



# **AGRITECH**

*em ação*

Edição **38**

Abril / Maio / Junho de 2017  
Boletim Informativo  
da **AGRITECH**

# AGRISHOW

## OS BASTIDORES DO PRINCIPAL EVENTO DO AGRONEGÓCIO BRASILEIRO

Pág. 06



Nossos parceiros: Conheça a história da Agro Queiroz, fruto do empreendedorismo de um jovem - **Pág. 04**

Entrevista: Saiba como a Veiling Holambra se tornou a maior cooperativa de flores e plantas do Brasil - **Pág. 08**

Como o cuidado com o combustível pode melhorar o desempenho do trator e aumentar a vida útil - **Pág. 12**



## O QUE NOS RESERVA O FUTURO?

**D**iante da atual conjuntura econômica e política que estamos vivenciando no Brasil, eu poderia aqui descrever um cenário sombrio, sem boas perspectivas futuras. Mas, em vez disso, descreverei ideias que podem mudar nosso conceito, porque precisamos acreditar que o Brasil é maior que todas essas crises política, moral, social e econômica.

O Brasil está sendo passado a limpo e, depois da tempestade vem a bonança. Para isto, precisamos reativar uma palavra muito forte dentro de nós que se chama fé. A palavra fé significa confiança, crença, credibilidade. É este sentimento de total esperança que precisamos ter; uma atitude contrária à dúvida, que está intimamente ligada à confiança de ter esperança de que o Brasil vai mudar e voltaremos a ser a nação forte e próspera da qual nós, brasileiros, voltaremos a ter orgulho.

A economia do Brasil vem de um PIB negativo desde o primeiro trimestre de 2015 e, depois de dois anos da pior recessão da história, o país voltou a crescer no primeiro trimestre de 2017. Porém, com os últimos acontecimentos, passou a existir um grande risco de insustentabilidade desta vitalidade econômica. Assim, a retomada ficaria mais possível na segunda metade do ano, mas, para isso, precisamos ter uma recuperação econômica também do mercado interno que está negativo. É neste ponto que precisamos acreditar que podemos mudar esse cenário, tomando ações necessárias e nos preparar para um crescimento sustentável, pois oportunidades geralmente vêm disfarçadas de crise. Quanto à situação política na qual estamos inseridos, sigamos acreditando que a justiça será feita e que, concluída esta parte, poderemos voltar a acreditar que teremos um país melhor e uma conscientização da classe política pautada na transparência.

Agritech, Fornecedores, Distribuidores e Colaboradores: vamos fazer nosso melhor, acreditar no resultado de nosso trabalho e mirar naquilo que sonhamos e desejamos. Devemos ter fé e atitude de que o resultado será o alcance de nosso maior objetivo: conquistar o cliente dando a importância, confiabilidade e o respeito merecido.

Nós, que administramos as áreas de logística e a cadeia de suprimentos, sabemos da importância estratégica para a empresa destes setores e tomaremos ações necessárias em diversos tópicos e também buscaremos mais ainda o fortalecimento das relações com nossos parceiros, com transparência e confiabilidade, focadas em disponibilizar os melhores e mais competitivos produtos aos nossos clientes.



**Sergio R. Hubert**  
Gerente de Suprimentos

### POLÍTICA DE QUALIDADE

## **AGRITECH LAVRALE**

### DIVISÃO AGRITECH

- Satisfação do Cliente
- Treinamento
- Qualidade Total

#### **AGRITECH LAVRALE S.A. - DIVISÃO AGRITECH**

**Negócio:** Tratores, motores e componentes.

**Missão:** Oferecer soluções aos nossos clientes com comprometimento na busca da excelência em tratores, motores e componentes.

**Visão do futuro:** Fidelização pelas soluções diferenciadas

#### **PRINCÍPIOS**

- Idoneidade e comportamento ético;
- Foco no cliente;
- Rentabilidade;
- Perpetuação da empresa;
- Responsabilidade social;
- Compromisso com a preservação do meio ambiente;
- Valorização do fornecedor;
- Evolução do conhecimento;
- Qualidade em todas as ações;
- Valorização do colaborador.

