



Ideal para condições extremas

Projetado para terrenos irregulares, novo
Patriot 250 Extreme garante mais potência e tração **18**

Investimento em capacitação
muda o cenário agrícola **6**

Conheça o pequeno fã da
marca no Mato Grosso do Sul **12**

Programa especial
aproxima fábrica e cliente **24**

Mais produção com tecnologia

Garantir desenvolvimento e inovação para um país que só vem apresentando crescimento em área e produtividade por hectare é o nosso compromisso. A Case IH tem o desafio de criar soluções para que o produtor aumente sua produtividade, com menos custo e gerando, assim, mais lucro.

Lançamos o conceito Efficient Power, ou Potência Eficiente. Na prática, é um conjunto de soluções tecnológicas desenvolvidas para que o produtor alcance o melhor rendimento energético de suas máquinas. Em alguns casos, os equipamentos chegam a gerar 30% de economia em combustível, como ocorre com os pulverizadores.

A Case IH consolida sua presença nos campos brasileiros aumentando a gama de produtos através dos lançamentos, feitos sempre a partir das demandas dos agricultores e empresários rurais. Registramos crescimento na comercialização de máquinas maiores e mais tecnológicas, sempre com eficiência, competência e qualidade. E o desafio desse ano é seguir evoluindo.

Sei que a marca vai continuar se destacando no mercado agrícola e, principalmente, potencializando sua presença, porque oferece a solução completa para o campo, trabalhamos todos os dias pensando em como melhorar e fomentar as atividades do agronegócio.

“Garantir desenvolvimento e inovação para um país que só vem apresentando crescimento em área e produtividade por hectare é o nosso compromisso”

Demos início ao ano com esta edição da revista, que traz justamente o pulverizador Patriot 250 Extreme com sistema de tração independente e redução de consumo de combustível, conforme citado acima. É um lançamento que chega para atender os produtores mais exigentes.

Para nos posicionarmos sempre à frente no mercado, aprimorando nossa tecnologia e apoiando soluções futuras para o agronegócio, seguiremos mantendo parcerias com diversos institutos de pesquisas e universidades, saiba um pouco mais nas próximas páginas.

Outro destaque dessa edição é o programa de visitas implantado na fábrica de Sorocaba. Queremos que você, cliente, esteja cada dia mais próximo de nós.

A Case IH oferece a melhor tecnologia em máquinas e implementos agrícolas e está com grande expectativa para 2015. Desejamos que você produtor, obtenha máxima rentabilidade em sua propriedade.

Boa leitura.

Mirco Romagnoli,
Vice-Presidente para
América Latina




NOVIDADE EM 2015

A Case IH inicia o ano com uma mudança estratégica dentro do corpo diretivo da marca. Christian Gonzalez assume o cargo de diretor de Marketing para a América Latina. Com mais de 15 anos de experiência na CNH Industrial e Grupo Fiat, Gonzalez já atuou em diferentes ramos da indústria automobilística e de bens de capital, como automóveis, caminhões, ônibus e máquinas agrícolas.



EXPEDIENTE

FarmForum

CASE IH
AGRICULTURE

ANO 13 :: NÚMERO 45

Farm Forum é uma publicação da Case IH Latin America distribuída gratuitamente. A reprodução das reportagens é autorizada, desde que citada a fonte. Todos os direitos autorais 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: 13.422-020, 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, Christian Gonzalez, Cassia Alves, Renato Parizzi, Leonardo Werner e Jorge Görgen. Jornalista Responsável: Jorge Görgen (SC-00423-JP). Editora-executiva: Elaine Prada. Redação: Ana Paula Scorsin, Cássia Maffei, Elaine Prada, Henrique Netzlaff, Lívia Pulchério e Renata Jorge Campos. Fotos: Alberto Gonzaga, Alexandre Lombardi, Ana Paula Scorsin, Bruno Jacó, Célio Messias, Gerardo Lazzari e Valterci Santos. Diagramação: Raro de Oliveira e Simon Taylor | CtrIS Comunicação (www.ctriscomunicacao.com.br). Revisão: Toda Letra. CTP e Impressão: Corgraf.

Escreva para a Revista Farm Forum: Rua Simão Bolívar, 1653 – Curitiba (PR) CEP 80040-140, Telefone (41) 3018-3377 ou pelo e-mail: pg1@pg1com.com.

A NOVA CARA DO PAÍS

Expansão agrícola redesenha o mapa brasileiro

POR :: Lívia Pulchério

Nos últimos 40 anos a produção de grãos brasileira se deslocou do Sul para o Centro-Oeste. Outras mudanças também ocorreram em diversos pontos do país. Regiões antes pouco conhecidas estão se tornando símbolo de desenvolvimento em decorrência da expansão agrícola.

De acordo com a Conab (Companhia Nacional de Abastecimento), nos anos de 1970, o Brasil produzia quase 10 milhões de toneladas de soja, e somente o Rio Grande do Sul, onde o grão começou a ser cultivado em grande escala, era responsável por mais da metade de toda a produção nacional. Hoje, os números da safra 2014/15 surpreendem. Mostram que os produtores devem colher quase 96 milhões de toneladas da oleaginosa, e somente Mato Grosso deve produzir quase 30% disso e o Rio Grande do Sul menos que 15%. Metade da safra nova foi semeada em solos do Centro-Oeste.

E não é preciso voltar muito para se dar conta disso. Há dez anos, a região conhecida hoje como MATOPIBA, que agrega o cerrado do Maranhão, Tocantins, Piauí e da Bahia, colhia 4 milhões de toneladas de soja e na safra atual deve

