200	132 / 180	4,0*
Articulação hidráulica					
RUBIN 9 / 400 KÜ	32 / 610	400	3200	132 / 180	3,0
RUBIN 9 / 500 KÜ	40 / 610	500	3700	162 / 220	3,0
RUBIN 9 / 600 KÜ	48 / 610	600	4200	191 / 260	3,0

* Ultrapassa a largura permitida pelo Código da Estrada



SOLUÇÕES INTELIGENTES PARA UMA AGRICULTURA MODERNA E LUCRATIVA

CLAAS

AUTO-INDUSTRIAL S.A. Divisão Agrícola
Portela da Ajuda 2790-632 Carnaxide - Tel. 210009752 - Fax 214187542 - www.agriculturaemaquinas.pt





Os tratores Fendt Vario e os combinados (preparação do terreno com Rototerra + sementeira com Semeador Pneumático Airstar, provido de computador de bordo) Amazone estão a revolucionar as práticas agrícolas e a melhorar a competitividade dos agricultores de Entre Douro e Minho.

Agricultura & Máquinas (A&M) na companhia do Eng^o. João Lopes (Gerente de Forte, Lda, Distribuidor Geral dos tratores Fendt e das máquinas agrícolas Amazone) e do Snr. Manuel Campos da Silva (Sócio - gerente de Campos & Dias, Lda, Concessionário daquelas 2 marcas na Região) entrevistou dois clientes, em 12 de Fevereiro p. passado, conforme se resume nas notas seguintes:



1 - Snr. Manuel Martins - o Dinamismo de um Vencedor Predestinado para o Sucesso Empresarial

Pousada de Saramagos - Vila Nova de Famalicão

A&M - Snr. Manuel Martins: sabendo que o Snr. fundou, fez crescer e lidera o Grupo CAMPICARN, um dos mais importantes do País no comércio e distribuição de carne de bovino, e que possui também uma exploração agropecuária (a TERRAGADOS) para a qual tem projectos ambiciosos, gostaríamos que nos contasse quando e como começou a manifestar-se a sua vocação para estas áreas.

MM - Tudo teve início no ambiente familiar:

- nasci e cresci na exploração agropecuária de meus Pais, situada a 3/4km da cidade de Braga; meu Pai, para além de gerir a exploração, dedicava-se ao comércio de carne e de gado vivo;

- desde miúdo, nos tempos livres dos estudos, passei a ajudar nas tarefas da exploração, incluindo o tratamento de animais e a condução de tratores e de máquinas agrícolas, e a acompanhar o Pai nas feiras de gado;

- ia eu nos 16 anos quando meu Pai sofreu um acidente que o reteve na cama cerca de 2 meses; por falta de alternativa, pôs-me a mim à frente do negócio do comércio de carne e de animais vivos;

as coisas correram bem e a experiência foi muito útil por ter permitido evidenciar, na prática, a minha vocação para este tipo de comércio;

- um marco importante da minha trajectória ocorreu em 1986, quando tinha 20 anos, com a adesão de Portugal à CEE e a consequente abertura do nosso mercado à importação de carne;

- em Março desse ano, passei a importar carne em meu próprio nome;

- dois anos mais tarde (1988) quando as vendas de carne eram de várias dezenas de toneladas por semana, fundei com minha Esposa a primeira Empresa - a **CAMPICARN**;

- entre 1986 e 2001 estive praticamente desligado das actividades agrícolas e pecuárias, tendo dedicado todas as energias ao sector da carne (crescimento e desenvolvimento da **CAMPICARN** e criação de Empresas associadas) e fundação de novas Empresas noutras áreas (construção civil, comércio de pneus, etc);

- só em 2001 é que, por herança, retomei a actividade agropecuária, com a constituição da mais recente das 7 Empresas do Grupo **CAMPICARN**, denominada **TERRAGADOS, S.A.**

A&M - Observa-se que, 3 anos antes, em 1998, comprou um tractor Fendt Vario 926, de 191kW (260 cv) - pioneiro na introdução da tecnologia Vario no Entre Douro e Minho - e uma charrua reversível de 5 ferros de 22". Como explica?

MM - Cumpre-me esclarecer que, além daquele material, comprei também uma

caixa de "scraper" (destinada sobretudo à construção civil) e um reboque (para uso tanto na construção civil como na agricultura). A charrua foi adquirida com o objectivo inicial de lavrar as terras de meu Pai, que gostava de ver os trabalhos feitos rapidamente e com qualidade (com o novo equipamento, a lavoura passou a fazer-se em cerca de 3 dias, contra os 15 dias necessários com o material que ele já possuía).

