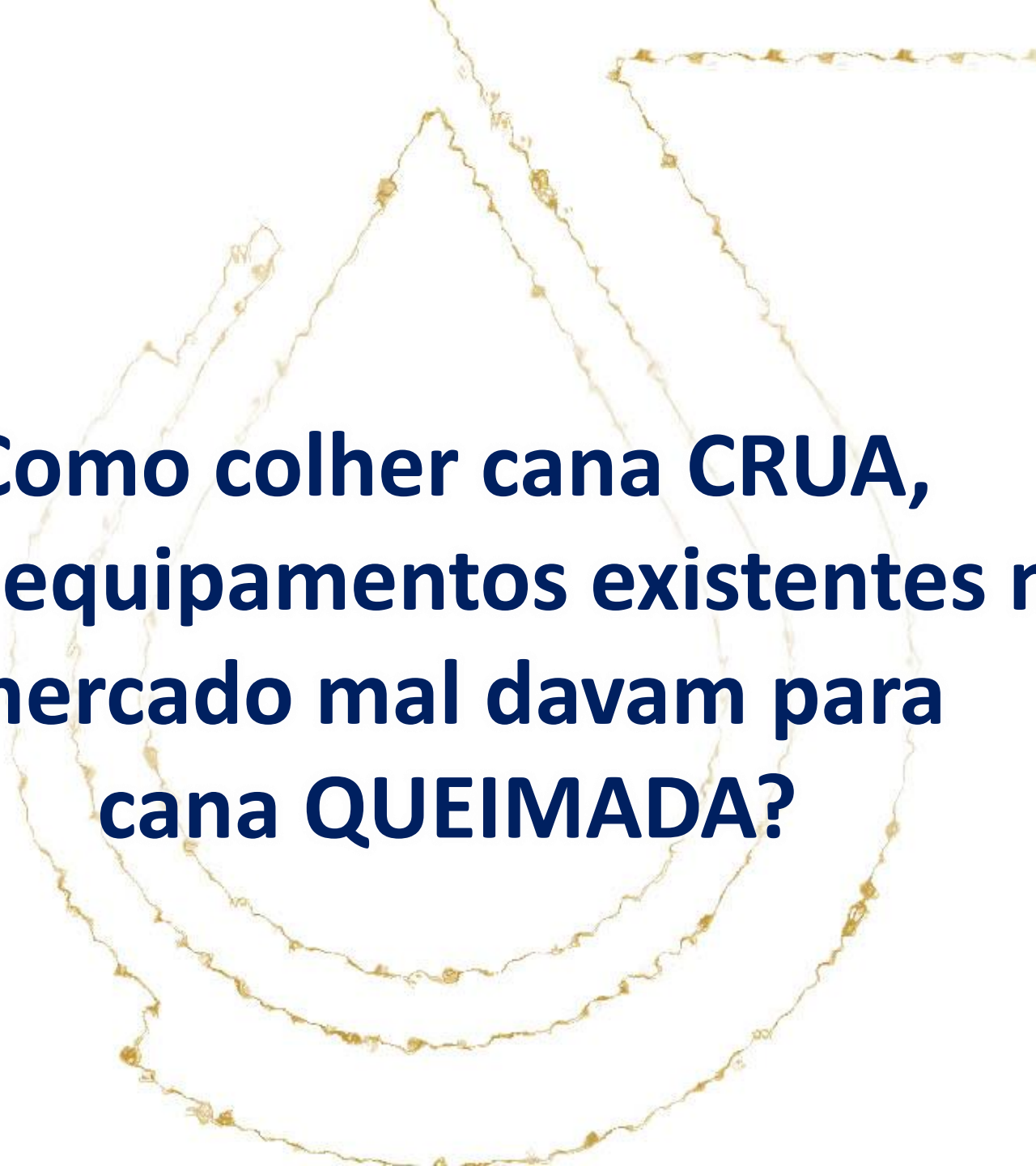




**MERCADO
SUCROALCOOLEIRO
TEVE PARTICIPAÇÃO
FUNDAMENTAL NO
DESENVOLVIMENTO DE
FILTROS ABSOLUTOS NO
BRASIL**

No início dos anos 90, por conta das restrições à queimada de cana de açúcar, o setor sucroalcooleiro se deparou com um grande problema:



**Como colher cana CRUA,
se os equipamentos existentes no
mercado mal davam para
cana QUEIMADA?**

EQUIPAMENTOS EXISTENTES PARA COLHEITA

Basicamente havia dois fabricantes de colhedoras de cana no mercado:
Dedini Toft e Santal

As colhedoras mais populares eram, respectivamente DT6000 e Rotor 3



DT6000 (Dedini Toft)



Rotor 3 (Santal)

EQUIPAMENTOS EXISTENTES PARA COLHEITA

A DT 6000 era o produto resultado de uma JV entre a Dedini e a Austoft, que sofrera diversas modificações para atender ao mercado brasileiro e, a Rotor 3 o resultado de um projeto muito interessante, desenvolvido pela Santal, este equipamento não possuía esteira elevadora para transporte da cana picada ao extrator de palha, havia um rotor que impelia a cana até o alto.

Ambos equipamentos desenvolvidos para a colheita de cana queimada.