#### **EXPEDIENTE**

Uma publicação trimestral produzida pela Agritech

#### **Edição**

Abril/Maio/Junho de 2017  
Tiragem: 3000 exemplares

#### **Supervisão**

Dep. Marketing Agritech  
Isabela Melecardi Florencio

#### **Produção e Desenvolvimento**

Attuale Comunicação

#### **Jornalista Responsável**

Mariele Prévidi (MTb 39.739)

## SOLUÇÕES PARA MECANIZAÇÃO CAFEIEIRA SÃO DESTAQUE NA EXPOCAFÉ

Considerado o maior evento nacional de transferência de tecnologias para a cafeicultura, a Agritech levou para a Expo café as melhores soluções para a mecanização cafeeira. O evento, que está em sua 20ª edição, foi realizado entre os dias 16 e 19 de maio, em Três Pontas (MG).

Com versões Standard, Cafeeiro Estreito e Cafeeiro Super Estreito, os tratores 1155 Plus são equipados com motor de 55 cv, com comandos laterais, além de contar com hidráulico para 1.500 kg. Outro diferencial é que a série 1155 Plus oferece o menor raio de giro do mercado com apenas 2.250mm, o que garante maior agilidade nas manobras em espaços reduzidos, garantindo assim melhores resultados e aumento da produtividade, ideal para a ati-



dade cafeeira.

O modelo 1155 Super Estreito possui apenas 1,18 metros de largura externa dos pneus. É muito leve, estreito e econômico. Não compacta o solo e é fácil de operar.

Durante o evento, os tratores da linha 1155 Plus foram apresentados com o novo design. Os modelos foram totalmente reformulados e contam com um design mais moderno e cuidadosamente integrado às formas do trator, proporcionando também beleza, sofisticação e funcionalidade.



## LINHA DE TRATORES 1155 PLUS É DESTAQUE NA HORTITEC

Principal exposição técnica de horticultura, cultivo protegido e culturas intensivas, a Hortitec foi realizada entre os dias 21 e 23 de junho, no Parque da Expoflora, em Holambra (SP). Em seu estande a Agritech, que participa da feira há mais de 20 anos,



apresentou a linha 1155 Plus, que proporciona praticidade na operação de implementos de elevação com o sistema Autolift. Totalmente reformulados, os tratores da linha Plus contam com um design mais moderno e cuidadosamente integrado às for-

mas do trator, proporcionando também beleza, sofisticação e funcionalidade. Os participantes da feira puderam conferir a versatilidade do modelo, que atende diversas culturas, podendo realizar múltiplas funções no campo.

Além disso, a empresa também a sua linha de cultivadores motorizados nas versões: enxada rotativa, encanteirador e cortador de grama.





# AGRO QUEIROZ: JOVEM EMPREENDEDOR ABRE SUA PRÓPRIA LOJA E DÁ CONTINUIDADE À HISTÓRIA DA FAMÍLIA

Conhecida como a capital nacional do montanhismo, a cidade de Teresópolis (RJ), localizada a 75 quilômetros da capital, atrai turistas em busca do seu clima ameno, belezas naturais e de sua rica história. No entanto, o que muitos desconhecem é que o município da Microrregião Serrana integra o Cinturão Verde do estado, sendo responsável por cerca de 90% da produção de hortifrutigranjeiros que abastece todo o Rio de Janeiro. É nesse contexto que o jovem empreendedor Leonardo de Almeida Queiroz, de 32 anos, apostou no potencial agro da região há um ano com a fundação da loja Agro Queiroz, representante da linha de tratores e cultivadores motorizados Yanmar Agritech.

Apesar de recente, a nova loja se funde com a história de seu avô, Darcy Garcia de Queiroz que fundou há 50 anos a antiga loja da família Garcia de Queiroz, atualmente extinta. Foi ainda criança que o gerente Leonardo despertou para o empreendedorismo e já sonhava em atuar no comércio de máquinas e tratores.

“Cresci dentro da loja do meu avô vendo máquinas e clientes entrarem e saírem a todo tempo. Como toda criança, fiquei deslumbrado com os tratores e máquinas e, com o passar do tempo, fui tomando gosto pelo negócio e coloquei como meu objetivo de vida ter uma empresa no ramo agrícola”, relembra.



