

FARM FORUM

CASE IH
AGRICULTURE

REVISTA DA CASE IH
PARA O BRASIL
Nº 37 | 2012



TRADIÇÃO E TECNOLOGIA



A soja brasileira no topo do mundo

O Departamento de Agricultura dos Estados Unidos divulgou seu relatório mensal de agosto elevando a estimativa da safra de soja brasileira no ciclo 2012/2013 para 81 milhões de toneladas, contra os 78 milhões de toneladas divulgadas em julho. Caso a previsão se concretize, o Brasil passa a ser o maior produtor de soja do mundo.

Este relatório vem comprovar que a agricultura brasileira vive um momento especial, com alta sistemática na produtividade, bons preços das principais *commodities* e a quebra de safras em outros países produtores, atrain-

do para nossa região os olhares atentos do mundo inteiro.

Chega a ser redundante dizer que o Brasil é o celeiro do mundo ou que nossa produção agrícola é a principal arma no combate

à fome mundial. Tudo isso é verdade, já que temos uma área produtiva muito grande, com uma qualidade espetacular. E temos também a eficiência dos nossos agricultores, além da incorporação de novas tecnologias e do investimento permanente em inovação.

Nas últimas décadas, uma aliada importante do produtor brasileiro e que fez do país um líder mundial foi a chegada da mais avançada

tecnologia ao campo: contar com um parque de máquinas adequado e perfeitamente dimensionado ao tipo de cultura e terreno onde se quer produzir, com os novos recursos de agricultura de precisão, são alguns exemplos de um conjunto que, de forma uniforme e eficiente, alavancaram nossa produção.

É aqui que a Case IH entra para fazer a diferença e tornar real a vocação do Brasil como provedor do alimento do mundo. Oferecemos ao agricultor brasileiro um sistema completo de mecanização agrícola, com tratores, plantadeiras, pulverizadores, colhedoras e colheitadeiras, tudo e todos garantidos pelo mais eficiente serviço de pós-vendas da indústria de máquinas agrícolas.

Além disso, temos uma ampla rede de concessionários em franca expansão e profissionais qualificados não só para atender bem nossos clientes, mas também para oferecer a eles a melhor solução para cada uma de suas necessidades.

O Brasil tem diferenciais importantes que o colocam na linha de frente da agricultura mundial e a Case IH oferece ferramentas para que estes diferenciais sejam explorados em todo o seu potencial.



Boa leitura!

Mirco Romagnoli,

Vice-presidente para América Latina

ÍNDICE

- 4** **CAPA**
35 anos do Magnum
e 25 de Axial
- 8** **LANÇAMENTO**
Tratores Puma têm
produção nacionalizada
- 10** **REDE**
Case IH inaugura
primeira revenda Prox
- 12** **MAIS ALIMENTOS**
Entrega da primeira Coffee Express
vendida pelo programa
- 13** **ALGODÃO**
Mesmo com chuva e seca, a safra
brasileira de 2012 é positiva
- 14** **AGRICULTURA DE PRECISÃO**
Produtos Case IH revolucionam
canaviais brasileiros
- 16** **TREINAMENTO**
Web University é ferramenta
online de treinamento e avaliação
- 18** **PARCEIRO**
Primeiro equipamento
da parceria já está no campo
- 20** **CASE NEWS**
CDP de Sorocaba recebe
certificação Green Building
- 22** **TECNOLOGIA**
Mais força, agilidade e economia
no trator, mais rentabilidade no campo
- 24** **MERCADO**
Dia de Bons Negócios 2012 abre as
portas das concessionárias Case IH



FARM FORUM (Ano 11, Número 37) é uma publicação da Case IH Latin America distribuída gratuitamente. A reprodução das reportagens é autorizada, desde que citada a fonte. Todos os direitos reservados.

CNH Latin America Ltda Avenida Jerome Case, 1801, Bairro Éden, Sorocaba (SP) – CEP 18087-370, Tel.: (15) 3334-1700; Rua José Coelho Prates Jr., 1020, Distrito Industrial Unileste, Piracicaba (SP) - CEP 13422-020, Tel.: (19) 2105-7500; Av. Juscelino K. de Oliveira, 11.825, CIC, Curitiba (PR) - CEP 81450-903, Tel.: (41) 2107-7111. CONEXÃO CASE IH 0800 500 5000

EXPEDIENTE: Produção e coordenação: Página 1 Comunicação. Conselho editorial: Mirco Romagnoli, César Di Luca, Alfredo Jobke, Cassia Alves, Rafael Torres, Jorge Görgen e Milton Rego. Jornalista responsável: Jorge Görgen (SC-00423-JP). Editor-executivo: José Otávio Lari. Redação: Henrique Netzlaflf, José Otávio Lari, Paula Fiuza, Mariele Felipak e Ana Claudia Cichon. Fotos: Alexandre Lombardi (SP), Marcos Campos, Anderson Petroceli, José Lira, divulgação e arquivo Case IH. Diagramação: Simon Taylor e Fernanda Pivatto | Ctrl S Comunicação (www.ctrlscomunicacao.com.br). CTP e Impressão: Corgraf.

Escreva para a revista Farm Forum: Rua Simão Bolívar, 1.653 - Curitiba (PR) CEP 80040-140, Telefone (41) 3018-3377 ou pelos e-mails joseotavio@pg1com.com ou pg1@pg1com.com.

COMUNICAÇÕES AMÉRICA LATINA ©

CONEXÃO CASE IH
0800 500 5000

CASE IH
www.caseih.com.br



Tradição & Tecnologia

Marca comemora 35 anos do sistema Axial-Flow e 25 anos dos tratores Magnum

Dois produtos da Case IH estão comemorando datas importantes em 2012. O sistema Axial, desenvolvido pela empresa é responsável por uma revolução na colheita de grãos no mundo inteiro, está festejando 35 anos. A linha de tratores Magnum, que apresentam a melhor relação custo-benefício do mercado agrícola, celebra 25 de existência.

Estas marcas indicam o sucesso dos produtos Case IH no Brasil que, com tradição, confiança e alta tecnologia, produz máquinas que suprem as demandas do produtor rural. Seja pelo desempenho, pela facilidade de negociação ou pela inovação,

“ O lançamento da linha permitiu que a Case IH se tornasse referência nos avanços tecnológicos voltados à colheita de grãos, com várias melhorias ao longo destes 35 anos, que são inspiradas pelas conquistas do passado e as que ainda virão”

- Tomas Lorenzson, especialista da linha Axial-Flow da Case IH



a Case IH está presente em todos os cantos do país levando uma linha completa de produtos e serviços aos clientes.

Qualidade de colheita há 35 anos

A linha de colheitadeiras Axial-Flow é destaque no cenário agrícola não apenas pela alta tecnologia e qualidade de trabalho apresentado, mas principalmente por ter sido pioneira na versão de colheitadeiras rotativas. Os primeiros projetos começaram a ser desenhados em 1960, pela International Harvester, e contaram com mais de um milhão de homens-hora para

a construção e testes da máquina, além de um investimento de R\$56 milhões.

O lançamento das primeiras colheitadeiras, porém, aconteceu em 1977, com os modelos 1440 e 1460. Para o especialista da linha da Case IH, Tomas Lorenzson, a semente plantada no final da década de 1950 e implementada em 1977 foi um grande marco na história da agricultura mundial. “O lançamento da linha permitiu que a Case IH se tornasse referência nos avanços tecnológicos voltados à colheita de grãos, com várias melhorias ao longo destes 35 anos, que são inspiradas pelas conquistas do passado e as que ainda virão”, ressalta Tomas.