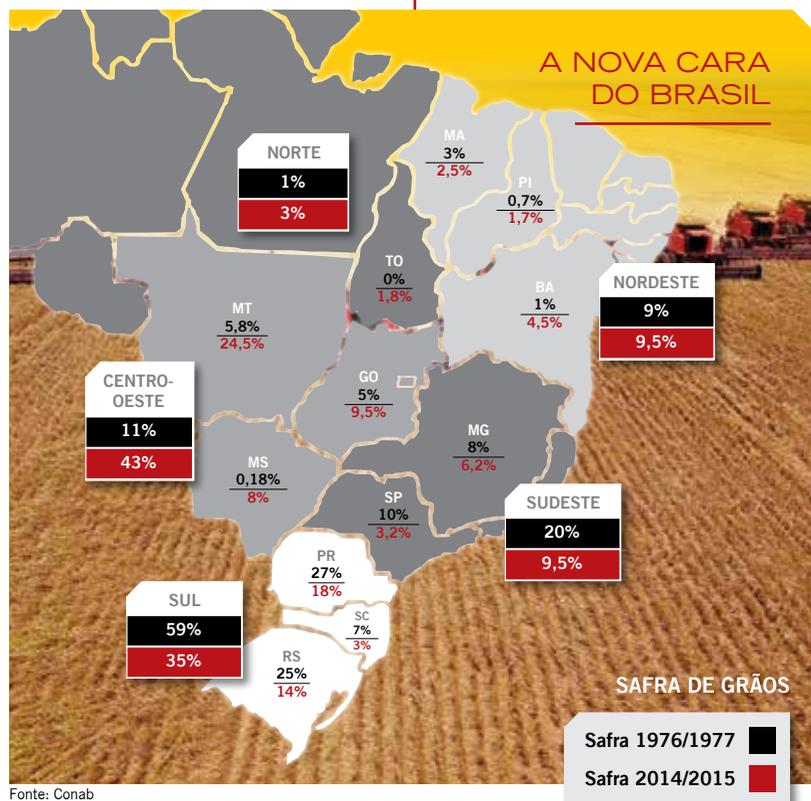
colher mais de 10 milhões de toneladas. A região é considerada a nova fronteira agrícola, por conta das terras mais baratas e pela proximidade com as rotas de exportação, entre outros motivos.

Os dados mostram que, pelo menos no caso da soja, a **migração**

aponta para as regiões mais ao norte. Mas, assim como a oleaginosa, o milho e o algodão também migraram para o Centro-Oeste. Quase quarenta anos atrás, o Sul do país detinha 59% da produção nacional de grãos, o Sudeste 20% e o Centro-Oeste 11%. Atualmente esses números passaram para 35%, 9,5% e 43%, respectivamente.

Os produtores contaram com ajuda de investimentos em pesquisas na região do cerrado, que resultaram em sementes de ciclo mais curto, por conta do período reduzido de chuvas; máquinas mais potentes, capazes de colher mais em um período menor, já que há duas safras anuais; fertilizantes melhores, pois o solo não é fértil como o do Sul. Em muitos outros casos também houve mudança de área.

O Brasil tem tudo para continuar crescendo e desenvolvendo-se como nunca antes e o agricultor brasileiro conhece o potencial de suas terras.



HOTSITE CONTA A HISTÓRIA DO FARMALL

Endereço eletrônico interativo é criado para celebrar máquina presente há quase um século no mercado

POR :: Cássia Maffei e Livia Pulchério

Os tratores Farmall são referência em versatilidade. Atendem diversos tipos de público, como produtores de grãos, cana-de-açúcar, café, frutas e pecuaristas. A grande variedade de modelos também garante a presença das máquinas em propriedades de diferentes tamanhos.

Há quase um século no mercado, eles acompanharam a evolução do segmento agrícola. A nova geração é mais econômica, segura, confortável e com ampla visibilidade, aumen-

tando o desempenho do condutor, o que resulta em melhor produtividade no campo. As novas opções de motores proporcionam um ganho real em qualquer operação agrícola, além das melhorias no sistema de freios de alta eficiência e no sistema hidráulico bem dimensionado.

A marca também se preocupa em produzir máquinas com design cada vez mais moderno. “O sucesso dos tratores Farmall é saber acompanhar as transformações e necessidades do mercado, sem perder a



“Fiquei impressionado com a força e a capacidade dessa máquina em realizar grandes serviços”

Idalino Dall Beello,
cultiva soja, milho e aveia

essência do produto”, afirma Lauro Rezende, especialista de Produto da Case IH.

Os tradicionais modelos 60, 80 e 95, de baixa potência, inspiraram a criação da série A, de média potência. Desde 2014 a família Farmall conta com os tratores 110A, 120A e 130A, voltados para os profissionais que buscam maquinários que demandam mais força.

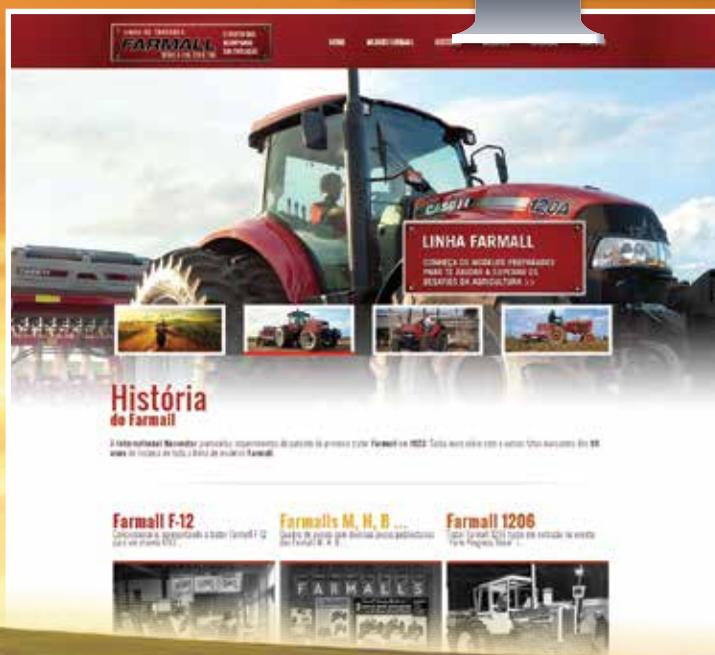
NOVIDADE DIGITAL

Os tratores da linha Farmall são clássicos das lavouras ao redor do mundo. Os seus mais de 90 anos de histórias inspiraram a criação de um Hotsite especial.

Cássia Alves, Brand Communication da Case IH, comenta que faltava algo para valorizar ainda mais toda a história do trator. “No site, os produtores podem ter informações importantes sobre os modelos atuais e conhecer mais sobre a tradição e todos os anos de desenvolvimento dessa linha, além de histórias de outros produtores e clientes da marca, com os quais poderão inclusive se identificar”, explica.

Versátil como o trator, o site não é apenas para os adultos. A criança também pode se divertir enquanto descobre mais sobre a clássica

máquina. Na aba diversão, as crianças escolhem entre desenhos para colorir, molduras para fotos e também modelos para imprimir, montar e brincar, o que, segundo Cássia, aproxima as crianças não apenas dos tratores, mas também da agricultura. “É um modo diferente e lúdico de interagir com as fazendas”, completa.