Aos 21 anos, começou a trabalhar na empresa do avô, onde pôde ter a experiência de atuar em praticamente todos os setores que a infraestrutura da loja oferecia na época. “Há 11 anos fazia um pouco de tudo: visitava clientes, trabalhei no administrativo, na mecânica como ajudante, além de atuar também na área de

vendas. Posso dizer que passei pelos principais setores da empresa, o que me auxiliou a ter uma visão ampla do negócio. Com isso, depois de assumir, vi a oportunidade que sempre esperei, que era de ter a minha própria empresa. Hoje, levo a Agro Queiroz junto com o meu pai, José Carlos e, em junho, completamos um ano de

atividades”, relata.

Com a proposta de levar aos produtores da região um novo conceito de atendimento e prestação de serviço, Leonardo Queiroz enfatiza que tem a preocupação de sempre oferecer aos clientes produtos inovadores e de alta qualidade para que sejam sanadas suas necessidades e que facilitem o dia a dia. “Temos o objetivo de buscar a excelência em atendimento, visando a satisfação e a confiabilidade do cliente e a missão de se tornar uma empresa líder na venda de equipamento de seu segmento”, salienta.

Com planejamento e já pensando num futuro promissor, Leonardo e seu pai tiveram o cuidado de que a nova loja pudesse ter uma infraestrutura adequada, fosse funcional, além de trazer comodidade aos clientes. “A estrutura de antes não se compara com a atual. A loja era apertada e mecânica escura. Hoje, estamos em outro nível em termos de estrutura. Fizemos tudo pensado e planejado”, conta.

Com uma área total de 1 mil metros quadrados, sendo 470 metros de loja e 300 metros para a mecânica, a Agro Queiroz conta ainda com estacionamento para clientes e áreas para os funcionários como vestiário e cozinha.

“Contamos com apenas uma loja, mas tivemos o cuidado de fazê-la pensando na comodidade. Nosso showroom tem toda a linha agrícola, além do grande estoque de peças de reposição. Temos o conceito de que esses detalhes fazem toda a diferença no mercado atual”, enfatiza.

Leonardo Queiroz comanda uma equipe com nove colaboradores, entre setor de vendas, mecânica e pintura. Segundo ele, o sucesso se faz com planejamento e motivação da equipe. “Nossas metas são estipuladas sempre ao final do ano vigente. Fazemos um balanço com demonstrativos e então estipulamos nossas metas para o ano seguinte. Temos o costume de cobrar nossos colaboradores por meio dos resultados que estão nos demonstrativos. Também disponibilizamos um bônus para cada meta alcançada”, explica.

Outro fator importante, segundo ele, é estar de olho na concorrência e nas ne-

cessidades dos clientes. “Cobramos a equipe de vendas para que esteja sempre atenta às necessidades dos clientes, além das novidades que o setor sempre apresenta. Já a área de mecânica é cobrada para que possa fazer um serviço rápido e de qualidade. Acompanhamos também o desempenho de concorrentes e visitamos os clientes quando não adquiriram nossos equipamentos para saber os que levou a buscar o equipamento de outra marca ou em outra empresa do segmento”, reforça.

“Queremos estar sempre ao lado do produtor rural para suprir suas necessidades e para que ele tenha plena satisfação do produto adquirido, além do atendimento, que é primordial”, completa.

Parceiros da Agritech desde o início de suas atividades, a escolha se deu devido à confiança na marca. “Gostamos de trabalhar com a marca. Temos orgulho de re-

presentá-la e confiamos plenamente nos produtos fornecidos pela Agritech. Não podemos deixar também de mencionar todos que trabalham na empresa, que sempre quando são solicitados estão dispostos a colaborar da melhor maneira e o mais rápido possível”, relata.

Questionado sobre o momento de instabilidade econômica e política pelo qual passa o país, Leonardo acredita que todos os segmentos foram afetados, no entanto, não descarta o projeto de ampliação da sua empresa para o próximo ano. “Esse ano está sendo complicado, mas, mesmo assim, estamos conseguindo alcançar nossos objetivos traçados. Apesar de todas as dificuldades, sabemos do potencial do ramo agrícola, por isso temos o plano para um futuro próximo, que é abrir outra empresa no mesmo segmento em 2018”, projeta.