Ele ainda comenta que o método Axial revolucionou o sistema de colheita no mundo todo, permitindo que o agricultor encontrasse cinco características imprescindíveis em uma só máquina: alta produtividade, perdas mínimas, qualidade superior dos grãos, atividade em todas as culturas e baixa manutenção.

Hoje a linha conta com os modelos 2566, 2688, 2799, 7120 e 8120, que proporcionam melhor qualidade de grãos, reduzido índice de perdas, baixo consumo, maior produtividade e sistema de limpeza autonivelante.

SEGUIE ▶▶▶

**Magnum completa
25 anos de muito trabalho**

O trator Magnum, primeira máquina inteiramente nova resultante da combinação da engenharia da International Harvester e da Case IH, comemora 25 anos de sucesso no mercado agrícola, considerado um dos melhores na relação custo-benefício. Contando com tradição da marca Case, a linha de tratores Magnum apresenta um desempenho incrível, com extraordinária capacidade de trabalho e reconhecido como “o trator que trabalha por uma frota”.

De acordo com o especialista do modelo, Lauro Rezende, a marca se preocupa cada vez mais em oferecer facilidade de operação, conforto e uma extraordinária capacidade de trabalho. “Com os implementos cada vez maiores e a jornada de trabalho cada vez mais longa, os produtores brasileiros passaram a demandar tratores mais potentes, com baixo consumo e alta produtividade”, explica. “A Case IH responde aos anseios dos produtores lançando a linha Magnum, que oferece tudo isso, sem descuidar do conforto e praticidade de operação”, conclui Rezende.



Para celebrar os 25 anos dos tratores Magnum e os 35 anos do sistema Axial, a Case IH apresentou, na Agrishow 2012, os modelos com pinturas especiais comemorativas

Contando com os modelos 235, 260, 290, 315 e 340 na atual linha, os tratores Magnum oferecem o máximo em desempenho com a maior economia. “São motores de 6 cilindros, 24 válvulas, turbo alimen-

tados e inter-resfriados, equipados com o sistema Common Rail, que proporciona uma queima mais eficiente do combustível, garantindo um consumo mais baixo e uma potência superior”, esclarece o especialista.

LINHA DO TEMPO: UM POUCO DA

1977

Lançamento da primeira Axial-Flow, série 1400, modelo 1460, 172 cv



1988

A Case IH lança o trator Magnum – a primeira máquina inteiramente nova resultante da combinação da engenharia da International Harvester e da Case



1996



Chegam ao Brasil quatro AF2166 importadas da fábrica de East Moline, em Illinois. As primeiras máquinas do país vão para produtores de Luziânia (GO) para que sejam usadas na colheita de feijão

1997

Instalada a primeira linha de montagem de AF, ainda provisória. Iniciado o processo de produção da 2188 na planta de Sorocaba. Vendida as primeiras unidades da 2188 para região do Centro Oeste



1998



Início da produção do modelo 2388 na fábrica de Sorocaba

2001

Lançamento da Axial-Flow 2388, a primeira Axial do Brasil. 284 cv, plataforma de 30” e tanque graneleiro de 7.400 litros





BLACK EDITION

O modelo 8120 da Axial-Flow ganhou uma edição comemorativa pelos 35 anos da máquina, a Black Edition. "Foram produzidas apenas dez colheitadeiras nesta edição especial, que serão leiloadas e terão o valor adicional doado à instituições de caridade", destaca o diretor comercial da Case IH para o Brasil, Cesar di Luca.

HISTÓRIA DE DUAS MÁQUINAS TOP DA CASE IH

2003

A fábrica de Racine, Wisconsin, produz o trator Magnum de número 100.000



2006



Lançado um novo modelo de colheitadeira Axial com maior potência: 2399

2010

A marca apresenta as colheitadeiras Axial-Flow 2688 e 2799 e introduz a maior colheitadeira Axial no mercado nacional com o lançamento da Axial-Flow 8120



2011



A produção da Axial-Flow 8120 é nacionalizada e passa a ser feita na nova fábrica de Sorocaba, interior de São Paulo. No mesmo ano a marca lança as colheitadeiras Axial-Flow 7120 e Axial-Flow 2566, além de uma nova família de tratores Magnum

2012

Lançada a Black Edition, edição limitada da Axial-Flow 8120 pintada na cor preta



PUMA nacional

Case IH lança os modelos Puma 205 e 225 produzidos no Brasil

A Case IH lança, no segundo semestre de 2012, a versão nacional da família de tratores Puma, que passa a ser fabricada na planta da marca, em Curitiba. As duas máquinas da família, Puma 205 e 225, foram apresentadas ao mercado brasileiro no início do ano em versão importada e agora serão produzidas no Brasil, mantendo todas as características do equipamento anterior.

De acordo com Lauro Rezende, especialista de marketing de produto da Case IH, o lançamento da versão nacional é parte da estratégia para oferecer um sistema completo de mecanização agrícola. “A ideia é ter uma ampla gama de tratores, em diversas faixas de potência, atendendo a todos os perfis de produção do agricultor brasileiro”, explica.

Com potência nominal de 197 cv e 213 cv, respectivamente, os novos tratores Puma são equipados com motores Case IH de certificação Tier III, com capacidade para 6,75l. O sistema de injeção eletrônico Common Rail da série permite que as máquinas trabalhem em aplicações pesadas como plantio e preparo do solo com gradeamento e subsolagem sem perder rendimento, garantindo um baixo consumo de combustível. Os tratores são equipados ainda com o Power Boost, responsável por um aumento de potência de até 35hp nas operações TDF, no transporte, em condições de alta exigência de fluxo hidráulico ou em terrenos íngremes.

“Os tratores Puma têm uma excelente relação peso-potência, o que possibilita o uso em aplicações pesadas sem perder rendimento ou aumentar o consumo de combustível. Além disso, as máquinas contam com o gerenciamento eletrônico do conjunto de motor e transmissão responsável pelo

ajuste automático da máquina de acordo com a aplicação no campo”, afirma Rezende.

O sistema hidráulico da Série Puma tem fluxo de 150 l/min e 4 válvulas de comando remoto, garantindo a performance em todas as condições de trabalho. A transmissão é Powershift 18x6 com AutoShift™, presente também em outros equipamentos da marca e amplamente testada no campo.

O eixo dianteiro reforçado é ideal para as mais diversas aplicações, tanto

no cultivo de grãos quanto em aplicações relacionadas ao setor canavieiro. Outro diferencial dos tratores Puma no cultivo de cana é a expansão do eixo dianteiro, que pode chegar a uma bitola de até três metros, tornando a máquina ideal para o trabalho em canaviais com espaçamento entrelinhas de 1,5 metros, evitando que o rodado do trator compacte a linha de soqueiras da cana. “Basta retirar as duas prolongações (lado direito e esquerdo) para voltar o eixo à bitola convencional de





A cabine Surveyor, dos tratores Puma, é destaque em relação à ergonomia

“Os tratores Puma têm uma excelente relação peso-potência, o que possibilita o uso em aplicações pesadas sem perder rendimento ou aumentar o consumo de combustível”

- Lauro Rezende,
especialista em tratores da Case IH

plântio e preparação de solo, resultando em um trator multitarefa, preparado para todo tipo de atividade e que proporciona o melhor custo-benefício da categoria”, afirma o especialista da Case IH.

