



AGRITECH

em ação

Edição **41**

Janeiro / Fevereiro / Março de 2018
Boletim Informativo
da **AGRITECH**

DESAFIOS DA AGRICULTURA MODERNA

BOAS PRÁTICAS AGRÍCOLAS ADOTADAS PELOS
PRODUTORES RURAIS CONTRIBUEM E SÃO O CAMINHO
PARA A SUSTENTABILIDADE AMBIENTAL

Pág. 06



Exemplo de cafezal em
terraço na Fazenda
Pedra Preta, em
Careacú (MG)

Nossos Parceiros: À frente da Comercial Scardua, um jovem gestor que atua ao lado do avô na concessionária que completa 38 anos em 2018 - **Pág. 04**

Entrevista: Conheça Humberto Pereira, um ícone do jornalismo agro do Brasil e um dos criadores do Globo Rural - **Pág. 09**

Dica Técnica: saiba o que é Válvula de Fluxo Contínuo (VFC), componente que ganhou espaço em equipamentos que necessitam de fluxo hidráulico contínuo em seus motores - **Pág. 12**

Senhores,

O Brasil viveu e ainda vive os efeitos da maior crise econômica e política de sua história, que gerou absurdos 14 milhões de desempregados e abateu outros milhares de pequenos negócios até médias e grandes empresas. A nossa empresa não ficou imune a isso.

Juntos os fabricantes de tratores, segundo as estatísticas da ANFAVEA, viram a demanda despencar 44,8% no período de 2014 a 2016. As vendas no mercado interno caíram de 65.089 tratores em 2013 para 35.956 em 2016. Já em 2017 houve um pequeno aumento de vendas, 2,8%, que pelo menos sinaliza um novo alento para todos. Na verdade a queda na venda de maquinário agrícola só se explica pela falta de confiança nos rumos do país e pelas restrições do crédito bancário, já que o cenário do agribusiness no Brasil é muito favorável.

As consequências dessa situação se fizeram sentir tanto na fábrica como na maioria dos nossos distribuidores, afetando principalmente as finanças, dado que ocorre um descasamento entre o volume decrescente de receitas e os custos fixos e os estoques, que não se consegue reduzir na mesma proporção e velocidade, sem contar a “guerra de preços” que se instala no mercado e compromete as margens.

De nossa parte, além disso, temos sido bastante afetados pela inadimplência, pela necessidade de fazer frente às importações com pagamentos antecipados ou no embarque e, principalmente, pelo incompreensível atraso do Estado na devolução dos Créditos de ICMS que ultrapassam 20 milhões de reais, o que nos tira o capital de giro e nos obriga a recorrer aos bancos, com os custos que todos conhecem.

De qualquer forma estamos pouco a pouco equacionando esses problemas, mas lamentando profundamente alguns atrasos na produção que esperamos poder regularizar brevemente.

Certamente ainda atravessaremos algumas dificuldades, mas temos o conhecimento e a experiência de 16 anos juntos – Fábrica e Revendedores – para desenvolver soluções criativas e levar ao produtor equipamentos de reconhecida qualidade. Nesse sentido necessitamos do engajamento e da união de todos na busca contínua da recuperação dos resultados da Fábrica e do Distribuidor. Vamos Juntos!



Hugo Zattera
Presidente

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;
- Respeito ao meio ambiente;
- Evolução do conhecimento;
- Qualidade em todas as ações;
- Valorização dos colaboradores.

EXPEDIENTE

Uma publicação trimestral produzida pela Agritech

Edição

Janeiro / Fevereiro / Março de 2018
Tiragem: 3000 exemplares

Supervisão

Dep. Marketing Agritech
Pedro Cazado Lima Filho

Produção e Desenvolvimento

Attuale Comunicação

Textos

Mariane Belasco

Jornalista Responsável

Mariele Prévdi (MTb 39.739)



Treinamentos

SEGURANÇA NAS OPERAÇÕES E MANUTENÇÃO DE TRATOR SÃO TEMA DE CURSO EM MG

A Concessionária Imaq, localizada em Patos de Minas (MG), promoveu um treinamento com foco em Segurança nas Operações e Manutenção de Tratores. A ação foi realizada nas Fazendas Auma, em Patos de Minas (MG), e na Fazenda Santa Cecília, em Carmo de Paranaíba (MG), nos dias 6 e 7 de fevereiro. O curso foi um sucesso entre os funcionários da empresa e os participantes tiveram a oportuni-

dade de aperfeiçoar técnicas de trabalho e adquirir novas competências.



COLABORADORES DA CONCESSIONÁRIA COMERCIAL AGRÍCOLA HP PARTICIPAM DE CAPACITAÇÃO

No dia 7 de março, os colaboradores da concessionária Comercial Agrícola HP, localizada em Paranaíba (SP), receberam um treinamento com foco em Segurança nas Operações e Manutenção de Tratores. Ao todo, 15 profissionais participaram da capacitação desenvolvida pela Agritech em parceria com a concessionária. Os participantes tiveram a possibilidade de aperfeiçoar técnicas de ope-

ração e adquirir conhecimento para otimizar a aplicação dos produtos Agritech.