Acresce ainda que eu já admitia, naquela altura, a hipótese de vir a ter uma exploração própria, dimensionada de forma a justificar os investimentos feitos em material agrícola.

A&M - O que o levou a optar pelo tractor Fendt 926 Vario?

MM - Antes de decidir analisei propostas de 3 marcas diferentes e a mais cara era a da Fendt, tendo optado por esta porque:

- tenho uma cultura de qualidade, que é um factor prioritário no desenvolvimento das minhas Empresas, e gosto de comprar o melhor;

- a Fendt é justamente considerada líder mundial de inovação em tratores;

- o modelo 926 Vario tem a potência e a força de tracção suficientes para accionar as máquinas operadoras que lhe estão destinadas;

- vem equipado com a nova e revolucionária transmissão Vario, exclusiva da Fendt, que proporciona uma comodidade de condução e de operação excepcional e uma economia de tempo e de consumo de combustível que

(Continua na pág. 9)



Tractor Fendt Vario, com Combinado Amazone de 6m de largura (Rototerra KG 603 - 2 + Semeador Airstar Profi)

(Continuação da pág. 8)

nenhum outro tractor consegue igualar; - finalmente, e não menos importante, a **Firma Campos & Dias, Lda** - responsável pelo serviço de assistência pós - venda ao material Fendt - merece toda a confiança e está devidamente apetrechada e permanentemente disponível para resolver, com eficiência e rapidez, qualquer problema que possa surgir.

A&M - O que pesou na compra do combinado Rototerra + Semeador Pneumático Airstar Amazone, de 6m de largura?

MM - Em primeiro lugar, a possibilidade de instalar o azevém numa só passagem, a elevada qualidade do trabalho realizado e as enormes economias de tempo e de semente.

Quanto à marca **Amazone**, que é também um símbolo de qualidade, as razões de preferência são idênticas às apontadas para o tractor Fendt, com a vantagem adicional de a assistência pós - venda ser garantida, na Região, pelo mesmo **Concessionário - Campos & Dias, Lda**. A largura escolhida (6m, em alternativa a um modelo mais pequeno - por ex. 3m) foi devidamente ponderada e enquadrada-se num projecto de curto prazo para a **Terragados, SA.**, visando manter um efectivo da ordem de 5000 bovinos, cuja carne será em grande parte (ou mesmo na totalidade) comercializada e fornecida ao consumidor final sob marcas próprias, certificadas.

A concretização deste projecto implica o investimento na aquisição de uma exploração agrícola de grande dimensão (de várias dezenas ou, mesmo, de centenas de hectares, conforme a região e a produtividade das terras) que irá funcionar como empresa- piloto de produção animal.

A&M - Snr. Manuel Martins, muito obrigado pela amável recepção e pelas horas de precioso tempo que nos dispensou, com votos de que os projectos em curso bem como os que irão seguir-se, fruto de uma intuição invulgar e de uma capacidade empreendedora sem limites, tenham um êxito idêntico aos de todos os outros que realizou até agora.

2 -Parceria Oliverpereira - Agropecuária, Lda e Américo Gonçalves da Cunha - Um Exemplo a Seguir

Lugar da Roma - Minhotões - Barcelos

Os proprietários das explorações agropecuárias referenciadas em título deliberaram comprar em comum e utilizar pelas duas, em regime de rotação, um

combinado Amazone (**Rototerra + Semeador Pneumático** de 3m de largura de trabalho).

A&M visitou os dois parceiros, para uma breve entrevista: na **Empresa Oliverpereira-Agopecuária, Lda**, por ausência do sócio - gerente Snr. **Martinho Silva Pereira**, falámos com o filho **Snr. Jorge Oliveira (JO)**; na outra exploração foi o próprio **Snr. Américo Gonçalves da Cunha (AGC)** que nos atendeu.

Sintetizam-se, em seguida, os aspectos mais interessantes das conversas que mantivemos com os dois entrevistados.

A&M - Snr. Jorge: como lhes ocorreu a ideia de comprar, conjuntamente com o Snr. Américo Gonçalves da Cunha, uma máquina combinada para instalar a cultura do azevém?

JO - Em primeiro lugar porque tanto nós como ele tínhamos necessidade, por falta de trabalhadores, de economizar tempo na realização das operações culturais.