Ergonomia e conforto

A cabine Surveyor dos tratores Puma é outro destaque, em especial no tocante à ergonomia. Com grande espaço interno e 5,87 m² de área envidraçada, a cabine do Puma é referência mundial para tratores de média potência. Dotada de suspensão que reduz a vibração e assento fabricado em tecido flexível e ventilado, a cabine oferece conforto para o operador e mais produtividade mesmo nas jornadas mais longas.

Moderno e confortável, além de muito funcional, o descanso de braço instalado no lado direito da cabine permite ao operador controlar muitas das funções que a linha Puma oferece. O manete do acelerador foi projetado a fim de se encaixar perfeitamente na mão do operador, permitindo a ele que tenha conforto total na operação do trator.

“Cerca de 90% dos controles necessários para operação da máquina estão instalados no descanso de braço e no manete do acelerador e podem ser acionados com um simples toque dos dedos, facilitando o trabalho do operador e gerando aumento de produtividade”, finaliza Rezende.



Lojas PROX

A Case IH mais próxima de você.

Case IH desenvolve novo conceito de loja compacta focando no melhor atendimento e no pós-vendas

No início deste ano a Case IH lançou, para toda a rede, sua nova opção de revenda, buscando atender à necessidade dos produtores de ter o representante Case IH cada vez mais próximo de sua propriedade. O conceito Prox é o novo modelo de loja compacta, alinhado ao projeto de ex-

pansão da rede Case IH. São pontos estrategicamente posicionados em regiões nas quais a marca ainda não possuía lojas para atendimento ao cliente. Estas lojas servirão como apoio, permitindo o fomento de vendas de máquinas e peças, além de contar com mecânico para serviços emergenciais em campo.



As concessionárias vão estar localizadas a uma distância máxima de 150 quilômetros de uma loja completa da Case IH, que servirá como ponto de apoio para as estruturas Prox. As lojas Prox vão focar no atendimento comercial, além de fornecer um estoque de peças essenciais para o atendimento das necessidades básicas e urgentes dos produtos disponíveis e serviço de emergência para equipamentos que não estejam em condições imediatas de trabalho.

Com as novas lojas e suas parcerias, a marca busca oportunidades que intensifiquem a capilaridade da rede Case IH pelo Brasil. Alexandre Martins, gerente de Desenvolvimento de Rede da Case IH para a América Latina, explica que “essas lojas, apesar do tamanho reduzido, contarão com o atendimento diferenciado da Case IH ao cliente, que é referência do setor no pós-vendas e em serviços de campo”.

O projeto foi lançado no início do ano e a primeira concessionária com o

conceito Prox foi inaugurada pela Cooplantio no dia 11 de maio em Camaquã, cidade gaúcha localizada a 125 km ao sul da capital Porto Alegre.

A Cooperativa dos Agricultores de Plantio Direto e a Case IH fecharam parceria em 2011 para a instalação de uma série de revendas no Rio Grande do Sul. Somente este ano foram sete lojas inauguradas, sendo esta de Camaquã a pioneira no conceito Prox Case IH no Brasil.

César Di Luca, diretor Comercial Case IH para o Brasil, destaca a importância das concessionárias Prox no plano de expansão da marca. “A Case IH tem procurado estender seus braços de atendimento ao cliente, oferecendo uma estrutura reforçada, visando estar sempre disponível para a demanda do agronegócio. Não só no Rio Grande do Sul, mas em todo o Brasil, a Case IH vem expandindo sua rede de concessionários e reafirmando o compromisso com o agri-

cultor que busca mais tecnologia e um serviço diferenciado”, declara.

“A escolha da Cooplantio para atender uma grande parte do estado é simples: nós buscamos trabalhar com representantes que atendam o padrão de qualidade da marca”, explica. “A Cooplantio, com muitos anos de trabalho junto ao produtor gaúcho, tem conhecimento e qualidade de atendimento reconhecida por quem trabalha na agricultura, por isso é um parceiro ideal para a Case IH”, conclui Di Luca.

As lojas Prox vêm para expandir ainda mais a marca e promover parcerias para o desenvolvimento regional. A Case IH vai fechar o ano de 2012 com um total de 87 lojas e os objetivos vão além, lembra Alexandre Martins. “Entendemos que além de criar o conceito premium de produto, também investimos num pós-vendas eficiente, portanto estamos projetando para 2016 um total 130 revendas espalhadas pelo país”, finaliza.



A loja de Camaquã (RS) foi a primeira concessionária Prox da rede Case IH



Silvio Campos e Alexandre Martins entregam a Dalto Benvenuti e Alceu Macedo a placa de homenagem da Case IH na inauguração da loja de Camaquã

“Essas lojas, apesar do tamanho reduzido, contarão com o atendimento diferenciado da Case IH ao cliente, que é referência do setor no pós-vendas e em serviços de campo”

- Alexandre Martins, gerente de Desenvolvimento de Rede da Case IH para a América Latina



Andreas Klausner, presidente mundial da Case IH, com os irmãos Alves na cerimônia de entrega da Coffee Express 100

Para o PEQUENO PRODUTOR

Colhedora Coffee Express 100 é entregue pelo Mais Alimentos

A primeira colhedora de café entregue pelo Mais Alimentos foi uma Case IH. A Coffee Express 100, vendida pela concessionária Pimenta Agrosul, de Alfenas (MG), e financiada pelo programa do governo federal de apoio aos pequenos produtores, já está na propriedade dos irmãos Renato Alves de Oliveira e João Batista Alves, em Pimenta (MG).

Proprietários de uma plantação de café na região, Renato e João realizavam a colheita manual, o que, segundo Renato, prejudicava seu produto final. "Enca-

rece muito a colheita quando a demanda é manual, porque não temos essa mão de obra local. Temos que buscar isso fora, geralmente no norte do estado, e aí fica mais caro. Então essa máquina agrega valor ao nosso produto. Mecanizar a colheita ainda torna nossa produção mais rentável", afirmou.

Com o constante objetivo de levar soluções ao campo, independentemente do tamanho das propriedades ou tipo de plantações, a Case IH vê no Mais Alimentos uma oportunidade de estreitar laços e cumprir sua missão com o produtor. Andreas

Klausner, presidente mundial da Case IH, explica: "Esta é uma parceria importante para nós, porque mostramos nossa preocupação com nossos clientes de menor porte, tão importantes quanto os grandes. Temos equipamentos profissionais, de alta qualidade e podemos dar suporte a eles em campo com nossas máquinas. Assim, percebendo isso, fizemos esse acordo com o governo brasileiro. Nós temos conteúdos locais, estamos produzindo localmente, em pequenas propriedades, e acreditamos nesse mercado de clientes menores com máquinas menores, também, adequadas às necessidades deles."

O secretário do Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA), Laudelino Muller, destacou a importância da parceria entre governo federal e empresas privadas, além da relevância de iniciativas como esta da marca, de disponibilizar diferentes máquinas para financiamento no Mais Alimentos. "Se a empresa que está produzindo as máquinas não estiver empenhada na venda e na assistência técnica ao agricultor, não vai funcionar", explica. "Então é o que chamamos de 'casamento perfeito': a indústria nacional e o governo federal criando um programa para a agricultura familiar, com o agricultor familiar sendo beneficiado. Se não tiver essa triangulação, não funciona", ressaltou.