# AGRISHOW 2017 SUPERA

**A**pós alguns anos difíceis, finalmente a Agrishow de 2017 trouxe um novo ânimo ao setor. Com negócios da ordem de R\$ 2,204 bilhões, uma recuperação de 13% em relação à edição anterior, a Agrishow 2017 – 24ª Feira Internacional de Tecnologia Agrícola se consolida como a maior feira do tipo na América Latina e a maior do mundo.

Com a Agritech não foi diferente. Com a meta comercial atingida, além do grande volume de visitação no estande, a empresa aumentou em 15% as vendas durante a feira em relação a 2016, superando as expectativas.

O feito da Agritech teve grande destaque na mídia, com reportagens e en



# TODAS AS EXPECTATIVAS

revistas veiculadas no Jornal da Globo, Canal Terraviva, Jornal Valor Econômico, Folha de S. Paulo, DCI, G1, além das principais revistas especializadas e TVs e jornais locais da região de Ribeirão Preto e de Indaiatuba.

Para conseguir esse resultado não é fácil! A preparação para participar da Agrishow começa muito tempo antes. Desde a escolha da área, renovação do contrato, projeto de estande, contratação de fornecedores, reserva de hotel, previsão de quais máquinas estarão disponíveis para serem expostas e programação da logística, há um intenso trabalho liderado pela equipe de



Agritech foi destaque na mídia nacional durante a Agrishow 2017

marketing da Agritech para culminar nesse resultado positivo para a fábrica, para os concessionários, parceiros e clientes. "O investimento para participar na Agrishow é alto e requer bastante planejamento da nossa equipe para que tudo funcione, criando um ambiente favorável aos negócios", destaca o Gerente de Marketing da Agritech, Pedro Cazado Lima Filho.

Participam da Agrishow no espaço da Agritech de 1.800 m<sup>2</sup>, 20 concessionárias, além da Assomar – Associação Brasileira dos Concessionários Agritech, Consórcio Gaplan, Banco De Lage Landen, Banco do Brasil e Bradesco. A montagem do estande dura em média 15 dias e envolve dezenas de pessoas.



# COOPERATIVA DE HOLAMBRA APOSTA NO CRESCIMENTO DO MERCADO DAS FLORES NO BRASIL

NÚMEROS DOS ÚLTIMOS ANOS REFLETEM EM UMA EXPECTATIVA POSITIVA NO SEGMENTO DE FLORES E AFASTA A CRISE DO SETOR, QUE TEM COMO POLO PRINCIPAL DE PRODUÇÃO A CIDADE NO INTERIOR DE SÃO PAULO.

André von  
Kruijssen,  
diretor geral  
da Cooperativa  
Veiling  
Holambra



Símbolo de amor e carinho, as flores têm ganhado destaque no mercado profissional brasileiro. Contrariando o senso comum, que sempre relaciona o comércio de flores somente às datas comemorativas, o setor tem surpreendido e apresentado crescimento superior ao esperado, mesmo diante da atual crise econômica. Em 2016, segundo dados do Instituto Brasileiro de Floricultura (Ibraflor), a produção de flores cresceu no Brasil. De acordo com o estudo da Rede Agropecuária de Comércio Exterior (InterAgro), uma iniciativa conjunta da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil e da Apex-Brasil, o setor de floricultura apresentou crescimento médio de 11% ao ano, na década passada, apesar das dificuldades econômicas enfrentadas pelo país no período. A produção brasileira de flores é liderada pelo estado de São Paulo com 48% do total, seguido por Minas Gerais (13%), Rio de Janeiro (11%) e Rio Grande do Sul (4%). Em 2014, por exemplo, a produção de flores no país movimentou recursos superiores a R\$ 2 bilhões, conforme mostra o estudo "Mapeamento e Quantificação da Cadeia de Flores e Plantas Ornamentais do Brasil".