CONCESSIONÁRIA COMERCIAL SCARDUA RECEBE CURSO SOBRE SISTEMA HIDRÁULICO

A equipe de mecânicos da concessionária Comercial Scardua, localizada em Itarana (ES), participou de um curso com foco em Sistema Hidráulico, entre os dias 23 e 26 de janeiro. No treinamento prático, os colaboradores puderam se aprofundar sobre o sistema hidráulico dos tratores 1160 e 1185 S. Após as aulas, o participante fi-

ca habilitado a solucionar possíveis falhas e desenvolver um raciocínio lógico baseado na teoria de funcionamento, evitando assim, diagnósticos errados. Simulação de falhas, diagnósticos de defeitos, testes, regulagens, medições e utilização de ferramentas especiais foram algumas das atividades que os alunos aprenderam no curso.



Eventos

FEMAGRI: AGRITECH DESTACA SOBRE VIABILIDADE TÉCNICA E ECONÔMICA DA MECANIZAÇÃO DOS CAFEZAIS

A Agritech marcou presença no ponto de encontro dos cafeicultores num dos mais completos eventos do setor: a FEMAGRI – Feira de Máquinas, Implementos e Insumos Agrícolas, promovida entre os dias 21 e 23 de fevereiro, em Guaxupé (MG). Em três dias de evento, mais de 35 mil visitantes passaram pela feira. A empresa levou aos produtores sua tradicional linha cafeeira e enfatizou sobre os benefícios da mecanização dos cafezais como viabilidade técnica e econômica.

Um dos gargalos da cafeicultura é a disponibilidade de mão de obra. De acordo com o coordenador de vendas da Agritech, César Oliveira, um dos fatores que viabiliza a atividade é a redução dos custos da colheita a partir do investimento em tecnologia. “Investir em mecanização traz benefícios como a rapidez e diminui o valor do custo de produção da saca de café”, salienta.



Concessionárias

UNYTERRA E LOTHAR KRAUSE PARTICIPAM DA EXPOAGRO AFUBRA

As concessionárias da Agritech Unytterra (Montenegro/RS) e Lothar Krause (Santa Cruz do Sul/RS) marcaram presença na Expoagro Afubra, em Rincão del Rey, Rio Pardo (RS), maior feira do Brasil voltada à agricultura familiar. O evento, realizado entre 20 e 22 de março, movimentou R\$ 60,89 milhões e reuniu 98 mil pessoas.





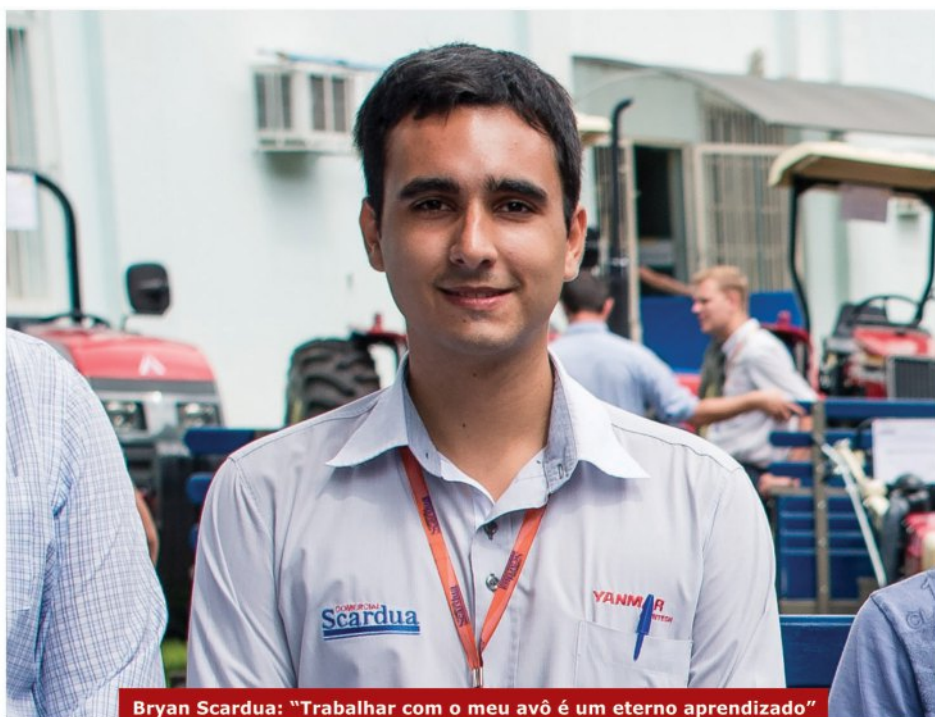
COMERCIAL SCARDUA TRÊS GERAÇÕES E 38 ANOS DE TRABALHO EM ITARANA (ES)

A base da agricultura capixaba é familiar e entre as principais culturas agrícolas do Espírito Santo está o café. Tanto é que cerca de oito mil propriedades rurais do estado apostaram na produção de café especial. Em 2017, foram produzidas 300 mil sacas desse tipo de café, o que representa 10% da produção do arábica do estado, segundo o Instituto Capixaba de Pesquisa, Assistência Técnica e Extensão Rural (Incaper). O café também é um dos cultivos predominantes na região de Itarana (ES), cidade com quase 11 mil habitantes localizada a 120 quilômetros da capital Vitória.

Neste cenário favorável, está instalada a concessionária parceira da Agritech, a Comercial Scardua, que em 2018 comemora 38 anos de fundação e muito trabalho na região. Na gerência geral da loja está o jovem Bryan Scardua Pinto, de apenas 24 anos.