História de sucesso

A Case IH aderiu ao Mais Alimentos em 2010, com a disponibilização do Farmall 80 por meio do programa de financiamento e com o objetivo de alcançar os agricultores familiares que até então não eram atendidos pela marca. O programa oferece limite de crédito de R\$ 130 mil, pagos em até dez anos, com até três de carência e juros de 2% ao ano, condições que permitem agricultores como os irmãos Alves mecanizarem sua colheita.

Depois da entrada do Farmall 80 no Mais Alimentos, a marca entregou também a primeira colhedora de cana do Brasil. Uma A4000 trabalha, desde agosto de 2011, em Porto Xavier (RS), na Coopercana – Cooperativa dos Produtores de Cana-de-açúcar de Porto Xavier Ltda. A mecanização da colheita dos 297 cooperados que têm, em média, áreas de seis a oito hectares, representou aumento da produtividade e diminuição dos desperdícios: já são produzidos 84 litros de etanol por tonelada de cana.

Brasil é o terceiro **MAIOR PRODUTOR** de algodão do mundo



Module Express 635 colhe e enfarda o algodão em uma única operação

Mesmo com chuva e seca, a safra brasileira de 2012 é positiva

O algodão é uma das fibras vegetais mais antigas do mundo, cultivada séculos antes de Cristo. Porém até hoje sua cultura é reconhecida pelo elevado custo de produção, seja por seu longo ciclo produtivo ou pela grande interferência climática e fitossanitária.

De acordo com o 10º Levantamento de Safra da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), divulgado no mês de julho, as chuvas interferiram na produção da fibra no país, com atraso de aproximadamente 20 dias na colheita no Mato Grosso, principal produtor brasileiro. Por outro lado, na Bahia, segundo maior produtor brasileiro, foi a seca que provocou a queda no rendimento, estimada em torno de 17%.

O engenheiro agrônomo e pesquisador da Fundação Chapadão, no Mato Grosso do Sul (MS), Jefferson Luis Anselmo, des-

taca o problema vivido pelos produtores de algodão do estado na safra 2012. “Tivemos muita chuva entre abril e junho na região, acarretando o apodrecimento da maça do algodão, resultando na queda de aproximadamente 30% na produção do estado”.

Anselmo explica ainda que o ciclo mínimo da planta é de 180 dias “e são necessárias ações de correção do solo, adubação e cuidados com o surgimento e combate às doenças que derrubam a produtividade”. Apesar disso, o Brasil segue sendo o terceiro maior produtor mundial, com uma expectativa de embarque de 870 mil toneladas na safra 2012, atrás dos EUA (2,6 milhões) e Austrália (980 mil toneladas).

Workshop

Um grupo de 40 jornalistas dos principais veículos de comunicação do Brasil esteve reunido nos dias 3 e 4 de junho, em

Chapadão do Sul, Mato Grosso do Sul, para participar de um *workshop* para jornalistas sobre algodão. O evento, patrocinado pela Case IH, foi promovido pela Agropress Comunicação e pela Fundação Chapadão, entidade de pesquisa que apoia os produtores da região.

Como patrocinadora do evento, a Case IH também apresentou suas soluções para o setor. A palestra do especialista de marketing de produto, Felipe Dantas, levou até os jornalistas informações sobre as colhedoras de algodão da marca, além de detalhes sobre o programa Max Case IH e da solução completa da marca para a mecanização agrícola.

A programação contou com palestras dos pesquisadores da Fundação Chapadão e criou um panorama da produção brasileira de algodão, oferecendo conhecimento técnico e de mercado para os jornalistas.

Alguns dos equipamentos de agricultura de precisão oferecidos pela Case IH



PRECISÃO no canavial

Recursos de agricultura de precisão estão revolucionando a produção de cana no Brasil

A gestão de uma propriedade agrícola está cada vez mais parecida com a gestão industrial, na qual busca constante pela excelência em cada operação é essencial para o sucesso do negócio. No campo, esse desafio leva à necessidade de entender o funcionamento de cada equipamento, além de conhecer a área que está sendo cultivada, com parâmetros precisos sobre a qualidade e necessidades do solo em relação à cultura em questão.

O pacote de equipamentos para agricultura de precisão oferecido pela Case IH oferece ao produtor essas informações e possibilita este salto de gestão, com total controle da atividade no campo e profundo conhecimento das necessidades da lavoura. Tomando a cultura de cana como exemplo, uma vez que no Brasil as usinas e fornecedores de cana estão investindo na mecanização e nos recursos de precisão agrícola, é possível entender o significado deste controle na produção.

De acordo com Fábio Pozzi, coordenador corporativo das quatro usinas do Grupo Virgulino de Oliveira, os ganhos com a agricultura de precisão são claros. “Somos pioneiros na utilização dos recursos e até ajudamos a desenvolver alguns equipamentos. Hoje temos 100% das nossas operações monitoradas, em especial no controle de tráfego no canavial e no paralelismo das linhas de plantio”, explica.

“Com a agricultura de precisão, conseguimos quebrar alguns paradigmas, em especial relacionados ao preparo do solo para o plantio e implantação do paralelismo de sulcação, aumentando de forma sensível a área cultivável. Além disso, quando o paralelismo é feito de forma adequada, reduz drasticamente a incidência de pisoteio da soqueira da cana, propiciando a longevidade do canavial”, afirma Pozzi.

Outra vantagem apontada na utilização do piloto automático – um dos recursos de agricultura de precisão – é a liberdade que

o operador da máquina ganha para trabalhar em outras funções durante a operação. “Na colheitadeira o operador pode acompanhar o trabalho do elevador, cuidando com mais atenção do corte de base e do alinhamento com o transbordo”, esclarece.

A Case IH e a agricultura de precisão

A Case IH é pioneira na introdução da agricultura de precisão no Brasil e oferece uma linha completa de equipamentos que utilizam dados de GPS para orientar o produtor nas diferentes etapas do trabalho no campo.

O sistema AFS (Advanced Farming Systems) possibilita o registro do trajeto feito pela plantadeira no momento da semeadura. Estes dados são repassados para todos os equipamentos que vão trabalhar na lavoura posteriormente, garantindo a precisão de cada operação.

Outro recurso é o piloto automático

AFS-Guide que pode trabalhar com quatro tipos de precisão de sinal: DGPS, Omnistar, RTK e o novo RTX (veja no box). A Case IH oferece ainda equipamentos de direcionamento como a Barra de Luz EZ-Guide 250 ou FM-750.

Já o piloto elétrico EZ-Steer, que funciona em conjunto com o EZ-Guide ou o FM-750 e FM1000, é um dos monitores mais utilizados atualmente nos canaviais brasileiros e permite o perfeito direcionamento da

máquina sem a necessidade de interferência do operador. Direcionado para o uso no pulverizador, o controlador de vazão e seção Field-IQ funciona em conjunto com a barra de luz FM-750 e desliga automaticamente as seções de pulverização da máquina, quando ela estiver passando por áreas por onde a máquina já transitou e controla a vazão dos defensivos, aplicação em taxa variável de defensivos, fertilizantes e sementes.