“Hoje trabalhamos cerca de 10h a 12h por dia e o Farmall me dá a agilidade, a economia e o conforto que preciso”

Flávio Cesar Bruno, cultiva soja e milho e também trabalha com gado de leite

TREINAMENTOS PARA EVOLUIR COM O MERCADO

**Operadores de máquinas
agrícolas recebem capacitação e
transformam o cenário da colheita**

POR :: Renata Jorge Campos

Com o processo de mecanização agrícola na colheita de cana-de-açúcar e a consequente queda da colheita manual, o mercado percebeu a necessidade de treinar profissionais para o manuseio das máquinas.

De acordo com dados levantados pela União da Indústria de Cana-de-açúcar (Unica), o estado de São Paulo possui 89% das lavouras realizando a colheita mecanizada. Nesse cenário, a Case IH investiu na tecnologia de suas máquinas e passou também a oferecer ao setor treinamentos para capacitar os operadores.

A partir de parcerias realizadas com diferentes instituições ligadas ao segmento e com diversos estados do país, a marca já formou mais de **11 mil operadores**.

Em Pereira Barreto, interior de São Paulo, a Usina Santa Adélia foi uma das que investiu na qualificação de sua equipe. Lá, a colheita da cana nos 40 mil hectares plantados é feita com 15 colhedoras A8800. Em 2014, os 40 profissionais que trabalham na usina receberam dois treinamentos concedidos pela Case IH.

Milton Cesar, responsável pela coordenação dos treinamentos em Santa Adélia, tem 25 anos de experiência no setor e está satisfeito com os resultados obtidos. “Vale a pena investir na formação dos operadores. Temos grandes retornos, como qualidade do serviço realizado e consequente geração de economia”, explica.

Para o monitor de operadores da Usina, Edvaldo Dias, que há sete anos trabalha com máquinas Case IH, a marca forneceu um treinamento de qualidade, atendeu às expectativas e esclareceu dúvidas. “Foi tudo dentro do esperado e o pessoal foi muito atencioso”, conta. “Os funcionários foram orientados sobre a operação, a máquina e a tecnologia”, afirma, destacando ainda o bom desenvolvimento dos profissionais e o aumento na produtividade após a realização dos treinamentos.

João Carlos Gonçalves é prova de que esse investimento gera bons resultados. Natural de Sud Mennucci, 29 km distante de Pereira Barreto, o operador trabalha no setor há 13 anos e vivenciou de perto a transição da

colheita manual para a mecanizada. “Não tem nem como comparar. Com a máquina, nossas condições de trabalho são muito melhores e a A8800 é excepcional, é prático e fácil trabalhar com ela, que tem mais de 95% de precisão, ou seja, uma margem mínima de erro”, comenta, elogiando ainda a qualidade do serviço, a segurança e o conforto na cabine com ar-condicionado e frigobar.

“Foi uma boa aprendizagem, consegui tirar dúvidas e manusear bem a máquina. Além disso elevamos nossa renda, porque melhoramos a qualidade do serviço e aumentamos a produtividade”, destaca João. Para ele, passar a trabalhar na colheita mecanizada foi uma boa mudança em sua vida e o treinamento uma ótima escola.

OUTROS PROGRAMAS

► A Case IH é a marca que mais investe em capacitação, além dos projetos citados. Conheça outros programas:

WEB UNIVERSITY:

É uma plataforma online que disponibiliza relatórios detalhados contendo desde números individuais até indicadores nacionais da marca. Com base nessas ferramentas, os profissionais podem direcionar ações de incentivo, melhorar seus atendimentos e, conseqüentemente, o desempenho do setor.

CENTROS DE TREINAMENTOS:

Localizados em Piracicaba (SP) e Quatro Barras (PR), são espaços planejados para preparar a mão de obra da rede de concessionários.



“Aumentamos nossa renda, porque melhoramos a qualidade do serviço, e elevamos a produtividade”

João Carlos Gonçalves,
operador

“Vale a pena investir na formação dos operadores. Temos grandes retornos, como qualidade do serviço realizado e economia”

Milton Cesar, responsável pela realização e coordenação dos treinamentos na usina Santa Adélia



APRENDIZAGEM ITINERANTE

CANA

Em parceria com o SENAI-SP, a Case IH também realiza treinamentos com a Escola Móvel, uma **estrutura volante** equipada com os simuladores da marca para colheita de cana.

Esse é o primeiro e único projeto do gênero no mundo e capacita ex-cortadores de cana e outros profissionais da comunidade agrícola.

“Com esse projeto temos por objetivo multiplicar o conhecimento na demanda exponencial de mão de obra qualificada para o setor sucroenergético e atender a necessidade social de requalificação da força de trabalho dos cortadores de cana queimada” explica Edgardo Legar, idealizador do projeto e responsável de treinamento de clientes da Case IH para América Latina.

A sala de aula da Escola Móvel é montada em um caminhão equipado com três simuladores das tradicionais colhedoras A8800. Eles reproduzem os comandos exatamente como acontece em uma colhedora.

O programa tem carga horária de 80 horas e a unidade móvel tem capacidade para atender até 12 alunos por turma.

GRÃOS

Para o setor de grãos a marca trabalha com o projeto Evolução em Campo, que fornece cursos operacionais e técnicos dos equipamentos da linha de colheitadeiras de grãos Axial-Flow e dos tratores da linha Magnum. Entre aulas de física e eletrônica, a programação dos treinamentos conta com turmas de até 20 alunos, carga horária de 24 horas para operadores e 40 horas para treinamento técnico.

Além desses projetos a Case IH realiza, em Mato Grosso, um curso gratuito de operação de máquinas agrícolas, por meio do **Projeto Rural**, uma parceria com o Estado, que visa principalmente a geração de empregos. Em conjunto com a rede de concessionários, a marca cria a logística e cede os equipamentos para a realização dos cursos.

Em 2013, foram atendidos dez municípios, qualificando 925 trabalhadores. E em 2014 o número de trabalhadores atendidos chegou a 1.200.

MÉDIA POTÊNCIA, MÁXIMA TECNOLOGIA

**Produção nacional da linha Puma
conquista o campo**

POR :: Cristina Cassiano

Potência, tecnologia e conforto. O que mais o produtor rural pode querer de suas máquinas? É com estes benefícios que a linha Puma da Case IH, de tratores de média potência e fabricação totalmente nacional, conquistou os campos do Brasil.

Os modelos 140, 155, 170 e 185, de potências máximas de 144, 157, 167 e 182 cv, respectivamente (para os modelos com transmissão semi-powershift) são versáteis e garantem alto rendimento, tanto para o pequeno quanto para o grande agricultor.