Nascido na cidade de Serra (ES), o gerente se formou em Química pela Universidade Federal do Espírito Santo (UFES), mas na hora de escolher a carreira, o incentivo do avô Antonio Cesar Scardua, de 69 anos, fundador e diretor geral da concessionária, e a vó comercial falaram mais alto. "Desde criança eu frequentava a loja, visitava meu avô no trabalho e isso fez parte da minha infância e adolescência. O ambiente comercial sempre me envolveu", relembra.

Por ser o mais velho dos sete netos do patriarca Antônio Scardua, Bryan foi o precursor dos netos nos negócios da família. O primeiro trabalho e experiência profissional vieram de uma empresa importadora do ramo náutico, localizada na Região Metropolitana da Grande Vitória, também do avô, que atende lojistas, estaleiros, montadoras e construtoras em todo o Brasil. Com o passar do tempo e com a confiança conquistada, a proposta



Bryan Scardua: "Trabalhar com o meu avô é um eterno aprendizado"



Sr. Antonio Scardua, o fundador e diretor da concessionária Agritech

para assumir a gerência da Comercial Scardua veio logo após a conclusão do curso superior.

"Comecei a minha carreira na Marine Center, trabalhando no depósito, fazendo a separação, montagem e testes de produtos. Na Comercial Scardua estou a pouco mais de um ano. Minha primeira função foi atuar na oficina. Depois passei ao setor de montagem de implementos e aos poucos assumi a gerência geral, ao lado do meu avô, que sempre está me auxiliando", explica. "Trabalhar com o meu avô é um eterno aprendizado", orgulha-se.

Atualmente ele lidera uma equipe com 56 colaboradores e coordena o trabalho de duas lojas. A responsabilidade assumida pelo gerente é grande, mas Bryan se orgulha da camisa que veste e



Com 5.300m², atual loja em Itarana foi inaugurada em 2009

pelos anos de história de sucesso que a concessionária conquistou. “Embora seja uma empresa sólida no ramo agrícola, este ano a Comercial Scardua completa 38 anos. E, nada melhor do que ver o trabalho sério da nossa equipe, que tem a missão de levar para os produtores rurais de nosso estado e arredores, condições de adquirirem máquinas agrícolas necessárias para o cultivo de suas terras. É com um intenso trabalho dessa parcela de trabalhadores que somos recompensados pela grande variedade de alimentos que recebemos em nossos mercados”, reflete.

A Comercial Scardua foi fundada em 10 de outubro de 1980. A Empresa Individual Antonio Cesar Scardua funcionava em apenas 120m² de área e contava com quatro funcionários. Em 1983, devido ao constante crescimento no volume de vendas, houve a necessidade de expansão. “Passamos então para uma área de 1200m² e foi neste momento que houve a mudança da razão social da empresa que passou a se chamar Comercial Scardua Ltda. Nessa época já contávamos com 16 colaboradores e apenas um ano depois, em 1984, a

Comercial Scardua passou a ser o maior revendedor de microtrator do Brasil da Agritech. No mesmo ano dobramos o número de funcionários e passamos para uma loja com área de 2060m² e a filial em Cariacica (ES) foi inaugurada”, conta. No ano seguinte, em 1985, o sucesso da Comercial Scardua estava consolidado.

Em novembro de 2009, foi realizada a cerimônia de inauguração das novas instalações da concessionária Comercial Scardua, na cidade de Itarana (ES). O evento contou com a participação de autoridades e clientes da empresa, além de representantes da Agritech. “Com 5300m², prezamos prestar o melhor atendimento aos nossos clientes, com uma ampla oficina e amplos showroom, estoque e seção de peças de reposição. Nos últimos anos a Comercial Scardua vem desempenhando um papel fundamental no setor do agronegócio, tanto no estado do Espírito Santo quanto em todo o Leste de Minas Gerais. Graças ao apoio de todos os nossos colaboradores, parceiros e dos nossos clientes, somos hoje referência como revendedor Agritech do Brasil”, comemora.

FIM DE UM CICLO

Esta é a última reportagem da coluna Nossos Parceiros com foco nos gestores e líderes. A partir da próxima edição, a Revista Agritech em Ação vai destacar neste espaço os profissionais que contribuíram e ainda contribuem para o sucesso das concessionárias parceiras da Agritech. Traremos aqui relatos e história de pessoas que se dedicam há anos à empresa e acompanharam sua evolução ao longo do tempo. Se na sua concessionária há um profissional com este perfil, mande a sugestão para o e-mail:

mariane@attualecomunicacao.com.br

SUSTENTABILIDADE NO CAMPO

Produtores empregam práticas que colaboram para melhora do solo, do clima e da produção

Os produtores rurais estão cada vez mais preocupados com a influência que a sua atividade tem sob o clima e o solo. O seu sustento, da economia e a responsabilidade de levar alimentos à mesa da população, os tornam os principais interessados num sistema sustentável. Pesquisas recentes apontam que o agricultor é o profissional que mais preserva o meio ambiente.

A informação é do chefe geral da Embrapa Territorial (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária), Evaristo de Miranda. Durante a Feira Nacional de Irrigação em Cafeicultura (Fenicafé), o pesquisador apresentou dados sobre a atribuição, ocupação e uso das terras no território brasileiro, além de apontar o papel do produtor rural na preservação do meio ambiente no Brasil.