O *software* AFS Desktop é uma ferra-

menta fundamental para gerenciar a propriedade a partir de mapas e relatórios que orientam a tomada de decisão, combinando informações dos mais diversos tipos de máquinas. Os dados coletados no monitor da máquina (EZ-Guide 250, EZ-500, FM-750, monitor PRO 600 ou AFS 200) são transferidos através de um cartão de memória para o computador do escritório. Utilizando o *software* AFS Desktop, é possível criar relatórios analíticos customizados e mapas.

“ Quando o paralelismo é feito de forma adequada, reduz drasticamente a incidência de pisoteio da soqueira da cana, propiciando a longevidade do canavial”

- Fábio Pozzi, coordenador corporativo das quatro usinas do Grupo Virgulino de Oliveira

NOVO SISTEMA RTX

Parceira da Case IH quando o assunto é agricultura de precisão, a Trimble está apresentando ao mercado latino-americano um novo sistema de correção de posicionamento por satélite chamado RTX, bastante utilizado nos EUA e nos países da América Central. O serviço chegou ao Brasil em julho passado e já está sendo comercializado pela Case IH.

“Ao contrário do RTK, o sistema RTX, que funciona com a nova antena 372, dispensa o uso da base repetidora de sinal, conferindo maior liberdade e autonomia no campo. O equipamento oferece uma precisão 3,8 centímetros e pode ser habilitado nos monitores FM1000 e FM750”, esclarece Mariana Camargo, especialista de marketing de produtos para agricultura de precisão da Case IH.



WEB university

Ferramenta online possibilita a gestão dos treinamentos oferecidos pela Case IH



Treinamento e gestão são o foco da ferramenta desenvolvida pela Case IH, o Web University – uma plataforma *online* voltada aos profissionais da rede, ao público interno da marca e aos concessionários. “É uma ferramenta poderosa, capaz de melhorar e avaliar o conhecimento sobre os produtos da marca e ainda preparar cada profissional para ser

um multiplicador deste conhecimento”, explica José Roberto Camargo, coordenador de treinamento comercial da Case IH.

O Web University reúne informações como aproveitamento individual em cursos, informações sobre o calendário de atividades, além de treinamentos virtuais gratuitos.

De acordo com Camargo, a ferramenta

é capaz de indicar a necessidade de treinamentos através de relatórios obtidos a partir das respostas dos usuários do sistema. “Existe um questionário que o profissional, seja ele da revenda ou da fábrica, responde e a partir deste material estabelecemos a necessidade de capacitar neste ou naquele ponto onde existe deficiência de conhecimento”, diz. Além disso, o sistema serve

como plataforma de inscrição para treinamentos, acompanhamento da agenda de cursos e para a realização de cursos *online* sobre alguns equipamentos.

Outro destaque está na possibilidade de gerar relatórios detalhados com indicadores nacionais, regionais, por concessionária e até por profissional. “Com a análise destes relatórios a revenda pode incentivar e promover a capacitação do profissional em determinado equipamento, melhorando o atendimento ao cliente e o desempenho comercial da revenda”, esclarece Camargo.

Para o coordenador dos centros de treinamento da Case IH, Giancarlo Kimmel, o grande diferencial da plataforma está na possibilidade de gestão à distância do nível de conhecimento adquirido por cada um dos profissionais envolvidos. “As inscrições para os treinamentos são efetivadas através da plataforma. Quando estabelecemos um pré-requisito para um determinado treinamento, o sistema barra automaticamente

as inscrições de profissionais que não atendem a exigência mínima”, esclarece.

“Este profissional, que porventura não participou de um treinamento considerado requisito para outro, pode realizar, no próprio sistema, uma avaliação e, obtendo a média de pontos necessária, ficar apto a participar do curso seguinte”, explica Kimmel. Desta forma fica garantida, de acordo com o coordenador, a qualidade do desenvolvimento do profissional.

Kimmel destaca ainda que está sendo desenvolvido um programa de certificação incluindo o profissional treinado em três categorias, conforme o volume de conhecimento adquirido ao longo do tempo. “Este plano de desenvolvimento estimula o profissional a buscar novos cursos e a manter seu conhecimento sempre atualizado”.

De acordo com o coordenador de treinamentos em gestão de peças e serviços da Case IH, Leandro Palaro, a plataforma oferece maior agilidade ao processo de treinamento dos profissionais, automatizando diversas etapas e oferecendo possibilidades de capacitação *online* e sem custos. “Quando o profissional termina um treinamento, é submetido a uma avaliação do conheci-

mento adquirido. O sistema corrige automaticamente esta avaliação e encaminha a nota por *email* para o aluno. Uma vez aprovado, o sistema gera um certificado aprovado pelo MEC”, esclarece.

“Além disso, todas as informações ficam registradas no sistema, podendo ser acessadas pelo pessoal responsável para medir o conhecimento em cada área de atuação e propor novos treinamentos para suprir as necessidades”, finaliza Palaro.

“ O Web University é uma ferramenta poderosa, capaz de melhorar e avaliar o conhecimento sobre os produtos da marca e ainda preparar cada profissional para ser um multiplicador deste conhecimento”

*- José Roberto Camargo,
coordenador de treinamento
comercial da Case IH*

O Web University auxilia a equipe de treinamentos com questões relacionadas às inscrições, mesmo em treinamentos presenciais



Plantadeira da **PARCERIA** Case IH/Semeato já está nos campos

União demonstra preocupação da Case IH em oferecer uma solução completa de produtos aos clientes

Os irmãos Jarbas e Jairo de Almeida, donos da Agropecuária e Sementes J&J, são produtores do Rio Grande do Sul e foram os primeiros clientes a receberem a plantadeira SSM33, resultado da parceria entre a Case IH e a Semeato.

Com propriedades em duas cidades no estado gaúcho – Cachoeira do Sul e Tupan-

ciretã – os irmãos buscam sempre o que há de mais moderno e prático para suas plantações. Na área que possuem em Cachoeira do Sul, município conhecido como a Capital Nacional do Arroz, localizada a 200 km de Porto Alegre, eles ocupam 450 hectares com pecuária e outros três mil com o plantio de soja durante o verão, enquanto no

inverno a plantação é dividida entre trigo, aveia branca e aveia preta. “A versatilidade foi um dos motivos que nos fez optar por esta máquina, pois podemos utilizá-la durante o verão e o inverno”, afirma Jarbas.

Além desta vantagem, a confiança e a tradição das marcas também pesaram no momento da compra da nova plantadei-

Jarbas de Almeida, sócio-proprietário da Agropecuária e Sementes J&J, com a nova aquisição: a plantadeira SSM33, da parceria Case IH/Semeato



Jairo de Almeida está satisfeito com o resultado apresentado pela máquina nas propriedades dos irmãos



“As duas marcas são líderes de mercado. É uma combinação de bastante sucesso”

- Jarbas de Almeida, Cachoeira do Sul (RS)

CURIOSIDADE

Não é de hoje que Cachoeira do Sul aparece em destaque no cenário da Case IH. O município, fundado em 26 de abril de 1819, foi o primeiro a receber um distribuidor Case IH no Brasil.