O produtor **Tiaraju Caraça**, de Pontão (RS), utiliza o Puma 155 em sua lavoura para o cultivo de soja e aveia de inverno. Caraça confirma e enumera os diferenciais da linha. “Tenho esse modelo porque o custo dele em termos de combustível é muito baixo, é uma máqui-

na extremamente econômica; além disso a Case IH é reconhecida em todo o país, não tem erro”, comenta. Outra característica da marca destacada pelo agricultor está na “assistência técnica superior à da concorrência”, segundo ele.

Lauro Rezende, especialista de Marketing de Produto da Case IH, explica que 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”. A linha completa uma importante faixa de máquinas de média potência e com tecnologias até então disponíveis somente nos equipamentos de alta gama.

Os tratores Puma são equipados com motores Case IH, capacidade para 6,75 litros, disponível em suas duas versões de propulsor: eletrônico para transmissão semi-powershift e mecânica para transmissão sincronizada. Nas duas versões, as motorizações destacam-se em aplicações pesadas como plantio e preparo de solo, gradeamento e subsolagem, sem perder rendimento. Outro destaque é o eixo dianteiro reforçado, ide-

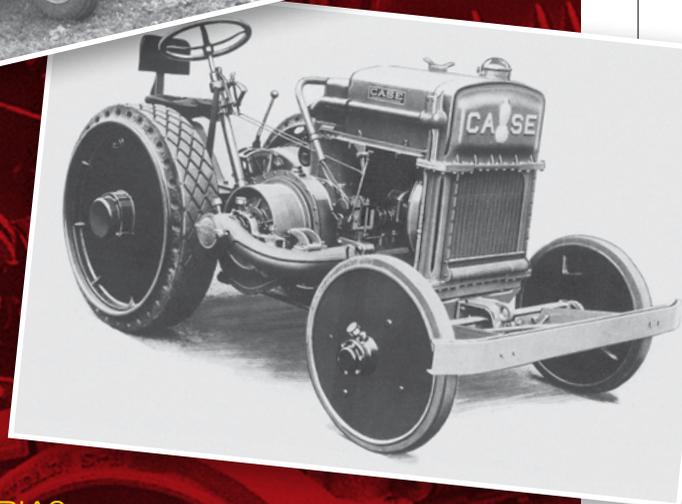




“Tenho esse modelo porque o custo dele em termos de combustível é muito baixo, é uma máquina extremamente econômica; além disso a Case IH é reconhecida em todo o país, não tem erro”

Tiaraju Caraça, cliente no Rio Grande do Sul

SAIBA MAIS



VOCÊ SABIA?

► Com o início da produção nacional de máquinas agrícolas, em 1965, retomou-se com mais seriedade o ensaio de tratores e fiscalização da qualidade do equipamento depois que saiam das fábricas. Esses ensaios eram feitos no Genea (Centro Nacional de Engenharia Agrícola), que foi considerado o melhor centro de equipamentos agrícolas da América do Sul.

VOCÊ SABIA?

► Os pneus agrícolas em geral usam água em seu interior. Como os tratores costumam rodar sobre terra fofa, eles precisam ter o maior peso possível para conseguir a aderência necessária. E a água auxilia para dar lastro aos pneus.

VOCÊ SABIA?

► Que o maior pneu de produção em série do mundo é feito nos Estados Unidos e mede 4,30 metros de altura, pesa 5,7 toneladas e é colocado em uma roda de aro 63"? Cada um custa cerca de 50.000 dólares. É usado em caminhões de mineração, monstros de até 650 toneladas e 6,5 metros de altura, que levam até 400 toneladas e têm motores de até 3600 cv.

O cenário agrícola nos próximos meses

POR :: Livia Pulchério



Diretor da Abag acredita que o próximo passo para o Brasil é aumentar a oferta, de maneira sustentável, com o apoio da classe média agrícola.

LUIZ CARLOS CORRÊA CARVALHO, presidente da Associação Brasileira do Agronegócio (Abag), e diretor conselheiro da União da Indústria de Cana-de-Açúcar (Unica), afirma que o Brasil precisa de uma classe média agrícola fortalecida e ressalta a necessidade de investimento em logística e acordos comerciais internacionais. Caio Carvalho, como é conhecido, destaca também a superioridade brasileira em tecnologia de campo e fala sobre os setores de grãos e cana-de-açúcar.

QUAL É O NOVO CENÁRIO QUE SE FORMA PARA O AGRONEGÓCIO BRASILEIRO, TENDO EM VISTA A ATUAL SITUAÇÃO ECONÔMICA DO PAÍS?

O agronegócio vem, nos últimos anos, mostrando uma mudança importante de comportamento, reduzindo a dependência de financiamentos profissionais, que tem viabilizado o crescimento do setor. Os grandes problemas, portanto, estão na logística e na infraestrutura, que de fato são

“ladrões de renda”. Nós acreditamos que o setor continua no mesmo ritmo, mas com tendências de mudança importantes que vão depender muito do governo, não no curto, mas no médio prazo. Dar linhas de crédito, financiamento — seja da forma que for, desde que aconteça — para as pequenas e médias empresas agrícolas, principalmente na grande área do cerrado brasileiro, através do programa de Agricultura de Baixo Carbono, ou integração lavoura-pecuária-floresta. Temos mecanismos que não só

aumentarão muito a oferta, como o farão de maneira sustentável. Eu acho que esse é o caminho inevitável.

É JUSTAMENTE O QUE A MINISTRA KÁTIA ABREU PROPÕE: AMPLIAR, EM ATÉ 50% A CLASSE MÉDIA AGRÍCOLA BRASILEIRA. O QUE ISSO IMPLICA PARA O SETOR?

Ela quis dizer que pretende dar peso à classe, que ainda não foi bem servida do ponto de vista de financiamento.

Eu acho que é uma ação realmente muito importante e o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) precisa fazê-la, entendendo que isso resulta em maior receita aos produtores, mas que depende de tecnologia, que depende de recursos, gente qualificada. As cooperativas brasileiras são, na minha opinião, o grande caminho. Se a Ministra puder apoiar, de alguma forma muito veemente o cooperativismo, até em estados que não possuem nenhuma cooperativa, como Rondônia; se as médias propriedades efetivarem a sua realidade de área em produção, o Brasil dá outro grande salto.

E PARA QUE ISSO ACONTEÇA, ALÉM DE POLÍTICAS DE CRÉDITO, O QUE MAIS DEVE MUDAR?