Depois porque, à partida, estavam reunidas todas as condições de sucesso da parceria:

- cada parceiro tinha que pagar apenas 50% do investimento;

- somos vizinhos e amigos;

- as duas explorações são muito semelhantes: áreas iguais (30 ha, cada) efectivos pecuários muito próximos (120 vacas leiteiras em produção numa e 130 na outra) e até os sistemas culturais são idênticos (sucessão cultural azevém - milho forragem).

A&M - Quais as razões da vossa preferência pela marca Amazone?

JO - Chegámos a estar em negócio com outro tipo de máquina mas acabámos por optar pela Amazone, por termos verificado, no campo, que esta fazia melhor trabalho e se defendia melhor do empapamento.

Quanto à assistência pós - venda, estamos perfeitamente tranquilos, porque a **Firma Campos & Dias, Lda, Concessionária da Amazone**, merece toda a confiança e goza de uma excelente imagem entre os agricultores seus clientes.

VENHAM CÁ DAQUI A UM MÊS VER ESTE EXCELENTE CAMPO DE AZEVÉM! Convida o Snr. Américo Gonçalves da Cunha

Encontrámos o **Snr. Américo** numa parcela de terreno semeada com o combinado Amazone há cerca de um mês. **O Snr. Américo não escondia a sua satisfação por ver sair (emergir) as jovens plantas, em linhas perfeitamente definidas e com uma regularidade e**

densidade impressionantes.

Disse que, quando da sementeira, as condições do terreno estavam péssimas, praticamente impraticáveis, e só a competência e a determinação do operador e a qualidade da máquina permitiram terminar o trabalho. **Chegou a reçar o pior mas agora já não lhe restam dúvidas de que vai ter uma grande colheita. Daí o seu entusiástico convite para que voltemos a visitá-lo dentro de um mês.**

A&M - repetiu ao Snr. Américo a pergunta que já tinha feito ao Snr. Jorge Oliveira sobre os objectivos em vista com este combinado.

AGC - respondeu:

São vários os objectivos em vista:

- instalar o azevém numa só passagem (contra 3 no sistema convencional: escarificação + sementeira com distribuidor centrífugo de adubo + cobertura da semente com rototerra);

- maior precisão na colocação das sementes (tanto na distribuição na linha como em profundidade);

- economias de tempo, de semente e de combustível;

- redução da compactação do terreno;

- possibilidade de emprego da rototerra também na cultura do milho, para a preparação de boas camas, quer para a semente, quer para o semeador.

A&M considera que a parceria descrita é uma modalidade de utilização em comum inteligente, exemplar, que merece ser divulgada e multiplicada, por permitir:

- uma redução substancial do investimento a cargo de cada parceiro:

- um aumento da intensidade de utilização anual das máquinas, com a consequente diminuição do custo das unidades de serviço produzidas;
- uma gestão fácil (desde que não se exagere o número de parceiros);

- o acesso de pequenas e médias explorações a tecnologias de produção modernas e competitivas, exigindo máquinas sofisticadas e de custo elevado, que seriam inoportáveis para utilização individual mas que resultam mais económicas para cada parceiro (tanto no investimento inicial, como nos encargos de funcionamento) do que os sistemas convencionais se a aquisição se fizer em regime de co-propriedade, como a parceria que acaba de descrever-se.

AGRICULTURA & MÁQUINAS



é sinónimo de inovação

	Potência máxima
Fendt 815 Vario TMS	124 kW (168 cv)
Fendt 817 Vario TMS	132 kW (180 cv)
Fendt 818 Vario TMS	143 kW (195 cv)



O TRACTOR COMPACTO PARA TRABALHOS PESADOS

Com a série 800 Vario, a Fendt apresentou uma gama de tractores compactos. A série 800 Vario combina, pela primeira vez, o desempenho dos tractores para serviços pesados com a manobrabilidade, a visibilidade e a versatilidade dos tractores de média potência.

- Vario TMS - o inteligente sistema de comando motor - transmissão, com o "joystick" ou com o pedal do acelerador. A condução mais fácil e o máximo rendimento em todas as operações.
- Variotronic - O sistema profissional de comando electro-hidráulico. Um toque no "joystick" põe em marcha uma sequência de até 13 funções (podem ser armazenadas até 16 sequências na memória).
- Motor de 24 válvulas com comando electrónico da injeção e rendimento excepcional.
- Óptima relação potência / peso.
- Extraordinária manobrabilidade com pneus de 42"