A inauguração da primeira revenda aconteceu em 1926, com Aquiles Figueiredo. Como reconhecimento, a marca enviou ao proprietário uma águia, símbolo da Case IH, original dos Estados Unidos. Hoje esta relíquia – única existente no Brasil com este tamanho – está em exposição na concessionária Cassol Agrícola, responsável pela venda da primeira plantadeira da parceria entre a Case IH e a Semeato.

ra. Frotistas da Semeato com outras sete máquinas, esta foi a primeira aquisição de produtos da Case IH – e não deve ser a última. “As duas marcas são líderes de mercado. É uma combinação de bastante sucesso”, garante Jarbas. Na cidade de Tupanciretã, onde têm uma área voltada ao setor de sementes do empreendimento, a SSM33 já foi testada e aprovada. “Plantamos mais de 900 hectares utilizando apenas esta máquina. É um ótimo rendimento e isto nos facilita bastante”, ressalta Jairo.

Outro ponto favorável na hora da compra foi a facilidade de negociação com a concessionária Case IH da região, a Cassol Agrícola, instalada em Cachoeira do Sul desde junho de 2011. O sócio-proprietário da revenda, Rafael Cassol, comenta que a parceria da marca com a Semeato é uma combinação positiva, que já representa um aumento de vendas. “Os clientes levam a plantadeira Semeato/Case IH e com isso fi-

cam conhecendo a Case. Além de facilitar o acesso aos clientes é também uma forma de fidelização, pois eles geralmente voltam para comprar outras máquinas” confirma Rafael.

Foi o que ocorreu com os irmãos Almeida, que já adquiriram uma colheitadeira Axial-Flow 8120 e pretendem aumentar a frota. “Buscamos sempre a renovação do maquinário e atualmente estamos investindo na uniformização, tanto para melhorar a qualidade do plantio quanto para facilitar questões como o estoque de peças para a reposição. Devemos comprar outras máquinas da Case nos próximos anos”, explica Jarbas.

Parceria de sucesso

A parceria entre a Case IH e a marca gaúcha Semeato, líder de mercado brasileiro em implementos e máquinas agrícolas, reforça a preocupação da Case em oferecer a seus clientes o melhor em tecnologia e soluções de equipamentos agrícolas. O produ-

tor, que já tem à disposição os melhores tratores e colheitadeiras, passa a ter também a melhor linha de plantadeiras do mercado. É a união de uma marca consagrada em plantadeiras com a garantia do pacote de serviços de pós-venda e manutenção da Case IH. Mais uma opção na busca de oferecer o um sistema completo de mecanização agrícola.

Além do modelo adquirido pelos irmãos Almeida, da família SSM, a parceria conta com as máquinas das famílias Sol Tower, Sol TT, TDNG, Personal Drill e SHM. A linha SHM, inclusive, está cadastrada no Programa Mais Alimentos, iniciativa do Governo Federal que financia investimentos para a modernização da propriedade rural familiar pelo Pronaf – Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar. Durante a 35ª edição da Expointer, por exemplo, os produtores poderão adquirir o modelo SHM13 da plantadeira no estande do Mais Alimentos.

Logística e excelência caminhando lado a lado com o MEIO AMBIENTE

O Centro de Distribuição de Peças da Case IH, em Sorocaba, une a eficiência em logística e o cuidado com o meio ambiente em unidade referência no mundo

Distribuir excelência e qualidade é o objetivo do mais moderno centro de distribuição de peças da Case IH na América Latina. Inaugurado em 2010, no município paulista de Sorocaba, em uma área construída de 56 mil metros quadrados (tamanho aproximado de onze campos de futebol) e equipado com recursos de tecnologia de ponta em armazenagem e distribuição, o CDP de Sorocaba é o coração do sistema de logística de peças da marca, responsável pelo abastecimento em mais de 500 pontos em todo o continente latino americano.

Diariamente, cerca de 40 caminhões movimentam as 4 mil linhas de pedido e uma média de 50 mil peças recebidas para cumprir a missão de levar as peças até os agricultores que utilizam as máquinas da Case IH — sem contar as quase 200 mil peças estocadas dos produtos Iveco, que também têm no CDP de Sorocaba uma parcela significativa de sua logística de distribuição.

Dentro do depósito os números ganham um vulto ainda maior, já que por dia, os

quase 400 funcionários do CDP movimentam aproximadamente 55 mil quilos em peças expedidas e controlam, com precisão, a estocagem de mais de 1 milhão de itens.

Para isso, os funcionários contam com a tecnologia, como explica o diretor de operações de peças do CDP, José Roberto Manis “Muita coisa evoluiu nestes dois anos de trabalho, em especial com a implantação de novas tecnologias como o uso pleno de comunicação por radiofrequência, introdução de um sistema de separadores de correias que agiliza o sistema de estocagem e separação de peças pequenas, aquisição de novas empilhadeiras, implantação de uma metodologia de trabalho chamada WCL (Word Class Logistic), que tem como princípio eliminar desperdícios e atividades que não agregam valor e por último os AGVs, que são veículos automáticos”.

“Agora, antes de a peça chegar e depois de sair também evoluímos bastante, com maior eficácia na programação de compra para evitar atrasos, implantação de novas rotas expressas e maior agilidade nos pro-

cessos de expedição e controle de todos os tempos de expedição, com a criação das categorias Urgências e Máquina Parada”, explica Manis. Na primeira categoria, os pedidos efetivados até as 14h são despachados no mesmo dia e na segunda, todos os pedidos que entram até as 17h também são expedidos no mesmo dia.

Localização estratégica

Instalado em uma região privilegiada, o CDP de Sorocaba está próximo dos principais aeroportos e portos do Brasil, com acesso rápido para as principais rodovias do país, abastecendo de forma dinâmica e eficiente as fronteiras mais remotas da agricultura e cumprindo, desta forma, a missão de manter as máquinas Case IH plantando e colhendo o alimento para o mundo.





GREEN BUILDING

Construído de acordo com as normas de certificação de prédio verde, a estrutura física do Centro de Distribuição de Peças de Sorocaba é dotada de recursos que tornam a operação da unidade sustentável do ponto de vista ambiental: reutilizando água da chuva e tratando toda a água utilizada nos processos através de três unidades de tratamento de efluentes, economizando energia com a utilização de coletores solares que aquecem os chuveiros ou de telhas translúcidas que permitem o aproveitamento da luz natural e de sensores de luminosidade que controlam a iluminação artificial.

Além disso, a construção do complexo utilizou materiais com certificado de origem e as técnicas construtivas utilizadas também seguiram as normas ambientais, garantindo a obtenção de selo categoria Gold concedido pelo United States Green Building Council (USGBC), uma organização sem fins lucrativos, comprometida com o futuro sustentável por meio do desenvolvimento de edifícios alta eficiência energética e ambiental.

O certificado fez do CDP de Sorocaba o primeiro armazém de peças do setor automotivo a demonstrar sua preocupação ambiental e colocou a instalação entre as mais importantes do mundo neste aspecto.

José Roberto Manis, diretor de operações de peças do CDP Sorocaba

Tratores **FARMALL**

Força, agilidade e economia em três potências

Fruto de um projeto que revolucionou o conceito de tratores em todo o mundo, a linha de tratores Farmall surgiu em 1923 e de lá para cá não parou de incorporar tecnologia e somar investimentos que tornaram a linha um sucesso em todo o mundo. A linha desembarcou no Brasil em 2009, marcando a entrada da Case IH no mercado de tratores de baixa potência com os modelos importados de 80 e 95 cavalos. No ano

seguinte as duas máquinas passaram a ser fabricadas no Brasil e o Farmall 80 marcou a entrada da Case IH no programa do Governo Federal Mais Alimento, que oferece facilidades de financiamento na compra de equipamentos para os pequenos e médios produtores brasileiros.