O Brasil é um dos países que mais conserva sua extensão ambiental no mundo. Segundo ele, cerca de 30% de todo o território nacional é preservado, o que é uma

extensão três vezes maior que a encontrada em outros países. De acordo com dados divulgados pelo pesquisador, nas duas últimas décadas foram criadas inúmeras unidades de conservação, incluindo a Área de Preservação Ambiental (APA).

Uma pesquisa realizada pelo Embrapa Monitoramento por Satélite, baseada nos dados do Cadastro Ambiental Rural (CAR) aponta, por exemplo, que produtores do Sul do Brasil, chegam a deter dentro de suas propriedades até 27% das áreas de preservação. Para efeitos de comparação, as áreas de conservação mantidas pelo Estado não chegam a 4% do território.

Outro estudo apresentado por Evaristo, realizado na região de Araguari, Minas Gerais, mostra que o agricultor preserva cerca de 30% do seu patrimônio. "Ele dedica um terço do seu capital à preservação da natureza, da biodiversidade, muito mais que o exigido pela lei", afirma, explicando que os dados são baseados em pesquisas realizadas por satélite e dados do



CAR.

Exemplo disso em Minas Gerais é o produtor rural Ricardo Niero de Sousa. A Fazenda Pedra Preta, localizada no município de Careagu (MG), produz entre 1500 e 1800 sacas de arábica por ano no manejo safra zero, que consiste na poda cíclica do cafeeiro, realizando um "esqueletamento" seguido de decote no ano de produção. Após a colheita são feitos cortes drásticos nas laterais e no ponteiro para eliminar a chamada bialidade do pé de café.

Localizada numa região montanhosa, em 2013, a área de 100 hectares de plantação foi reestruturada. Os barrancos foram rasgados e a propriedade adotou o modelo de terraços, que nivelam as ruas das plantações. Além da facilidade de mecanização, os terraços trazem outros benefícios para o solo e a natureza. Em período de chuva, a água corre pelo morro e passa mais tempo sendo filtrada até chegar à nascente. "O cafezal fica melhor irrigado, não perde o adubo, pois não vai escorrer e vai ser melhor aproveitado. Com isso melhora o solo e a nossa produção do café", explica.

Atualmente, o chamado café de montanha ocupa uma área de cerca de 700 mil hectares de todo o café produzido no Brasil. São produções em terrenos acidentados com declives que variam entre 25 e



O produtor de café Ricardo Niero de Sousa adotou o plantio em terraços

50%.

Preocupado com calor excessivo, no início deste ano Ricardo tomou outra medida que beneficiará a propriedade em longo prazo: a plantação de cedro australiano intercalado ao café com espaçamento de 10 metros. A expectativa é que com o crescimento das árvores, além da diminuição da temperatura no cafezal, a fauna seja atraída e ajude no combate de pragas e insetos. “O cafezal está voltado para a face norte, ficando muito exposto ao sol, o que traz problema de maturação. O café é uma planta que gosta de um sombreamento que não seja intenso, mas se dá bem em sombra. Além de beneficiar a produção, o cedro australiano derruba as folhas em julho. Com isso, promove uma proteção no solo com a incorporação dessa matéria que caiu e ao mesmo tempo permite que raios solares não irão penetrar diretamente no café”, salienta.

PLANTIO DIRETO: UM ALIADO NO MANEJO DO SOLO

Uma das mais importantes ações ambientais no Brasil é o Plantio Direto (PD), conhecido em algumas regiões por produtores desde o início dos anos 1970, quando chegou ao país pela região Sul. E foi assim que a família do agrônomo Roberto van der Broeck conheceu a iniciativa, no Paraná há mais de 40 anos.

“A dificuldade no início era ter herbicida que não matasse a lavoura e fosse seletivo. Esse era o maior problema de fazer o plantio direto no começo. Outra coisa foi que os produtores perceberam que estavam perdendo muita produção por conta de seca e aprenderam sobre irrigação. Nessa época, nossa região era conhecida como o ‘Vale da Fome’ e hoje é conhecido como ‘Celeiro do Estado’, tudo por conta da irrigação. Hoje somos referência de produção pelos nossos sistemas para o estado de São Paulo e até mesmo nacionalmente”, orgulha-se.

“A agricultura não produz sem água. E percebeu-se que no sistema de irrigação não há desperdício, pois sabemos que a água segue um ciclo. Nós irrigamos, ela retorna para os lençóis, volta para os rios”, completa.

A adoção desta técnica por parte dos agricultores tem sido cada vez mais crescente e atualmente a área agrícola sob PD no Brasil é de aproximadamente 9 milhões

de hectares. Roberto contribui para a estatística com uma área de 800 hectares, localizada na cidade de Paranapanema (MG), no distrito de Campos de Holambra – uma colônia holandesa, fundada em 1960. O sustento vem do cultivo de feijão, milho, soja, trigo, cevada e algodão.

“Há 14 anos trabalho nos negócios da família. Nossa fazenda prioriza o Plantio Direto e procura mexer o mínimo possível no solo. Outro fator é que 80% da nossa área é irrigada”, afirma.

Uma das preocupações dos produtores é que o Plantio Direto pode ter maior custo em curto prazo. Isso porque o investimento em herbicidas pode superar a economia obtida pelo menor consumo de combustíveis e uso de horas-máquina. Por outro lado, o Plantio Convencional requer operações de replantio em que são necessários novo preparo de solo, gastos com combustíveis, sementes, adubos, além da perda de produção devido ao plantio fora da época.