Conhecida como a "capital das flores", o município de Holambra, no interior paulista é o maior produtor e centro de comercialização de flores e plantas ornamentais do país. A cidade responde por 50% do mercado brasileiro do setor, por meio de duas importantes cooperativas.

À frente de uma das cooperativas está o agrônomo André van Kruijssen, que atua como diretor geral na Cooperativa Veiling Holambra. A Cooperativa concentra a produção de cerca de 400 fornecedores da macrorregião de Holambra e outras regiões produtoras e atua exclusivamente para a comercialização de flores e plantas ornamentais, com parcerias bem sucedidas com fornecedores e clientes, que resultam em produtos e serviços reconhecidos em todo território nacional, EUA e Europa.

#### **AgriTech em Ação - Atualmente, como vê o mercado de flores no Brasil?**

**André van Kruijssen** - O segmento de flores e plantas ornamentais está em pleno desenvolvimento e expansão. O mercado tem potencial para crescer. A cada dia, as flores e plantas ficam mais disponíveis para o consumidor, aumentando seu interesse por nosso produto. Está mais do que provado que o brasileiro gosta de flores!



Vista aérea da Cooperativa Veiling Holambra

#### **AgriTech em Ação - Qual é a participação e a importância do mercado de flores no agro brasileiro?**

**André van Kruijssen** - Vejo o mercado de flores e plantas como uma parte do sucesso do agro brasileiro. Apesar da crise político-econômica que o país atravessa, nosso segmento tem registrado bons resultados e ainda cresce.

#### **AgriTech em Ação - Quanto este setor fatura?**

**André van Kruijssen** - O faturamento da CVH (Cooperativa Veiling Holambra) em 2016 passou dos 600 milhões de reais. Para os próximos anos estamos bastante otimistas, a previsão é de crescimento de pelo menos dois dígitos por ano.

#### **AgriTech em Ação - Hoje, qual o estado tem maior participação nas vendas da Veiling?**

**André van Kruijssen** - O estado de São Paulo.

#### **AgriTech em Ação - Quais são as maiores dificuldades enfrentadas pelo setor no país?**

**André van Kruijssen** - A crise atingiu todos os níveis econômicos e com o agronegócio não foi diferente. Em nosso setor, o segmento que mais sente este impacto é o de flores de corte, muito utilizadas para arranjos decorativos. Embora as flores nunca fiquem de fora das festas, os profissionais de eventos acabam por conter o volume em suas decorações.

#### **AgriTech em Ação - O clima afeta a venda das flores? No Brasil, com clima tropical, como produzir plantas em locais de clima quente e vender para locais**

#### **de clima frio?**

**André van Kruijssen** - A produção de flores e plantas é atualmente (quase que em sua totalidade) feita em cultivo protegido, onde é possível controlar fatores como, umidade, temperatura, luz etc. Envolve muita tecnologia em todas as etapas da produção e isso permite obter o máximo em desenvolvimento e durabilidade do produto, resultando em produtos de excelente qualidade.

#### **AgriTech em Ação - O produtor rural que quer investir em flores, o que deve fazer? Quais as condições e como iniciar uma produção?**

**André van Kruijssen** - Ele deve ter em mente que produzir flores e plantas engloba conhecimento e preparo, criando boas condições para o desenvolvimento de produtos de alta qualidade e durabilidade, além de padronização. É um segmento cativante, que envolve muita tecnologia, mas, acima de tudo, é muito gratificante, pois trabalha com beleza e emoção. Quem deseja empreender neste ramo deve inicialmente se capacitar, criar condições para produzir e posteriormente entrar em contato com a CVH.



## ESTUDANTES DE MECATRÔNICA FAZEM VISITA TÉCNICA À AGRITECH



No dia 7 de junho, um grupo composto por 30 estudantes do curso de Mecatrônica do Colégio Santos Dumont, de Indaiatuba/SP, participou de uma visita técnica à fábrica da Agritech. Durante a visita, os alunos foram apresentados às linhas de produtos, além de participar de uma palestra sobre redes de relacionamentos.