800 Vario - potência e inteligência para um rendimento máximo.

Peça ao seu Concessionário uma demonstração do novo 800 Vario

Inovação em tractores

FENDT

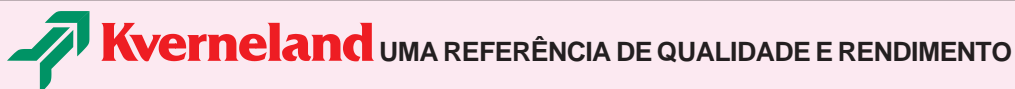
FENDT

FORTE

Portela da Ajuda 2790-194 Carnaxide - Tel 21 000 97 72 - Fax 21 418 75 42

E-mail: geral@forte-lda.pt - www.agriculturaemaquinas.pt

AGRICULTURA & MÁQUINAS



COM OU SEM PREPARAÇÃO DO TERRENO, CONFORME AS NECESSIDADES (itinerário convencional, mobilização mínima e sementeira directa) AS MÁQUINAS KVERNELAND GARANTEM BOAS SEMEITEIRAS E ÓPTIMAS COLHEITAS

CHISEL CLC - Ideal Para Romper e Incorporar Restolhos na Camada Superficial e Mobilizar o Solo até à Profundidade de 40cm



Fig. 1 - CHISEL CLC em trabalho

- 7 modelos, para larguras de trabalho de 2,00 a 5,90m e nº de dentes de 7 a 23
- “châssis” rígido ou articulado, de com. hidráulico
- potência necessária, por dente, de 5 a 20 kW (7 a 27cv) conforme as condições do solo e a profundidade de trabalho



Fig. 2 - Pormenor dos dentes e das robustas molas de segurança “non stop”, de lâminas de aço

GRADES ROTATIVAS DE EIXOS VERTICAIS (ROTOTERRAS)

Uma gama muito completa, composta por 3 versões, dá satisfação total às necessidades dos utilizadores, em função das dimensões das explorações, das condições do terreno e das exigências das culturas.



Fig. 3 - Rototerra com rolo “packer”

VERSÃO M

- para tractores de 30 a 103 kW (40 a 140cv)
- larguras de trabalho: 2,00m; 2,50m; 3,00m

VERSÃO H

- para tractores de 52 a 125 kW (70 a 170 cv)
- larguras de trabalho: 3,00m; 3,50m; 4,00m

VERSÃO S

- Para tractores de 50 a 184 kW (90 a 250cv)
- larguras de trabalho: 3,00m; 4,50m; 6,00m

SEMEADORES DE PRECISÃO MONOGRÃO, PNEUMÁTICOS, POLIVALENTES (milho, girassol, beterraba, feijão, soja, etc.)  **Kverneland ACCORD OPTIMA**

- “CHÂSSIS” de 3,00m a 9,00m de largura, fixos, telescópicos ou articulados.
- **GRANDE POLIVALÊNCIA:** trabalho preciso c/ vários tipos de sementes e nas mais diversas condições de emprego.
- Passagem rápida da **versão sementeira convencional** para a de **sementeira directa**.
- **Máxima precisão.**
- **Vigilância** constante do bom funcionamento do semeador com **controlador electrónico OEC** [(opcional) (Fig 5)]



Fig. 5 - OEC

Instalado na cabina do tractor, conta as sementes e dispara um alarme quando se dá uma interrupção; indica ainda a velocidade e o rendimento de trabalho



Fig. 4 - Semeador - fertilizador OPTIMA NT, de 6 linhas, para milho; telescópico; tremonha (desmontável) para adubo, c/ sem - fim de carga



Departamento Kverneland

Portela da Ajuda 2790-194 Carnaxide - Tel 21 424 39 52 - Fax 21 418 75 42
E-mail: divagricola@-auto-industrial.pt - www.agriculturaemaquinas.pt



AGRICULTURA & MÁQUINAS

CLAAS, RENAULT



e DIVISÃO AGRÍCOLA



O PRESTÍGIO DE 3 GRANDES NOMES DA MECANIZAÇÃO PARA SERVIR E APOIAR O DESENVOLVIMENTO DA AGRICULTURA PORTUGUESA



Boa colaboração no milho - forragem: colhedor automotriz CLAAS - JAGUAR e o novo tractor RENAULT - CELTIS



Um duo de excepcional desempenho fabricado em França: tractor RENAULT (em Le Mans) e enfardadeira CLAAS de grandes fardos paralelepípedicos (em Metz)

CLAAS

AUTO-INDUSTRIAL S.A. Divisão Agrícola - Portela da Ajuda 2790-194 Carnaxide
Tel. 210009752 - Fax 214187542 - E-mail: divagricola@-auto-industrial.pt - www.agriculturaemaquinas.pt