Estamos em uma encruzilhada, temos uma porção de coisas pra fazer. Estimular esse pessoal todo a produzir, desde que apoiados por uma logística pra viabilizar essa abertura. Inclusive negociar com outros países que possam importar produto brasileiro. Acordos comerciais com países ricos que atualmente o Brasil não possui, assim como outros países. O Brasil ficou parado nos últimos anos e hoje talvez seja o que tem o menor número de acordos comerciais.

MAS A INSTABILIDADE DO ATUAL CENÁRIO POLÍTICO E ECONÔMICO BRASILEIRO TRANSMITE CONFIANÇA AO MERCADO EXTERNO PARA QUE NOVOS ACORDOS SEJAM ESTABELECIDOS COM O BRASIL?

Eu creio que sim. Temos que olhar o outro lado da crise toda vez que ela acontece. As oportunidades que surgem. A Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO) disse que até 2050 o Brasil será responsável por 40% do crescimento na produção mundial de alimentos. Então o Brasil já foi eleito. Hoje depende muito mais de fazermos esses

“O Brasil é líder mundial em relação à tecnologia agrícola. Desenvolveu sua própria tecnologia e tem grande potencial de ampliar o mercado, como na África, regiões da China, Indonésia, etc.”

acordos e não ficarmos “amarrados” em algumas questões que de alguma forma são ideológicas, ligadas, por exemplo, ao Mercosul.

COM RELAÇÃO À TECNOLOGIA APLICADA NO CAMPO, PODEMOS NOS CONSIDERAR COMPETITIVOS EM RELAÇÃO ÀS OUTRAS POTÊNCIAS AGRÍCOLAS?

O Brasil é líder mundial em relação à tecnologia agrícola. Todos os outros países dos trópicos tenderam a fazer uma adaptação da tecnologia do mundo rico, dos países mais frios. O Brasil desenvolveu sua própria tecnologia e tem grande potencial de ampliar o mercado, como na África, regiões da China, Indonésia, etc. Não tenho dúvida disso. Mas o Brasil tem que estar aberto a isso.

O SETOR SUCROALCOOLEIRO VEM ENFRENTANDO ALGUNS DESAFIOS. QUAL O SENTIMENTO DO MERCADO? A TENDÊNCIA A CURTO E MÉDIO PRAZO?

Devemos ter em mente duas coisas importantes. Primeiro: olhar a cadeia produtiva. O setor só vai à frente quando o bem de capital, a produção agrícola, a indústria, distribuição de serviços, tudo esteja de alguma forma em equilíbrio. Nós estamos vivendo um certo desequilíbrio, que começou com a estagnação do setor a partir

da crise de 2008/2009, e se acentuou nos últimos anos com a política interna do congelamento de preços de gasolina da Petrobrás. A soma dessas duas coisas, mais o clima adverso nos últimos anos, acabou estagnando a oferta e trazendo um endividamento muito forte ao mercado. Se você fizer um raio-x do setor, vai ver um endividamento muito alto na cadeia produtiva, um elo de ganho de capital indo muito mal, muitas unidades fechadas com tecnologia nacional de ponta e outras em recuperação judicial, caracterizando uma dificuldade de recuperação. Essa é a imagem de hoje. As discussões que estão ocorrendo com o novo governo na recuperação da política tributária, principalmente da Cide, já são uma primeira brisa favorável ao setor produtivo. Por isso é importante manter a expectativa otimista de crescimento a médio e longo prazo.

PARA O SETOR DE GRÃOS, EM SE TRATANDO DE PREÇOS, EM 2015 O FOCO DEVE SER O DÓLAR?

A seca de 2014 atrapalhou, trouxe um certo transtorno em relação à safriinha, mas acredito que a gente retome o ritmo de produção de 2014, acho que isso não muda. O problema é obviamente a recuperação de preços. Uns dizem que voltam e outros dizem que não. É claro que isso vai ter um peso na renda do setor. Como viemos de anos muito bons, temos condição de enfrentar esse ano de 2015. Acredito que em 2016 as coisas melhorem muito. Aliás não tenho dúvida, porque o produtor brasileiro acredita e trabalha muito para isso e o mundo inteiro acredita em nosso país.

“Se as médias proprietades efetivarem a sua realidade de área em produção, o Brasil dá outro grande salto”



Tratores Case IH, da fazenda para o quintal de casa. Na imagem Gerad Knibbe e seu filho Lucas

O DESBRAVADOR FRANCÊS

Conheça a história do produtor apaixonado pelo vermelho Case IH

POR :: Ana Paula Scorsin

Em 1981, Albert Knibbe deixa a pequena Chaumont, na França, e parte em busca de uma nova vida. Destino: Brasil. Mais exatamente a cidade de Maracaju, no interior do Mato Grosso do Sul. Na década de 80 a cidade propiciou a terra produtiva e a educação para os filhos que a família do agricultor procurava.

Entre os exploradores da “expedição vida nova” estava Gerad, um garoto com 8 anos de idade, filho de Albert, que mesmo em novas terras continuou a ajudar seu pai nas tarefas da fazenda e criou interesse pela sucessão no campo — que já vinha por três gerações.

Da chegada à partida para novas aventuras, Gerad precisou se adaptar à nova terra, à nova língua e aos novos costumes. A parada seguinte foi em Maringá, no Paraná, onde estudou o primeiro grau em um internato. Mas a saudade do campo falou mais alto e, saindo de lá, foi para Castro, no mesmo estado, estudar em uma escola agrícola.

O novo tecnólogo em agricultura não era mais um menino quando voltou para a propriedade dos pais, que agora cultivava algodão em Maracaju. Em 1997 a primeira máquina Case IH chega à fazenda: era uma Cotton Express 2155.

A plantação branca, com o tempo, mudou para o grão. E mudou de lugar também. Com o falecimento de seu pai, Gerad comprou outra propriedade de 700 hectares na mesma Maracaju. Hoje a fazenda se pinta de vermelho com a passagem das máquinas Case IH. São dois tratores Puma 195 e um pulverizador Patriot 350. A busca pelo melhor e pelo novo se reflete em alguns atos do produtor. Gerad foi um dos primeiros clientes a comprar um Puma importado no Brasil, na época em que não havia fabricação nacional dessa linha.

Agora a marca já foi convocada para novos desafios. Um antigo amigo da família, lá da época da França, quer que Gerad o ajude a tocar os negócios no Maranhão. Já está quase tudo certo para a nova aventura. Para encarar esse desafio, um companheiro já foi escolhido: a mais recente aquisição de Gerad foi um trator Magnum 340.