A tendência é que com o passar dos anos, o Plantio Direto diminua o consumo de herbicida, principalmente se for combinado com a rotação de culturas, medida

adotada na propriedade de Broeck. “A rotação de culturas também ajuda na descompactação do solo. No nosso caso, colocamos algodão no sistema, intercalado com soja e trigo, que também ajudam neste processo”, explica.

De acordo com o agrônomo, o Plantio Direto traz benefícios como extinção da ocorrência de erosão, o não assoreamento de bacias e a melhor retenção de umidade, gerando maiores rendimentos em anos secos. Segundo ele, há uma melhora significativa da estrutura da terra e a planta fica mais nutrida. Numa época de seca, por exemplo, o cultivo contará com mais quantidade de matéria orgânica, microorganismos e as raízes ficam numa condição melhor para aguentar a estiagem.

“Nós somos o setor que mais depende da natureza, por isso sempre estamos em busca de boas práticas que causem menos impactos negativos. Muitas vezes, querem colocar o produtor rural como vilão, mas esquecem que ele é o maior interessado na sustentabilidade do meio ambiente. Não somos vilões da natureza nem gastadores de água. Estamos explorando para produzir mais alimentos, da melhor forma possível e de maneira correta”, enfatiza.



A propriedade de Roberto Broeck, em Paranapanema (SP), foi pioneira no plantio direto



UM ÍCONE DA COMUNICAÇÃO AGRO BRASILEIRA

Ao assistir a programação da rede Globo você já deve ter ouvido a frase: "Agro é tech, Agro é pop, Agro é tudo". O que você, talvez, não saiba é que um dos criadores da campanha "Agro: a indústria-riqueza do Brasil" é Humberto Geraldo Pereira, ícone do jornalismo no País, que nasceu em 1939. No entanto, a relação do mineiro de Belo Horizonte com o agro nasceu muito antes desta série publicitária cair no gosto popular e levar inúmeros prêmios em apenas dois anos de circulação na telinha.

Humberto Pereira participou ativamente da criação do Globo Rural e fez sua carreira como editor-chefe do programa, cargo que deixou em dezembro do ano passado, depois de 41 anos de serviços prestados à emissora.

Produzido e levado ao ar, sem interrupções, desde janeiro de 1980, o Globo Rural é referência para o telespectador que vive no campo e, também, para quem mora na cidade e se interessa por temas ligados à agricultura, cultivo de alimentos e paisagens naturais.

O jornalista também foi editor no Jornal Nacional, Jornal Hoje, Amanhã e Jornal da Globo, além de ter trabalhado no Fantástico. Participou da edição das primeiras coberturas de eleições diretas ocorridas no país após o regime militar. Pereira também participou da criação do Globo Rural diário e a revista Globo Rural, que também nasceu a partir do programa de TV.

Um profissional versátil, perspicaz e cheio de histórias para contar. O resultado da entrevista para a Agritech em Ação, você vê abaixo:

Revista Agritech em Ação – Por que aceitou o desafio de atuar no jornalismo agro?

Humberto Pereira – Primeiro que não há muita diferença. Jornalismo não tem adjetivo. Você pode estar em Esportes, Variedades, Economia, Educação. São vários setores que o profissional pode atuar,



mas o jornalismo é o mesmo. Desde sempre coloquei como meta fazer jornalismo no Globo Rural, e não um programa de medicina-veterinária, por exemplo.

A minha especialidade original é espetáculo e arte, teatro, cinema, televisão, entretenimento. Acontece que em 1979, além de estar trabalhando nessas editorias, na redação em São Paulo, eu trabalhava também no que é hoje a Fundação Roberto Marinho, na elaboração dos Telecursos, onde atuei nos primeiros projetos. A diretoria me chamou para trabalhar em tempo integral na Fundação Geográfica Educação e Cultura, com um salário maior, pois anteriormente dividia o tempo com a redação.

Mas, o pessoal do jornalismo me veio com uma contra proposta. Havia duas vagas para me oferecer: chefe de reportagem ou editor chefe do Bom Dia São

Paulo. Eu, já estava preparado que não queria nenhum dos dois cargos.

O nosso diretor na época era o Luis Fernando Mercadante, que me surpreendeu com uma terceira proposta: o Globo Rural. Um programa semanal, de rede para o Brasil inteiro, feito daqui de São Paulo. Isso foi no final de 1979.

Foi por acidente, porque eu nem sabia da existência desse projeto. E aí refleti: é um ramo muito pioneiro para entrar numa rede de televisão ainda muito carioca. Então, tinha que fazer um trabalho de alto nível senão duraria apenas seis meses. E nos deram todo suporte, com equipe, repórteres, apresentadores.

Revista Agritech em Ação – Qual foi o processo de criação do Globo Rural no contexto do agronegócio brasileiro na época?

Humberto Pereira – O agronegócio naquele momento estava passando por várias transformações. Delfim Netto tinha acabado de passar pelo Ministério da Agricultura. Personalidade fortíssima e em qualquer ministério que ele chegasse, passaria a ser a principal pasta do governo. Foi quando ele deu uma importância muito grande para a agricultura do Brasil. Tanto é que Jô Soares, em seu programa Satiricom, criou uma sátira do Ministro da Agricultura.

