

Werner Santos, presidente da Valtra do Brasil

## Driblando a crise

da Redação

A forte expansão do setor sucroalcooleiro, por conta dos bons preços do açúcar e do álcool, tornou a crise agrícola (soja e milho, principalmente) bem mais branda para a Valtra. É que, historicamente, a companhia de origem finlandesa, hoje administrada pelo Grupo AGCO, sempre esteve ligada ao setor canavieiro, acompanhando de perto as altas e baixas do setor.

Hoje, com o sucesso das usinas e destilarias, a Valtra colhe resultados positivos da sua proximidade com o setor e, de certa forma, compensa as perdas registradas na área de grãos e oleaginosas.

Prova disso são as vendas fechadas pela companhia nos últimos meses. No início de abril, a Valtra entregou à Usina Colombo, em Ariranha (SP), as chaves de 81 tratores. Mais 40 máquinas foram adquiridas pela Usina Guaíra, também sediada no interior de São Paulo. E, no Nordeste, o Grupo João Lyra levou mais 36 tratores Valtra para suas lavouras de cana em Alagoas e Minas Gerais. Isto sem contar os negócios fechados pela empresa durante o Agrishow, que terminou na semana passada em Ribeirão Preto (SP).

“A Valtra é líder de vendas no setor de cana, e não é por acaso. Sempre mantivemos um relacionamento muito próximo com as usinas. Boa parte das inovações de nossas máquinas nasceu no trabalho do dia-a-dia do campo e da demanda dos clientes”, diz Werner Santos, presidente da Valtra, que falou à **Agroanalysis** em seu escritório em Mogi das Cruzes (SP).

**AGROANALYSIS** O aumento das vendas de tratores para as culturas de cana, laranja

e café compensa a queda dos negócios na área de grãos?

**WERNER SANTOS** Sem dúvida, a produção de grãos, principalmente soja e milho, está passando por uma situação muito complicada. Mas de certa forma, o crescimento

“Não basta ter só um bom produto. Outro diferencial importante, hoje, é o relacionamento com o cliente. Estar junto com o cliente no dia-a-dia da lavoura”

das vendas no mercado de cana está compensando a queda dos negócios na área de grãos. Nós temos uma linha completa de tratores, de 65 cavalos a 180 cavalos. E a fórmula do chamado “trator combinado”, que permite a produção de uma grande diversidade de máquinas para aplicação

no café, laranja, soja, milho, trigo, cana, e várias outras culturas, possibilita ao produtor escolher e compor a máquina de acordo com as suas necessidades específicas. Ele paga apenas pelo que precisa, reduzindo os gastos na compra e também na manutenção da máquina.

**AGROANALYSIS** Como a Valtra conquistou a liderança no setor de cana?

**WERNER SANTOS** Temos um excelente produto e um bom relacionamento com as usinas. O relacionamento, aliás, é o nosso principal diferencial, tanto quanto a assistência técnica. As máquinas são adequadas ao setor canavieiro, porque os projetos desses tratores evoluíram dentro das próprias lavouras. O mercado de açúcar e álcool, que hoje está vivendo uma fase de sucesso, já passou por várias crises no passado. E nós nunca abandonamos o setor. Mesmo durante as crises, continuamos a trabalhar com a cana, desenvolvendo e aperfeiçoando os tratores juntamente com as usinas.

**AGROANALYSIS** Qual é a principal diferença entre o setor canavieiro e as demais culturas?

**WERNER SANTOS** O setor de cana é um dos mais exigentes da agricultura. O trator nas lavouras de cana trabalha entre 2.500 a 3.000 horas por ano. Na cana, o trator é mais exigido do que nas lavouras de grãos. Ao longo dos anos, no relacionamento constante com as usinas e as destilarias, fomos aperfeiçoando os nossos produtos. A estrutura do trator é extremamente robusta. O setor de cana evoluiu muito nos últimos anos, introduzindo novas práticas agrícolas e técnicas modernas de processamento. Essa foi a receita do setor para vencer as crises e aumentar sua produtividade. E cada nova técnica que surgia no campo exigia da fábrica mudanças nos tratores.

**AGROANALYSIS Qual é o peso da área de pesquisa e tecnologia na Valtra?**

**WERNER SANTOS** O mercado brasileiro de tratores tem cerca de 50 anos, considerando as primeiras importações de máquinas agrícolas. Era um mercado de tratores na faixa de 50 cavalos, e assim permaneceu por muito tempo. Quem trouxe o primeiro trator de 6 cilindros para o Brasil foi a Valtra, que também introduziu no País o primeiro motor turbinado. Tudo isso, a empresa desenvolveu acompanhando a evolução da agricultura. Introduzimos ainda o primeiro trator tracionado, com eixo dianteiro produzido pela própria Valtra. A nossa área de engenharia sempre acompanhou as necessidades dos clientes, principalmente na área da cana. Mas não basta ter só o produto. Outro diferencial importante hoje é o relacionamento com o cliente. E, nesse caso, não se trata de fazer propaganda, mas, sim, de estar junto com o cliente no dia-a-dia da lavoura. Ouvir o cliente, testar as nossas máquinas. Muitas mudanças que fizemos nos produtos partiram de sugestões dos próprios clientes.