“Não será apenas pelas lembranças da infância que optará pela Case IH; Lucas faz parte da Geração Z, e a marca possui as principais características dessa geração – é tecnológica, atende aos clientes mais exigentes e pensa em economia de forma sustentável”

Jael Junior,
gerente da filial Agricase

“Estamos na torcida para que essa experiência no Maranhão dê certo, como tantas outras, e sabemos que as nossas máquinas estão dispostas a ajudar, trabalhando noite adentro e não nos deixando na mão quando mais se precisa delas”, afirma Gerad.



Lucas em sua “cama trator” cultivando sonhos

PEQUENO FÃ

“Sabe quando o trator anda sozinho, filho? Isso é agricultura de precisão”. É desse modo que Gerad Knibbe mostra a seu filho Lucas, de 5 anos, as curiosidades do dia a dia no campo.

“O amor pela terra vem de família, fazemos de tudo para ele nos seguir”, comenta o pai. Para incentivar os futuros passos do filho, Gerad pediu para um marceneiro confeccionar uma cama em formato de trator. “A gente gosta muito da marca, eu fiz a cama da Case IH para ele e sei que ele a curte de verdade”, acrescenta.

É um quarto que cultiva sonhos. Lucas, quando está brincando em sua “cama trator”, puxa implementos, faz a miniatura de pulverizador voar, chama o concessionário para fazer manutenção de suas máquinas e colhe o que a imaginação planta.

Jael Junior, gerente da filial Agricase de Maracaju, diz que vê o menino brincando com uma colheitadeira, com um trator, com um pulverizador e sabe que assim vai começar a seguir os passos do pai.

“Lucas faz parte da Geração Z, e a marca possui as principais características dessa geração – é tecnológica, atende aos clientes mais exigentes e pensa em economia de forma sustentável”, conclui Júnior.

Ainda é cedo para saber qual profissão o pequeno irá seguir, mas fazendeiro já está entre as opções.

“O amor pela terra vem de família”

Gerad Knibbe,
cliente no Mato Grosso do Sul



HORA DE INVESTIR COM SEGURANÇA

Credibilidade e agilidade na compra de máquinas e equipamentos agrícolas

POR :: Cristina Cassiano

O governo federal divulgou, nos últimos dias de 2014, as novas taxas do Programa de Sustentação do Investimento (PSI) para financiamento de máquinas,

equipamentos e caminhões. “A medida provisória publicada em dezembro reduz o volume de recursos do PSI e o percentual do bem a ser financiado, além de aumentar os juros”, explica o diretor Comercial do Banco CNH Industrial, Jucivaldo Feitosa. “São ações em linha com o ajuste das

DIFERENCIAL DO BANCO DA FÁBRICA

■ “Neste momento qualquer investimento deve ser planejado minuciosamente”, alerta Feitosa. “Como banco da fábrica podemos garantir ao produtor a agilidade que ele precisa, desde a aprovação do crédito até a liberação dos recursos, resultando na entrega mais rápida do equipamento”, afirma. “Trata-se de um banco com atuação totalmente focada e alinhada com toda a cadeia de negócios, passando pelo cliente, concessionário e fábrica e finalizando no BNDES, o que permite ao cliente antecipar o início de sua produção e ao concessionário, a chegada do recurso ao seu caixa”, completa Feitosa.

contas públicas anunciado pela nova equipe econômica e que inicialmente podem ‘assustar’ o produtor, mas as taxas continuam atraentes”, ressalta.

Os novos juros variam de acordo com a renda bruta anual de cada produtor. Até R\$ 90 milhões, a alta foi de 4,5% para 7% e, para renda superior a este montante, as taxas passaram de 6% para 9,5% ao ano. Por outro lado as taxas do Programa de Modernização da Frota de Tratores Agrícolas e Implementos Associados e Colheitadeiras (Moderfrota) permanecem 4,5% ao ano para o primeiro caso e 6% para os que faturam mais que os R\$ 90 milhões anuais.

A taxa de juros de custo, uma das principais preocupações dos produtores para este Plano Safra, ficou em 6,5%. O governo justificou o aumento de um ponto percentual comparando-o à Selic que foi elevada para 12,25%, isto é, ainda praticamente a metade dos juros do mercado em



Jucivaldo Feitosa, diretor Comercial do Banco CNH Industrial, na sede em Curitiba (PR)

PROCESSO DE REESTRUTURAÇÃO FORTALECE SINERGIA

Jucivaldo Feitosa, executivo com 25 anos de experiência no setor financeiro, assumiu a direção Comercial, de Marketing e de Seguros do Banco CNHI, que também passa a contar com novos Gerentes de Segmentos: **Marcio Contreras** para o setor Agrícola, **Carlos De Angelis** para máquinas de Construção e **Rubens Aquino** para o segmento de Veículos Comerciais.

Com isso, o Banco CNH Industrial conclui sua reestruturação, iniciada ao incorporar a carteira Iveco Capital, em janeiro de 2014. A instituição unificou o financiamento de máquinas e equipamentos de todas as marcas CNH Industrial, nos setores agrícola, de construção e de caminhões.

A sinergia das marcas garantiu no ano passado um desempenho similar ao do anterior, quando o mercado estava em alta. “O Banco CNHI foi beneficiado por essa unificação. O papel do banco de montadora é o de assegurar o crédito e dar suporte à rede”, afirma Feitosa.

geral. A Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP) também foi ampliada de 5,0% para 5,5%. Além disso, o Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDES) passa a financiar 70% do bem a ser adquirido.

“Diante desse cenário, para que a dinâmica de negócios seja mantida, é fundamental a criação de ações coordenadas entre os diferentes players do mercado, de forma a criar condições atraentes, segundo a perspectiva dos clientes que utilizam nossos produtos, ora buscando fontes alternativas de financiamento para complementar a condição não coberta pelo novo PSI, ora buscando condições de taxas que permitam aos produtores realizar os financiamentos em níveis aceitáveis, em termos de custos financeiros”, comenta Feitosa. “Será um ano bastante desafiador e o papel do banco de montadora será de grande protagonismo nesse contexto”, conclui o executivo.

ONE STOP SHOP

■ O conceito one stop shop, que assegura ao cliente a possibilidade de conhecer, comprar, financiar e fazer o seguro de máquinas e equipamentos em um só lugar — a concessionária da marca — é um dos grandes diferenciais do Banco CNH Industrial. Feitosa aponta como vantagens a entrega mais rápida do equipamento e a simplicidade em operar com um banco que não exige outras reciprocidades, como a compra de produtos — poupança, consórcio, título de capitalização etc. “Somos especialistas no segmento agrícola, conhecemos nosso cliente e suas necessidades”, conclui o executivo.