Diante da receptividade dos produtores brasileiros e do bom desempenho dos tratores no campo, em 2012 a Case IH apresentou ao mercado mais um mo-

delo da família, com a chegada do Farmall 60, completando a oferta de tratores multitarefa de baixa potência da marca. “A família de tratores Farmall oferece alta potência, baixo consumo de combustível, mais conforto e o menor custo de manutenção da categoria, garantindo um alto desempenho e maior lucratividade em qualquer atividade rural”, explica Everton Fim, especialista de marketing de produto da Case IH.



Quanto mais força,
agilidade e economia
no seu trator, maior
rendimento no campo

CONSÓRCIO NACIONAL CASE IH

Trabalhando com seu novo Farmall 80 Mais Alimentos desde outubro de 2010, o produtor Francisco Pazdziorny afirma que a máquina vem superando suas expectativas. “O processo de compra foi rápido e sem burocracia, o atendimento da equipe da Agritex (concessionária Case IH no município de Água Boa/MT), foi eficiente e o trator surpreendeu pelo desempenho e facilidade na operação”. Produtor de leite, café, cana, mandioca, arroz e soja, em uma propriedade de aproximadamente 80 hectares, Francisco esclarece que ficou sabendo do Mais Alimentos em um programa da rádio local e visitou as concessionárias em busca do equipamento certo. “Quando cheguei na Agritex e conheci o Farmall 80, tomei a decisão de fechar o negócio. O sistema de operação e a potência do motor foram decisivos”, afirma.

Família Farmall

Um dos principais recursos oferecidos pelos robustos tratores da família Farmall vem dos motores Case IH de 3,9 litros, 4 cilindros e bomba injetora mecânica. O modelo Farmall 80 tem motor de 80 cv com aspiração normal, enquanto o modelo Farmall 95 oferece motor de 95 cv de potência e vem equipado com turbo e reserva de torque de 33%, o que garante grande confiabilidade e desempenho nas mais diversas condições. Ambos os motores estão capacitados a utilizar B5 biodiesel (até a 5% de biodiesel).

Já o modelo Farmall 60 é equipado com um novo motor diesel de 2,9 litros e 3 cilindros, que consome menos combustível, além de ser mais silencioso e menos poluente, sem abrir mão da potência. A transmissão é mecânica e sincronizada, com 12 velocidades à frente e 12 a ré. As quatro marchas são sincronizadas dentro de três gamas, permitindo um excelente desempenho para todo tipo de trabalho.

“*A família de tratores Farmall oferece alta potência, baixo consumo de combustível, mais conforto e o menor custo de manutenção da categoria*”

- Everton Fim, especialista de marketing de produto da Case IH



Além das facilidades oferecidas pelo programa Mais Alimentos, os agricultores brasileiros também têm a opção de planejar a compra dos tratores Farmall através do Consórcio Nacional Case IH. Muito popular para a compra de carros e imóveis, o consórcio vem ganhando espaço no segmento de máquinas agrícolas como uma forma de crédito que possibilita a programação antecipada da compra da máquina, sem precisar recorrer às tradicionais linhas de crédito existentes no mercado.

O perfil dos produtores que utilizam o consórcio como opção de compra planejada é bastante diversificado, atingindo de pequenos a grandes produtores, mas o maior volume está concentrado entre os pequenos e médios produtores que buscam tratores de baixa potência. “Temos um volume maior de compradores para nossa linha de tratores da linha Farmall e Maxum, de 80 a 125

cv de potência e oferecemos grupos especiais para esta faixa de potência”, explica José Deoclécio Pereira, gerente nacional do consórcio Case IH.

O gerente detalha ainda que a “Case IH comercializa toda sua linha de produtos pelo consórcio, com prazo de até 120 meses e taxa de administração de 14%, a menor do mercado agrícola”.



O Consórcio Nacional Case IH realiza sorteio em feiras e nas concessionárias da marca em todo o país

Fatores climáticos estão movimentando cada vez mais os preços das *commodities* agrícolas. Este ano em particular, pela terceira vez na história, ocorreram, em sequência, quedas de safra na Argentina, Brasil e Estados Unidos. Com os estoques cada vez mais apertados no mercado internacional, a soja chegou a preços inéditos.

Dados do Instituto Matogrossense de Economia e Agropecuária (IMEA) mostram que diante desse cenário, produtores já estão empenhados no planejamento da safra 2012/2013. A comercialização da safra futura disparou para 45,2% – além da estimativa de um aumento de 4,8% na área plantada no estado.

Foi em meio a toda essa expectativa que a Case IH deu a largada para sua série de eventos do Dia de Bons Negócios 2012. A primeira etapa aconteceu no Mato Grosso, que este ano alcançou novamente grandes resultados nas lavouras, beneficiando-se com as altas do mercado. A sequência foi com os concessionários do Rio Grande do Sul, estado que sofreu muito com a seca do início do ano.

O Dia de Bons Negócios é um evento de “portas abertas” aos clientes, no qual as lojas Case IH colocam em exposição toda sua linha de produtos e promovem condições especiais, chamando a atenção dos produtores rurais em adquirir maquinário Case IH. Tratores, plantadeiras pulverizadores e colheitadeiras de grãos são o foco desta ação comercial da marca.

Com a linha de equipamentos mais completa já disponibilizada no Brasil, o Dia de Bons Negócios 2012 expôs toda linha de tratores de 60 a 550 CV, plantadeiras de 5 a 40 linhas, pulverizador de 3500 litros, além da mais completa linha de colheitadeiras Axiais do Brasil.

Entre os meses de abril e maio as atividades ficaram direcionadas aos concessionários do Mato Grosso nas cidades de Rondonópolis, Sapezal, Sorriso e Querência e a seus respectivos concessionários: Agrofito Case Máquinas Agrícolas, Maxicase Máquinas, Araguaia Agrícola e Agritex Comercial Agrícola.

Além das atividades planejadas pelos departamentos Comercial e Marketing da Case IH, os clientes participaram de palestras sobre “Conjuntura atual e perspectivas para os mercados de soja e milho”, mi-



Os equipamentos foram divididos em ilhas para uma melhor explanação técnica dos especialistas

Dia de BONS NEGÓCIOS

Evento comercial e tradicional da marca chega a 2012 impulsionado pelos preços do mercado internacional



“ O Dia de Bons Negócios é um evento de portas abertas aos clientes, no qual as lojas Case IH colocam em exposição toda sua linha de produtos”

- Dirceu Duranti, gerente regional Case IH



Produtores de Passo Fundo (RS) checando os diferenciais das colheitadeiras Case IH

nistrada por consultores da Agroconsult. Também assistiram a explicações específicas sobre cada maquinário, com especialistas de cada produto da Case IH.