ESFORÇOS ADICIONAIS PROVOCADOS PELA COLHEITA DE CANA CRUA

A presença da folhagem aumentou, e muito, a carga de trabalho do equipamento.

Cana Queimada: O equipamento apenas cortava a cana perto da soqueira, picava, soprava uma pequena quantidade de palha queimada e despejava o produto da colheita num caminhão ou carreta de transbordo.

Cana Crua: o equipamento passou a cortar a cana com toda a folhagem, picar e separar a folhagem do respectivo gomo e um soprador de maior capacidade para remover a folhagem antes de despejar a cana nas carretas de transbordo. Adicionalmente, há a necessidade de “desembaraçar” a cana pois, devido à folhagem, *uma se enrosca na outra* !

PROBLEMAS CRÔNICOS NOS EQUIPAMENTOS

Os sistemas hidráulicos das máquinas, mais especificamente da DT6000, já estavam no limite de resistência para cana queimada e não suportaram os esforços pelo aumento de massa a ser processado com a folhagem.

Apenas para exemplificar, a **bomba hidráulica** empregada, marca Commercial Intertech, **costumava falhar a 1ª vez no meio da safra e a 2ª vez na metade do período restante.**

A falha de um componente hidráulico representa sérios riscos, além da quebra de produção, e isto era inadmissível.

USINA SÃO MARTINHO

Era a maior proprietária de máquinas DT6000 e assumiu o controle acionário da Dedini Toft: surgiu ENGEAGRO em seu lugar.

Os Srs **Homero Ometto e Eduardo Cunalli**, **solicitaram** à Commercial Intertech, fornecedora de equipamentos hidráulicos, **uma solução** que implicasse em **garantia de operação sem falhas**, por pelo menos **uma safra**.



USINAS COLOMBO E SÃO FRANCISCO

Estas usinas possuíam equipamentos Santal e, tanto o **Sidinei Colombo** como o **Leontino Balbo** solicitaram à Santal o **desenvolvimento** de equipamentos **adequados à nova realidade** da colheita.

De pronto a Santal os atendeu e também convidou a Commercial Intertech a participar do desenvolvimento.



DESENVOLVIMENTO

Com o aumento dos esforços para o processamento da cana crua, **bombas** hidráulicas de maiores capacidades de pressão, **importadas**, passaram a ser necessárias.

Vale lembrar que até o início dos anos 90 havia muita dificuldade de importação e o mercado estava sujeito ao que se fabricava no país, boa qualidade mas tecnologia ultrapassada.

As **novas bombas** tinham uma demanda que não era comum a equipamentos agrícolas até então: **Exigência de Grau de Pureza** do óleo hidráulico.

DESENVOLVIMENTO

A **HDA**, na época praticamente o único fabricante de filtros hidráulicos nacional, representada pelo Sr. Julio Coutinho, **apresentou-nos a solução: Filtro Hidráulico Absoluto.**

Com o emprego deste produto foi possível a manutenção do índice de pureza do óleo e a mitigação de falhas das bombas e componentes hidráulicos.

Na nossa visão, neste momento, os filtros deixaram de ser acessórios e passaram ser componentes!

DESENVOLVIMENTO

Os desenvolvimentos ocorreram em paralelo, mas da mesma forma, **ação conjunta entre fabricantes, usuários e fornecedor.**

Inúmeras oportunidades de melhorias foram encontradas, além do emprego de filtros absolutos. Outros fabricantes se somaram a estas ações que culminou com o desenvolvimento de dois equipamentos, altamente confiáveis, que atendiam às demandas da colheita de cana crua.



E8000 (Engagro)



Amazon (Santal)

EQUIPAMENTOS

O RESULTADO DESTE TRABALHO FOI **AUMENTO DE CONFIABILIDADE** DOS EQUIPAMENTOS, QUE PASSARAM A OPERAR POR **MAIS DE CINCO SAFRAS, SEM** APRESENTAR **FALHAS** SIGNIFICATIVAS.

As empresas participantes deste projeto foram adquiridas por outras empresas, mas **o legado deste trabalho permanece até hoje:**

SANTAL → AGCO

DEDINI TOFT → ENGEAGRO → BRASTOFT → CASE IH → CNH

COMMERCIAL INTERTECH → PARKER

HDA → PARKER

ERMETO → JOTAFLEX

PESSOAS

USINA SÃO MARTINHO → Homero Ometto e Eduardo Cunalli

USINAS COLOMBO → Sidinei Colombo

USINA SÃO FRANCISCO → Leontino Balbo

SANTAL → Luis Antonio R. Pinto e Arnaldo R. Pinto

ENGEAGRO → Luis Carlos Bicudo

COMMERCIAL INTERTECH → Alberto Brito, Marco Cappelozza e José Antonio Toledo

HDA → Julio Coutinho

JOTAFLEX → Yaro Mesquita e Emerson Mazzarolo

COPECAR → Carlos Cesar Maranghetti

Reputo o **sucesso** desta empreitada a uma **fórmula** muito simples:

TRABALHO CONJUNTO

entre **usuários** dos equipamentos, **fabricantes** de equipamentos, **fornecedores** de componentes e seus **distribuidores**.

AGRADECIMENTOS



Purilub

Rentabilidade gota a gota

www.purilub.com.br

016 3981 9920
comercial@Purilub.com.br