Também foi o momento em que a Embrapa (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária) tinha acabado de decolar e estava em vôo com o projeto de pesquisa pioneiro. Isso foi uma alavanca para o País, pois, até então, a pesquisa agropecuária no mundo era voltada para os países temperados e, o que havia no hemisfério sul eram trabalhos feitos pela França na África. A Austrália também estava na área de pastagem, mas era algo muito restrito.

Outra coisa que ajudou muito na divulgação do Globo Rural é que a eletrificação estava chegando ao campo e o sinal da televisão passou a ser transmitido por satélite. Isso inclusive foi um subsídio para a filosofia do programa, porque se o agricultor estava recebendo a programação de todas as redes de televisão, se a Globo chegava com o futebol, novela e filmes, então o agricultor poderia ser protagonista desta programação. Ele tem que aparecer nesta programação!

E aí o agricultor, pecuarista, fazendeiro, horticultor, plantador de banana, o criador de cabra no nordeste, todo mundo começou aparecer na rede Globo, não só para o mundo deles, mas para a população em geral. Não estávamos falando apenas para o produtor. Até porque o criador de ovelha dos pampas gaúcho entende perfeitamente o criador de ovelha de Sobral no Ceará, por exemplo, e vice-versa.

Esse agricultor passou a ser protagonista, a aparecer para o homem da cidade e aconteceu esse fenômeno: o programa passou a ter uma audiência fantástica como tem até hoje. Foi um momento que tudo conjurou para dar certo! Foi uma felicidade enorme.

Nós fomos aprendendo no dia a dia e a equipe está aprendendo até hoje. São apenas três meses que deixei o Globo Rural, mas eu vejo que todo programa tem um aprendizado novo.

Revista Agritech em Ação – E na redação, entre os colegas, como foi a adaptação do trabalho das equipes que saíram da factual para o rural?

Humberto Pereira – As equipes sempre dividiram o mesmo espaço, ficávamos na mesma redação. O clima era amistoso e criou-se um apelido de bastidor para o programa: Mandioca News. Tocamos o bonde e sorrimos do alto. As pessoas que foram para o Globo Rural, no início, foram de extrema boa vontade e se voluntariaram a entrar no projeto. Era um programa muito melhor de fazer do que gravar matéria dentro da cidade de São Paulo, por exemplo. O profissional precisa ter espírito de viagem e a maioria dos jornalistas tem esse espírito. Sempre tivemos um contingente de repórteres que pediam para fazer pautas para o Globo Rural.

Revista Agritech em Ação – Como era a realidade das primeiras viagens?

Humberto Pereira – A Globo já fazia algumas reportagens de campo. Era muito cansativo porque os recursos eram muito reduzidos e quando uma equipe saía para uma reportagem tinha que fazer, durante o percurso, 18 retrancas (matérias com assuntos diferentes). Aproveitava-se a viagem para falar sobre diversos temas. O Globo Rural não saía para fazer uma única pauta, porque economicamente não valeria a pena.

O programa é muito variado, com quatro blocos e temas diferentes, então era

mais fácil aproveitar a mesma viagem. Era mais cansativo, pois a equipe dormia em barracas, tribos indígenas, hotel beira de estrada, dentro de barco no Rio Amazonas. Tem gente que coloca isso como medalha de ouro no currículo, como tem profissional que pede para não ir mais (brinca).

Revista Agritech em Ação – Qual foi o papel da mídia e do Globo Rural na evolução do campo?

Humberto Pereira – Agora que saí do programa não preciso ser modesto (risos). Eu acho que o Globo Rural teve um papel importantíssimo, assim como os programas locais, por estar dentro da principal rede de comunicação da América do Sul, talvez até mesmo da América Latina e do mundo latino, porque não há nenhuma rede de televisão como a Rede Globo na Espanha, Portugal, Itália e França.

Primeiro porque o programa veio para reconhecer o trabalho do agricultor. Naquele tempo, a Globo reconheceu que havia um universo fantástico para ser assunto de um programa específico. A partir daí, vimos programas surgindo nos Estados Unidos, Europa, em outros lugares do mundo. A dignidade do agricultor foi reconhecida.

Para o agricultor, a troca de informações foi estupenda. As pesquisas da Embrapa estavam fechadas dentro da própria Embrapa e nada se compara ao que foi feito pelo Globo Rural para divulgar os estudos do órgão, o que é feito até os dias atuais. Tanto que a velha guarda da Embrapa reconhece que Globo Rural e Embrapa estiveram juntos numa mesma estrada, com muito sucesso.

Um criador de porco no Paraná e o criador de porco na China se reconhecem. Com o programa, o produtor pode ver como é plantada a soja nos Estados Unidos, a batata no Peru. E tem esse lado internacional também, que colocou o agricultor brasileiro nesse universo globalizado.

A produtividade das nossas lavouras quando o programa começou em 1980 era uma; hoje é outra. A própria produção brasileira foi aumentando e atingimos os 220 milhões de toneladas de grãos que temos hoje. Quando falamos em grão, principalmente soja e milho, vemos que teve um crescimento muito grande no País. O Brasil tem um contingente de agricultor familiar muito grande que utiliza grãos na



ção, na galinha poedeira, vaca de leite. Há uma irmandade que não é ideológica, é de fluxo de funcionamento e mútua dependência. E não existe um grande agricultor que não tenha sido pequeno um dia, provenientes da agricultura familiar.