Dirceu Duranti, gerente Regional Case IH Mato Grosso, ressalta o grande momento pelo qual o Mato Grosso vem passando, com mais uma safra recorde e os preços mais altos de todos os tempos. “A Case IH planejou, pra abril e maio, mostrar na região de cada revenda todos os produtos que formam o portfólio da marca, do plantio à colheita, a mais completa de nossa história no Brasil. Tivemos o envolvimento de todas as áreas da fábrica, das quatro revendas do estado, Banco CNH e Consórcio Nacional Case IH para organizar e realizar o crédito, faturar e entregar aos clientes o sonho de possuir um produto Case IH. Os campos do MT ficaram ainda mais vermelhos com Case IH”, enaltece Dirceu.

Para a segunda etapa, nos meses de julho e agosto, o Rio Grande do Sul foi o foco do Dia de Bons Negócios, realizado nas cidades de Pelotas, Passo Fundo, Uruguaiana e Cachoeira do Sul com seus respectivos representantes: Cooplantio, Meta Agrícola, Agroser e Cassol Agrícola.

O estado gaúcho é uma das regiões do Brasil onde a Case IH mais vem ampliando sua representação, finalizando este ano com 17 lojas, sendo que até 2008 a marca tinha apenas uma concessionária.

Silvio Campos, Gerente Comercial Case IH para RS, destaca que o panorama no sul não é tão ruim como foi previsto. Segundo ele, o aumento das *commodities* em paralelo com o dólar possibilitou aos produtores minimizarem suas perdas. “O Rio Grande do Sul já estava com uma tendência de diminuição do plantio do arroz com troca pela soja, em regiões onde isto é possível, e agora com o novo cenário, essa tendência vai aumentar, principalmente com a negociação da safra futura”, finaliza Campos.

Fazendo um balanço geral do grande sucesso dos eventos, ambos os representantes da Case IH ressaltam que muitos dos clientes, tanto do Mato Grosso quanto do Rio Grande do Sul, que compraram produtos no Dia de Bons Negócios, hoje já estão preparando solo com os tratores e colhendo milho de segunda safra com as Axiais.



Farmall 1947 é a primeira peça do Museu da Agrishow

A concessionária Tracan da Case IH, com lojas em São Paulo e Minas Gerais, realizou a doação de um trator Farmall 1947 para o Museu de Máquinas da Agrishow. A máquina, totalmente recuperada, foi originalmente importada pela empresa TMA, que integra o grupo Tracan e, a partir do próximo ano, poderá ser vista no museu que será instalado no recinto onde a Agrishow é realizada, em Ribeirão Preto, interior de São Paulo. A ideia é criar um espaço que retrate a evolução da agricultura brasileira através de máquinas e implementos utilizados no campo ao longo dos anos.

Case IH recebe prêmio Top of Mind da Revista Rural

O Key Account de cana da Case IH, Leonardo Barbieri, recebeu no último dia 5 de julho, o prêmio Top of Mind promovido pela revista Rural na categoria “Colhedoras de Cana”. O prêmio, que existe há 15 anos, mede a força das marcas do mercado agrícola brasileiro e avalia o trabalho realizado pelas companhias que atuam no setor. Nesta edição 2012, 46 categorias compõem a lista das empresas premiadas, que vão desde o segmento da saúde animal a maquinários agrícolas.

A Case IH venceu a categoria pela quinta vez consecutiva, com 24,45% das respostas dos 1.180 entrevistados, sendo 649 agricultores e 531 pecuaristas. A pesquisa foi realizada entre os dias 26 de março a 4 de abril, por uma equipe de telemarketing especializado.



AGROFITO: DEMONSTRAÇÃO COM A COLHEDORA MODULE 635

A Agrofito Case realizou, entre os dias 17 e 18 de julho, uma demonstração de colheita de algodão com Module 635 na fazenda Três Irmãos, que faz parte do Grupo Monte Alegre – onde também foi feita a entrega simbólica da chave da colhedora. A propriedade fica situada na cidade de Primavera do Leste (MT), 120 km ao norte de Rondonópolis e pertence aos irmãos

Acidemando de Moraes Carvalho, Ricardo de Moraes Carvalho e Leonardo de Moraes Carvalho.

O evento foi desenvolvido pelo departamento comercial da Agrofito Case com o intuito de demonstrar, na prática, a eficiência da colhedora, que colhe e prensa o algodão em fardos quadrados, prontos para serem beneficiados na algodoeira.



Crescimento da rede Case IH continua em ritmo forte no Brasil

A rede de concessionários Case IH continua com seu processo de expansão a todo vapor. De junho até agora, sete novas lojas foram inauguradas no Brasil e outras duas que estão sendo homologadas ainda neste mês de agosto.

Entre as lojas inauguradas recentemente, a DHL em Sorocaba com investimento de mais de R\$1 milhão e área construída de quase 4 mil m², já está atendendo os produtores rurais da região. Carlos Cesar Alves diretor da DHL Case IH destaca a importância da região. “Sabemos que estamos em uma das mais variadas áreas produtivas do Brasil e vamos atender produtores de grãos, cana-de-açúcar, horti e fruticulturas; a parceria com a Case IH é perfeita, garantindo toda tecnologia alinhada à melhor assistência técnica”, destaca Carlos.

Além da DHL, a Case IH inaugurou, nos últimos três meses, cinco novas lojas da Cooplantio, nos municípios gaúchos de Pelotas, Camaquã, Santa Maria, São Gabriel e Eldorado do Sul, além de mais uma filial do grupo Maxum em Rosário (BA). Ainda em agosto serão homologadas as revendas Uniggel, no município de Palmas, no Tocantins e mais uma filial do grupo Agritex, no município de Gaúcha do Norte, no Mato Grosso.

Araguaia participa do ENTEC 2012

A concessionária Araguaia Agrícola, representante da Case IH em Lucas do Rio Verde (MT), participou do Encontro Nacional de Tecnologias de Safras 2012 (ENTEC), realizado todos os anos no mês de maio com o objetivo de oferecer uma oportunidade de atualização técnica e sobre as tendências produtivas, econômicas e legais da produção agrícola nacional. Além de oferecer espaço de debates e trocas de experiências, o ENTEC também abre espaço para a mostra de equipamentos para o setor.



CONCURSO NO FACEBOOK LEVA VENCEDOR PARA FÁBRICA DE SOROCABA

O concurso cultural “Estou preparado – mostre por que você está pronto para os desafios da agricultura brasileira” premiará seu vencedor com uma viagem para conhecer a fábrica da Case IH em Sorocaba, São Paulo. No ar desde julho, na fanpage da marca no Facebook (www.facebook.com/CaselhBrasil), o concurso é parte das homenagens da Case IH para o Dia do Agricultor. Durante um mês, usuários enviaram fotos que representam como estão preparados para os desafios da agricultura. Agora, é hora de angariar votos e concorrer ao grande prêmio. O resultado sai em setembro.

Acesse e vote:
www.facebook.com/CaselhBrasil



QUEM QUER MAIS QUER CASE IH. ESTEJA PREPARADO.

A Case IH é a marca referência mundial em produtos e serviços inovadores que combinam alta tecnologia com o máximo de eficiência em produtividade. A Case IH oferece soluções completas, com uma rede de concessionários altamente profissionalizada para atender os clientes na velocidade que eles precisam com a qualidade que eles merecem. Por isso, quem quer mais qualidade, mais respeito, mais reconhecimento e mais produtividade quer Case IH.



Demian Pabico



 @caseihbrasil  facebook.com/caseihbrasil
 Baixe o aplicativo **Case IH Brasil** na Apple Store

No seu concessionário.