## VISITA DE ESTUDANTES DE FRANCA



Em 1º de junho, 32 estudantes dos cursos de Administração, Ciências Econômicas e Engenharia de Produção do Centro Universitário Municipal de Franca (Uni-Facaf) visitaram a Agritech. A visita foi promovida pelo concessionário Sami Máquinas.

## AGRICULTORES DE BRASÍLIA VISITAM A AGRITECH

No dia 23 de junho, um grupo de 50 agricultores da região de Brasília visitou a Agritech, uma ação realizada em conjunto com a Concessionária Hanashiro Máquinas Agrícolas.



## VISITA DE COMITIVA DA NIGÉRIA

No dia 16 de maio uma comitiva da Nigéria, composta por membros do ministério da Agricultura do país, visitou a fábrica da Agritech. Na ocasião eles puderam conhecer o processo de fabricação dos tratores e cultivadores motorizados.



## AGRICULTORES DE LIMEIRA NA FÁBRICA

Em 26 de abril agricultores da região de Limeira/SP estiveram na fábrica da Agritech, a convite do Concessionário Sepam.



## LANÇAMENTO DE TRATOR NA EXPO SANTA RITA, NO PARAGUAI

A Agritech, em parceria com o seu dealer no Paraguai, a Setac Srl, promoveu o lançamento do trator modelo 1160 – Turbo, na feira Expo Santa Rita 2017, realiza-



da de 6 a 14 de maio 2017, na cidade de Santa Rita. O novo trator agradou bastante o público dessa região do Paraguai, onde predomina a atividade pecuária, graças ao seu tamanho mais compacto em com-

paração a outros modelos do mercado, sua capacidade de levante hidráulico de 2.200 quilos, e a disponibilidade de escalonamento de marchas – 12 câmbios com inversor

## PARTICIPAÇÃO NA AGROBRASILIA

A Agritech participou por meio da concessionária Hanashiro Máquinas Agrícolas, da AgroBrasília – Feira Internacional dos Cerrados, realizada de 15 a 19 de maio, no Parque Tecnológico Ivaldo Cenci. O evento é realizado pela Cooperativa Agropecuária da Região do Distrito Federal (Coopa-DF).



## TREINAMENTO DE REPRESENTANTE DA NIGÉRIA

Entre os dias 17 e 21 de abril, um representante do concessionário Agritech na Nigéria esteve em Indaiatuba para um treinamento prático sobre operação e manutenção de tratores e implementos agrícolas. O curso foi realizado no Centro de Treinamento da Agritech e contou com uma atividade em campo no último dia.



# FUNGOS E BACTÉRIAS PODEM PREJUDICAR O MOTOR

Por **Isabela Melecardi Florencio**

*Nesta edição trataremos de um assunto de grande importância: cuidados com o uso e armazenamento de óleo diesel para prevenir a proliferação de microrganismos que podem prejudicar o sistema de alimentação do trator.*

O mercado brasileiro possui diferentes níveis de qualidade de diesel (S10 e S500). Além disso, há o acréscimo de biodiesel que vem sendo adicionado ao diesel, o que é muito positivo, pois amplia a matriz energética do Brasil ao trazer uma fonte renovável de origem vegetal ou animal, auxiliando no processo de redução dos níveis de emissões de enxofre.

Entretanto, o diesel tem características higroscópicas, ou seja, uma grande facilidade para absorção de água, o que é extremamente prejudicial para os motores porque gera corrosão nas bombas de combustível, sistema de injeção, bicos injetores, válvulas e componentes em geral do sistema de alimentação do motor.

Segundo pesquisa desenvolvida pelo Departamento de Engenharia Metalúrgica da Escola de Engenharia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRS), essa corrosão ocorre devido à qualidade do óleo diesel, mas é causada pela água presente no combustível, além das condições do armazenamento, que propiciam ataque microbiológico mais intenso, aumentando a quantidade de sedimentos.