Revista Agritech em Ação – Sobre a campanha “Agro: a indústria-riqueza do Brasil”, você participou da criação do projeto?

Humberto Pereira – Participei da criação junto com o gênio da publicidade brasileira Sergio Valente, que é o diretor da Central Globo de Comunicação. Criamos a iniciativa para dar informações sobre a importância do agro, mostrando para onde vai o algodão, a borracha. Queríamos mostrar as cadeias de produção. A expressão ‘Agroindústria’ já era bastante difundida, mas o entendimento da expressão como sendo uma riqueza não.

Pensamos em fazer algo moderno, sair do bucólico. Não queríamos uma trilha sonora com uma viola, por exemplo, porque isso já foi extremamente explorado. Por isso, usamos uma música pop, porque o agro é pop.

Atualmente a tecnologia usada na agricultura é um negócio altíssimo. Temos informática em tudo, Internet das Coisas (IoT), por isso o agro é tech.

E nessa reunião de criação nasceu o agro é tech, agro é pop e faltava algo e gritei: “agro é tudo”! E aí foi desenvolvido o subconceito dessa campanha.

Os comerciais criados a partir daí foram feitos com extremo bom gosto, com um capricho enorme. Criou-se uma equipe de várias centrais da Globo de jornalismo e marketing de todo o Brasil. Acabamos nos tornamos um grupo de amigos. Falo sem modéstia nenhuma que foi a criação mais feliz que tivemos. O produto foi o mais premiado no ano de 2017.

Revista Agritech em Ação – Quais os desafios do jornalismo agro frente a diversidade de canais de comunicação?

Humberto Pereira – Hoje não é um problema só do jornalismo agro, é um problema da televisão em geral. Ela compete com canais de comunicação que não existiam. Para o produtor é muito bom ter outras fontes de informação, mas ainda a TV tem um papel que eu acredito que vai durar muito tempo.

As grandes novidades tecnológicas vão ajudar o homem do campo cada vez mais a mergulhar no mundo que a internet po-

de proporcionar. Tenho certeza de que em 2030 as coisas vão se acelerar ainda mais, mas o ser humano de 2030 será o mesmo que foi cantado por grandes poetas e pensadores como Homero, Shakespeare, Molière, João Guimarães Rosa, “com suas paixões, seus medos, aspirações, seus ódios, seus amores”. Isso é a garantia de que a televisão vai ter espaço, que o conteúdo ainda é analógico, que a novela, o filme, o drama, a comédia, o teatro, o cinema atraem.

Revista Agritech em Ação – Como o produtor pode ajudar o jornalismo a levar informação do campo para a população, em geral?

Humberto Pereira – Celular! Hoje todos estão conectados. A dica é o produtor comunicar. Busquem o número do “fale conosco” dos programas de televisão, revistas, programas de rádio. Até hoje as pessoas enviam cartas ao Globo Rural, mas atualmente temos ferramentas de comunicação muito mais rápidas. O produtor pode usar as redes sociais, enviar e-mail.

Revista Agritech em Ação – Quais são os desafios do agronegócio para continuar alimentando o mundo? Qual o papel da agricultura familiar nesse contexto?

Humberto Pereira – O papel da agricultura familiar é fundamental. Se você fizer uma conta, quantos são os agricultores familiares no mundo? Creio que seja 80 a 90% dos produtores. Isso não vai acabar nunca. Sem agricultura familiar não há agricultura. Sem o agricultor de mão calejada, não adianta ter um maquinário e tecnologia, pois a máquina não vai funcionar se não tiver quem a opere. Se a agricultura

familiar acabar, acaba a comida do mundo.

Eu acredito que não há outro caminho para o futuro a não ser o da sustentabilidade. Você só conseguirá preservar o ambiente do campo e a natureza se tiver a cumplicidade do agricultor. Todos os mananciais e as nascentes estão dentro de sítios e fazendas, há também em parques nacionais, mas minoria.

O agricultor precisa da natureza. A atividade dele não sobrevive sem água, sem uma cota de árvore mínima para sombra, por exemplo. Esse profissional já se preocupa com a natureza muito antes da moda da ecologia que surgiu no pós-guerra. Ele já sabia que precisava da água.

Hoje, modernamente, o maior projeto de sustentabilidade que existe no Brasil é o Plantio Direto na palha. São milhões de hectares e isso praticamente está acabando com uma desgraça chamada erosão.

A queima da cana também é algo que está acabando em São Paulo e a palha está sendo incorporada. Hoje, pecuaristas do Pará refizeram pacto de não derrubarem mais nenhuma árvore e recuperarem o que for possível para que a pecuária deles tenha espaço no mercado internacional. Cada vez mais o caminho é a sustentabilidade na cabeça, no coração, no cabo da enxada e no volante do trator do agricultor brasileiro. Esse é caminho do agronegócio e o caminho de sobrevivência.



#ORGULHODESERAGRITECH

A partir desta edição, a Revista Agritech em Ação traz a coluna “Orgulho de Ser Agritech”. Este é um espaço criado para os nossos clientes como forma de reconhecimento pelos anos de parceria e pela importância da atividade e trabalho que desenvolvem no campo, contribuindo para alimentar o mundo. Se você quiser aparecer neste espaço, envie sua foto com o seu Agritech e seus dados completos (nome, cidade e estado) para o e-mail: mariane@attualecomunicacao.com.br. Você também pode enviar as imagens via mensagem em nosso perfil no Facebook (Agritech Lavrale) ou Instagram (@agritechlavrale) e aparecer em nossas redes sociais. Participe! Confira abaixo os primeiros participantes, que enviaram suas fotos entre os meses de janeiro e março.