“Como banco da fábrica podemos garantir ao produtor a agilidade que ele precisa, desde a aprovação do crédito até a liberação dos recursos, resultando na entrega mais rápida do equipamento”

Jucivaldo Feitosa, diretor Comercial do Banco CNH Industrial



CASE IH
AGRICULTURE

Consórcio

0 8 0 0 7 7 1 8 1 0 1

www.consorcionacionalcase.com.br

VOCÊ PLANTA INVESTIMENTO E COLHE RESULTADOS.

**PODE SONHAR MAIS ALTO.
O CONSÓRCIO CASE IH
AJUDA VOCÊ A REALIZAR.**

CASE II
AGRICULTURE

Be Ready.



- Com 10% de recurso próprio, você pode retirar seu produto*
- Plano sem alteração no valor da parcela**
- Não possui taxa de fundo de reserva
- Menor taxa de administração do mercado
- Até 10 anos para pagar

*Condição de lance fixo: 20% de lance embutido, 10% de recurso próprio. O lance embutido é retratado do valor da carta de crédito. **Somente haverá alteração de valor em caso de reajuste do valor de tabela do bem. Fotos ilustrativas. Reservamo-nos o direito de corrigir qualquer erro gráfico. Não jogue este impresso em vas públicas, mantenha a cidade limpa.

PATRIOT 250 EXTREME GARANTE QUALIDADE ATÉ EM TERRENOS MAIS IRREGULARES

Novo pulverizador classe 2 possui exclusivo sistema de tração independente e tecnologias que geram até 30% de economia de combustível

POR :: Ana Paula Scorsin

A região sul do Brasil é conhecida por ter um terreno acidentado, íngreme, com uma topografia irregular. Mas isso não pode impedir bons resultados nas etapas de pulverização e tratamentos culturais. Neste tipo de terreno o grau de

inclinação determina a força necessária das máquinas. Por essa razão, o produtor deve optar por máquinas com motores mais potentes ou adaptados para situações extremas.

Pensando em atender esta demanda de mercado, a Case IH

desenvolveu o Patriot 250 Extreme. O novo modelo possui um motor mais potente, de 165 cv e um exclusivo sistema de tração independente, proporcionando mais segurança nas aplicações em campo.

Em demonstração realizada para clientes em Pato Branco (PR),



o Patriot 250 superou os 1100 metros de altitude da cidade e realizou os trabalhos com tranquilidade. Para o supervisor de vendas da concessionária Grandcase, Mawcon Benedet, a máquina foi além das expectativas. “O desempenho do pulverizador surpreendeu, vai atender bem as demandas da região”, afirma Benedet.

Alberto Maza, especialista de Marketing de Produto, ressalta que um dos grandes diferenciais dos últimos lançamentos é a economia. “A linha de pulverizadores projetada para seguir o conceito Efficient Power, tem tecnologia embarcada que gera uma redução de consumo de combustível de até 30%” afirma. Segundo o especialista, a cada mil hectares os pulverizadores Patriot 250 Extreme podem consumir até 177 litros menos de diesel por aplicação, em comparação com outros modelos do mercado.

Reduzir os custos de produção é fundamental dentro do planejamento e desenvolvimento da agricultura moderna. “O novo pulverizador atende uma demanda crescente de mercado, de equipamentos de média potência com alta tecnologia embarcada, gerando resultados e economia, seja no consumo de combustível, produtividade ou longevidade dos sistemas e manutenção”, afirma Mirco Romagnoli, vice-presidente da Case IH para a América Latina.

Equipado com tanques de 2.500 litros e barras de 24 ou 27 metros, o Patriot 250 Extreme possui como diferencial o sistema de Auxílio da **Tração Independente**, que



foi projetado para auxiliar em situações adversas, como a passagem por curva de nível. O conjunto de tração inteligente regula o fluxo de óleo nas quatro rodas. “Com o acionamento do pedal de bloqueio, o sistema divide a vazão de óleo em quatro fluxos independentes e faz com que as rodas trabalhem individualmente, con-

“O novo pulverizador atende uma demanda crescente de mercado”

Mirco Romagnoli, Vice-Presidente da Case IH para a América Latina

TRAÇÃO INDEPENDENTE

Diferentemente dos sistemas convencionais que direcionam o fluxo de óleo em X (figura 1), a tração independente distribui o fluxo de óleo de forma igualitária (figura 2), evitando que a potência chegue a apenas um ponto específico, caso

uma das rodas perca o contato com o solo. Esta inovação gera ainda mais potência, tração e economia de combustível.

Figura 1



Figura 2



centrando, de forma automática, a potência adequada para superar os obstáculos”, explica Maza.

Totalmente desenvolvida para as condições de trabalho nacionais, toda a linha de pulverizadores Patriot Case IH vem com piloto automático de fábrica e corte automático de seção, tecnologia **AFS** de Agricultura de Precisão, sistema de amortecimento, suspensão hidráulica ativa, além do revolucionário acionamento Autoboost, que garante estabilidade vertical e ajuste automático de altura das barras. Juntos, estes recursos permitem aos operadores entrar em campo mais cedo para atender as janelas cada vez mais curtas de aplicação, tendo a possibilidade de lidar com as condições adversas no terreno e economizando combustível em qualquer situação.

● **MONITOR E BARRA DE LUZ - AFS PRO 700**

Controle do pulverizador e funções de agricultura de precisão em um único monitor - AFS Pro 700. É uma das maiores telas touch screen do mercado, possui interface única para a agricultura de precisão e controle da máquina.

● **PILOTO AUTOMÁTICO - AFS GUIDE**

Tem como principal função, além do direcionamento automático do equipamento, a melhora da qualidade da aplicação, redução de falhas e sobreposição, pisoteio na cultura além do aumento da eficiência da operação.

● **CORTE AUTOMÁTICO DE SEÇÃO - AFS CONTROL**

O computador de bordo atua na identificação das áreas que já foram pulverizadas, de forma automática e independente. O sistema fecha e abre os bicos, quando necessário, visando a aplicação correta e econômica dos produtos.

“O novo Patriot 250 Extreme vai dar uma tranquilidade imensa no campo. A gente fazia o trabalho com um pulverizador pequeno, mas agora com esse novo modelo o processo será otimizado”

Irineu Paulus, produtor gaúcho

PATRIOT EM DETALHES

DESIGN

▶ O design é uma das principais características do alto desempenho da linha de pulverizadores Patriot. Com o motor Case IH FPT, localizado na parte traseira da máquina, a cabine na parte frontal e o tanque de produto centralizado, os equipamentos disponibilizam uma ótima distribuição de peso (50% nas rodas dianteiras e 50% nas rodas traseiras) e uma excelente estabilidade, além de acarretar uma menor compactação do solo.