Assim, a contaminação do óleo diesel pode ocorrer de três formas:

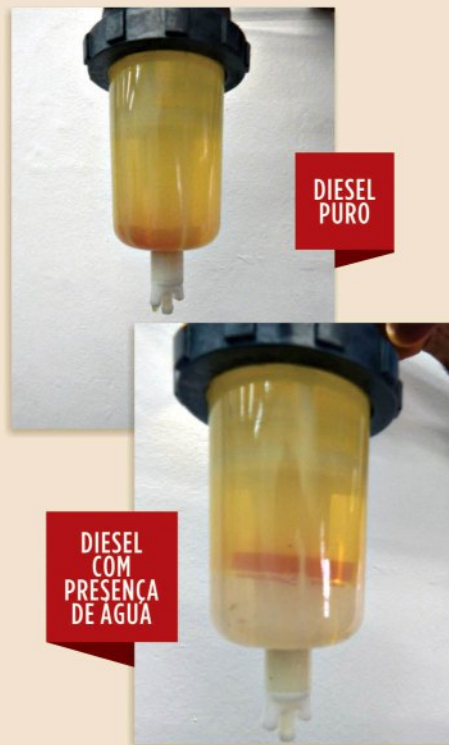
1. Qualidade/procedência do combustível comprado;
2. Armazenamento incorreto;
3. Combustível "parado" no produto, sem ser consumido.

Trazendo para a nossa realidade, as consequências da contaminação são o "travamento" do sistema de injeção do trator. Mas isso pode ser evitado, realizando sempre as manutenções periódicas, cuidando da máquina e seguindo as orientações.

## MANUTENÇÃO DIÁRIA

Em primeiro lugar, para evitar a presença de água no diesel é fundamental que, antes de dar partida no trator, o operador esgote a água presente no filtro separador (pré-filtro), e observe sempre o anel de co-

loração vermelha, que, se estiver boiando, é um indicador da presença de água no combustível.



## CUIDADOS COM O ARMAZENAMENTO

• O óleo diesel deve ser preferencialmente armazenado e consumido durante o período de 30 dias, conforme o Manual da ANP de Armazenamento de Manuseio de Óleo diesel, tendo como limite de 90 dias (mesmo com o aditivo/bactericida), conforme o Manual da Petrobras. O armazenamento por longo prazo torna o ambiente propício à proliferação de microrganismos e, ao se proliferar, essas colônias geram uma borra escura, com mau cheiro, que causa a alteração na coloração do óleo, além do entupimento e danos ao sistema de injeção;

• Aqueles que possuem tanque de armazenamento na propriedade precisam ficar atentos com sua posição. Ele deve ser instalado com uma inclinação para o lado contrário ao de captação de óleo combus-

tível. Este processo evita que os sedimentos e contaminantes sejam succionados e facilita a limpeza dessas impurezas. Além disso, o tanque deve ser protegido do sol;

• Quando armazenado em tambores de menor capacidade, o recomendado é instalar uma torneira no lado mais baixo para realizar a limpeza do tanque, e uma torneira no ponto mais alto, que será a fonte para abastecimento;

• Não deixar o combustível "parado" no tanque do trator. O indicado é que esse óleo seja consumido com regularidade, pois quando inativo ele se deteriora.

• Ao final de um dia de trabalho, reabastecer a máquina para evitar o processo de condensação;

• Manter o tanque de combustível do trator vedado com a tampa original, impedindo a entrada de poeira/contaminação.

## PREVENÇÃO

• Os tratores Agritech já saem de fábrica com o aditivo industrial que possui ação bactericida/biocida. Este produto é incorporado ao diesel no tanque de armazenamento da fábrica, fonte do primeiro abastecimento do trator. O aditivo atua prevenindo a oxidação e degradação das propriedades do diesel enquanto armazenado ou em utilização no trator, o que permite ao diesel ser capaz de suportar longos períodos armazenado, também as altas temperaturas e pressões geradas no sistema de injeção. Além disso, por possuir ação biocida, ele elimina microrganismos presentes no combustível, impedindo gastos desnecessários com manutenção. Porém, mesmo com o uso do aditivo é necessário considerar o prazo para consumo regular do diesel;

• Observar o sistema de injeção do trator, que não deve apresentar vazamento, e realizar sua manutenção periódica conforme recomendado pela fábrica.

Seguindo estas orientações, o desempenho do trator será maior, sua vida útil prolongada e a emissão de poluentes reduzida. Portanto, cuide bem da sua máquina e não se esqueça da importância do combustível!