Felipe Tanaka, de Palmeira D'oeste (SP)



Márcia Pegorago, de Farroupilha (RS)



Renan Rosin enviou a foto do seu trator durante o carregamento de adubo orgânico, na cidade de São Jorge (RS)



Danilo Pinheiro Queiroz, de Teresópolis (RJ)



Samuel Guerra, de São Marcos (RS)



Sinval Franco, de Guanésia (MG)



VÁLVULA DE FLUXO CONTÍNUO (VFC)

Por **Jonas Giesel** - Instrutor Técnico Interino do Centro de Treinamento da Agritech Lavrale

Nesta edição vamos falar da Válvula de Fluxo Contínuo (VFC), um componente que surgiu para ser utilizado em implementos agrícolas na cultura do café, mas que está ganhando espaço para o acionamento de demais equipamentos que necessitam de fluxo hidráulico contínuo em seus motores hidráulicos.

Com o advento do trator agrícola de motor à combustão interna surgiu a necessidade de aumentar o portfólio de implementos por ele acionados, rapidamente ficou para trás o acionamento de implemento por correia e polia, cedendo espaço para o eixo cardan, que otimizou o acionamento dos implementos, desde pequenas roçadeiras até máquinas de maior porte, como enfardadeiras de feno, por exemplo. Mas, como todo equipamento possui suas limitações técnicas, o eixo cardan também apresenta ângulo máximo de trabalho,



rotação, comprimento, além de ser o segundo maior causador de acidentes envolvendo máquinas agrícolas no mundo, perdendo apenas para tombamento de trator. Observando estas limitações e seguindo uma tendência global, muitos fabricantes estão disponibilizando implementos agrícolas sem acionamento por eixo cardan e optando pela utilização de motores hidráulicos de acionamento por fluxo contínuo do sistema hidráulico do trator, que traz várias vantagens. Entre os benefícios podemos citar que: o motor hidráulico pode trabalhar em qualquer posição, não precisa ficar centralizado em relação ao trator, as mangueiras podem percorrer qualquer caminho até o motor

hidráulico. Não existe limitação de comprimento das mangueiras, bem como sem limitação quanto à rotação de trabalho do motor hidráulico e, o mais importante, este componente não possui peças móveis rotativas entre o trator e o implemento, evitando assim qualquer tipo de acidente.

O motor hidráulico é um dispositivo hidrostático que converte energia hidráulica em energia mecânica. Ele utiliza a pressão do sistema hidráulico dos tratores para gerar rotação e torque, acionando assim as peças móveis dos implementos agrícolas. A VCR dupla convencional (controle remoto) possui em um dos corpos um sistema que a mantém travada na posição de acionamento para que haja um fluxo contínuo em uma das portas daquele corpo para uso em motores hidráulicos, enquanto a outra porta recebe todo o óleo que retorna do motor para o trator. No entanto, em alguns casos, o volume de óleo não atende a necessidade do motor hidráulico quando o motor do trator está na rotação que proporciona 540 RPM na TDP, normalmente excede o fluxo que o motor hidráulico necessita. Neste caso, a Válvula de Fluxo Contínuo (VFC) pode ser ajustada de acordo com a necessidade do implemento agrícola e, em função de

ajustes como umidade, volume do material a ser processado e regulagem da velocidade do trator.

A válvula de fluxo contínuo possui a finalidade de dosar o fluxo de óleo na quantidade ideal que cada motor hidráulico necessita sem sobrecarregar o sistema.

Para atender a vasta gama de implementos agrícolas do mercado e também pela demanda de vazão requerida dos implementos ser diferente entre os fabricantes, desenvolvemos a Válvula de Fluxo Contínuo (VFC) para os tratores 1175S e 1185S versão cafeeiro, que passa a ser exclusiva para acionamento de motores hidráulicos com controle da vazão, independente da rotação do motor ou interferência na velocidade de levante do sistema de 3 pontos.



Botão de acionamento facilmente localizado no painel com lâmpada indicadora de funcionamento



Detalhe do engate rápido da válvula de fluxo contínuo (VFC) que equipa os tratores. A posição do fluxo do óleo deve ser respeitada, obedecendo a indicação das setas

Vazão da VFC em função da rotação do motor e da abertura do manípulo de regulagem				
manípulo / rotação motor	2000rpm	2200rpm	2400rpm (540-TDP)	2500rpm
Totalmente Aberto	39	44	48,5	50,5
1 VOLTAS fechada	31	37	42	44,5
2 VOLTAS fechada	27	32,5	37,5	39,5
3 VOLTAS fechada	24	29	33	35,5
4 VOLTAS fechada	21,5	26,5	31	33
5 VOLTAS fechada	20,5	25	29,5	31
6 VOLTAS fechada	21	24,5	28	30
7 VOLTAS fechada	21,5	24	27,5	29
8-9-10 VOLTAS fech.	21,5	24	27,5	29



Motor Hidráulico em Implemento para Café



O manípulo de regulagem da vazão da VFC, em função da rotação do motor, está facilmente localizado no lado direito do assento do operador