**AGROANALYSIS Negociações como as realizadas recentemente, que envolvem praticamente a renovação da frota das usinas, exigem muitas mudanças no produto?**

**WERNER SANTOS** Em setembro do ano passado, o pessoal da Usina Guaíra nos solicitou o desenvolvimento de um novo sistema hidráulico para acionar plantadeiras novas. A Usina está introduzindo uma nova sistemática de trabalho e precisava que os tratores acompanhassem essas mudanças. Diante da necessidade do cliente, a nossa área de engenharia se reuniu com alguns fornecedores e, juntos, criamos um sistema hidráulico capaz de atender às necessidades da Guaíra. Na verdade, isso é um contrato de risco. A Gua-



“O setor de cana é um dos mais exigentes da agricultura. O trator nas lavouras de cana trabalha entre 2.500 e 3.000 horas por ano”

íra quis introduzir uma sistemática nova, não tinha o produto adequado para fazer isso, e apostamos no desenvolvimento deste produto. O resultado desta parceria foi altamente positivo. A Usina comprou 40 tratores com um sistema hidráulico específico, e vai trabalhar, este ano, com o acompanhamento da nossa área de engenharia, do pessoal de pós-venda e também dos técnicos dos fornecedores dos componentes do sistema hidráulico. Se houver algum problema, teremos que ser rápidos na solução.

**AGROANALYSIS De certa forma, estes desafios também ajudam a Valtra a inovar sua linha de produtos.**

**WERNER SANTOS** Cada desafio é um aprendizado novo para a companhia. Hoje, temos uma equipe experiente para enfrentar estas ‘paradas’. Como desenvolvemos a sistemática do trator combinado, faz parte do dia-a-dia da fábrica produzir tratores de acordo com as necessidades dos clientes. Lançamos na Agrishow um trator com um novo sistema hidráulico, o BH 180 Hi Flow. Este sistema proporciona ao trator maior versatilidade e permite a utilização e adequação de todos os implementos. Avaliamos todas as plantadeiras do mercado para criar um sistema flexível, que nos permita trabalhar com todas elas. Temos um grupo de trabalho que reúne o pessoal de pós-venda e a área de en-

genharia, e realiza reuniões com as usinas para a melhoria contínua dos produtos. Isto é um procedimento da companhia. Discutir constantemente as aplicações e os eventuais problemas dos tratores com as usinas e buscar soluções.

**AGROANALYSIS Qual é a participação da Valtra no mercado nacional de tratores?**

**WERNER SANTOS** Até 2003, a Valtra manteve, em média, 23% de participação do mercado de tratores. Em 2004, atingimos 25%, e chegamos a 30% em 2005. Nossa meta é manter a faixa de 30%. Vale ressaltar que, após ser adquirida pela AGCO, em 2005, a Valtra ganhou um novo perfil, bem mais competitivo. Com a AGCO, a Valtra ganhou um banco próprio (AGCO Finance), que começou a operar no ano passado. Também criamos um consórcio, que deu mais agressividade à companhia. Um aspecto importante é a rede de concessionárias. A AGCO sempre valorizou a rede de concessionárias. Para a AGCO, a concessionária é uma extensão da fábrica.

ca. Estamos passando por um processo de desenvolvimento da rede. Hoje, temos um banco, um consórcio e uma grande linha de produtos, que poderá, inclusive, crescer nos próximos anos. Isto exige uma rede bem estruturada.

**AGROANALYSIS Qual é a importância da Valtra para o Grupo AGCO?**

**WERNER SANTOS** Para a AGCO, a Valtra é estratégica. Por vários motivos, um deles é a importância da Valtra na área de agroenergia. Outro é a nossa intensa participação na produção de tratores e motores. A Valtra tem uma rede de 72 concessionárias no Brasil, com 175 pontos-de-venda. No momento, a rede vende apenas tratores. Mas no futuro, a AGCO poderá colocar novos produtos, como colheitadeiras. É uma oportunidade para a companhia e para as concessionárias aumentarem os seus negócios.

**AGROANALYSIS Durante a Agrishow, em Ribeirão Preto, o estande da Valtra mos-**

**trou uma novidade: a linha florestal. A companhia pretende investir também na área de reflorestamento?**

**WERNER SANTOS** Empresa de origem finlandesa, a Valtra sempre foi muito forte no setor de reflorestamento. Este setor vem crescendo muito no Brasil. As empresas dessa área costumam trabalhar com máquinas de alta tecnologia, principalmente para a colheita. Mas este é o final do processo. O início é o preparo do solo e os tratos culturais, em que se utiliza os tratores agrícolas, com a introdução de alguns implementos específicos da área. A robustez do trator Valtra, a exemplo do que ocorre na cana, é adequada para os trabalhos de reflorestamento. A Valtra nasceu na Finlândia, que é o país que mais explora a área florestal.

**AGROANALYSIS Uma das inovações da Valtra foi o desenvolvimento de tratores movidos a biodiesel. Como está esse projeto?**

**WERNER SANTOS** O projeto de biodiesel segue o espírito de inovação que sempre marcou a companhia. O projeto, iniciado no ano passado com a Usina Catanduva, está completando 12 meses. Quatro tratores Valtra de 180 cv estão participando de uma maratona de testes na lavoura de cana da Usina Catanduva, no interior paulista. É o primeiro teste que conta com a homologação da Agência Nacional de Petróleo (ANP). O objetivo é avaliar a performance das máquinas com as misturas B5-mamona (5% de biodiesel de mamona e 95% de diesel), B5-soja e B20-soja, ao longo das quase 4.000 horas de trabalho. Estamos testando principalmente o sistema de injeção dos tratores. É preciso avaliar o desgaste dos componentes e a longevidade do motor com misturas acima de 5% de biodiesel ao diesel. Hoje, a mistura de até 5% de biodiesel é liberada e conta com a garantia da fábrica. Nosso objetivo é dar segurança a nossos clientes e estender a garantia de fábrica para misturas de 20% de biodiesel. Também já estamos trabalhando com um projeto que utiliza 100% de biodiesel. ■



“Até 2003, a Valtra tinha em média 23% de participação no mercado nacional de tratores. Em 2004, atingimos 25%, e em 2005, chegamos a 30%”