TANQUE DE ÁGUA LIMPA

▶ Capacidade para 280 litros.

TANQUE DE PRODUTO

▶ Capacidade para 2.500 litros, nível de marcação visível ao operador e sistema de agitação acionado na cabine.

MOTOR 165CV

▶ Equipado com um motor Case IH FPT de 165cv, 4 cilindros, sistema Common Rail de injeção e Turbo Intercooler.

AUTOBOOST

▶ Sensor ultrassom que ajusta automaticamente a altura da barra.

AUTOCENTER

▶ Sensor magnético, garante a centralização da barra a 90° com a máquina.

ALTURA DO CHASSI

▶ 1,70 m

MOTOR HIDRÁULICO

▶ Transmissão hidráulica 4x4. Bloqueio de tração cruzado ou individual (opcional).

SUSPENSÃO ATIVA

▶ Maior tração nas arrancadas, reduz o desgaste dos componentes e aumenta o desempenho da máquina.

VÃO LIVRE ▶ 1,60 m

ABERTURA E FECHAMENTO AUTOMÁTICO DAS BARRAS - EZ-FOLD

▶ Moderno sistema que permite que o operador, pressionando apenas um botão, realize a abertura e o fechamento das barras de pulverização, garantindo agilidade.



Museu da Cana-de-Açúcar

Reforma e restauração no Engenho Central de Piracicaba é concluída em projeto apoiado pela Case IH

POR :: Cristina Cassiano

O ditado popular diz que é impossível assobiar e chupar cana ao mesmo tempo. Sabe de onde veio essa expressão? Da história dos escravos da primeira fase do ciclo da cana-de-açúcar, que — reza a lenda — eram obrigados a assobiar para provar que não estavam consumindo o alimento enquanto realizavam a colheita nos engenhos.



Esta curiosidade mostra a importância da história do plantio da cana-de-açúcar na cultura brasileira. Passa pela economia, pela formação da sociedade, fundação de cidades, desbravamento de regiões e influencia até a língua e os costumes brasileiros.

Sabendo disso, a Case IH investiu na primeira fase do projeto do Museu da Cana-de-Açúcar em Piracicaba (SP) concluída em dezembro de 2014, com a reforma e restauração do galpão que abrigará eventos e exposições temporárias. A construção, de 1881, pertence ao Engenho Central da cidade, representante tanto do passado quanto do futuro do setor. O prédio se tornará um museu moderno, o primeiro de resgate de um dos mais importantes ciclos econômicos do país.

O Museu da Cana-de-Açúcar surgiu da parceria entre a Prefeitura do Município de Piracicaba, o Instituto Brasil Leitor (IBL) e o Instituto Brasileiro de Gestão Cultural (IBGC). A Case IH destaca-se como uma das principais apoiadoras do projeto. “É fundamental contar com uma marca mecenas como a Case IH”, comenta William Nacked, presidente do IBL. “Tivemos a preocupação de manter as características históricas do galpão. Estamos contentes de entregar a primeira parte de uma obra que se tornará um espaço pleno de atividades culturais e de negócios”, explica.

“O setor sucroalcooleiro é fonte de trabalho, desenvolvimento e crescimento da região onde



estamos inseridos e de muitas inovações tecnológicas na Case IH”, destaca a coordenadora de Sustentabilidade da CNH Industrial Erika Michalik.

Ao longo do processo de restauração, 55 crianças e jovens do projeto Pequeno Cidadão participaram de aulas semanais comandadas por Isabela Galvez, arquiteta e diretora técnica do IBGC e do IBL, responsáveis pelas obras. As atividades educativas incluíram aulas práticas e teóricas sobre elementos básicos do patrimônio histórico: preservação, restauro e memória. “Apoiar ações como a criação do museu demonstra o valor que a marca dá às conquistas desse segmento e permite reforçar sua importância para as futuras gerações”, conclui Michalik.

Devido ao processo de captação de recursos para cumprimento das diferentes etapas de entrega (estruturação, restauro e instalação), a inauguração completa deve ocorrer no segundo semestre de 2016.

“Apoiar ações como a criação do museu demonstra o valor que a marca dá às conquistas desse segmento e permite reforçar sua importância para as futuras gerações”

Erika Michalik, coordenadora de Sustentabilidade da CNH Industrial

MUITO ALÉM DAS MÁQUINAS

A importância de trabalhar no desenvolvimento tecnológico do agronegócio brasileiro

POR :: Ana Paula Scorsin

O desenvolvimento de tecnologias presentes nos equipamentos Case IH, mantém a marca sempre na vanguarda tecnológica; e como parte integrante no ciclo de desenvolvimento de produtos, a empresa estabelece parcerias com entidades acadêmicas e centros de pesquisa, favorecendo o uso eficiente dos equipamentos agrícolas, gerando medições de performance, aprimorando o desenvolvimento de produtos e a capacitação de pessoas e, principalmente, apoiando a busca por soluções para o futuro do agronegócio.

Através dessas ações, cria-se uma relação mútua de processos sinérgicos onde todos os envolvidos ganham. O propósito é gerar novas e melhores tecnologias e estudos científicos para aplicação técnica e comercial.

As parcerias vão desde o desenvolvimento de produtos à formação de profissionais. No setor sucroenergético, a Case IH realiza pesquisas com a Universidade Estadual Paulista (Unesp), com o Instituto Agrônômico (IAC), com o Senai e com a Uni-

versidade de São Paulo (Esalq). Na área de grãos, as parcerias incluem fundações no Mato Grosso e o circuito Aprosoja.

A parceria com o **Senai** é um bom exemplo. Por meio dela, cortadores de cana e operadores de máquinas têm uma oportunidade real de crescimento pessoal e profissional,

após a realização dos cursos.

Já a parceria com a Unesp possibilita crescimento aos alunos que têm a oportunidade de vivenciar o mercado de trabalho e a rotina do campo. Com essas experiências, ao saírem do curso os profissionais formados pela instituição já têm emprego garantido.

SENAI - O SONHO DA CAPACITAÇÃO

O projeto é o primeiro curso profissionalizante do gênero no Brasil **a qualificar ex-cortadores de cana e outros profissionais da comunidade agrícola.**

Saiba mais na matéria sobre Treinamentos - Página 6

“Com o treinamento no caminhão o operador não corre riscos e sai pronto para atuar em campo com qualidade”

Luiz Romeu Voss,
Gerente agrícola da ARALCO



UNESP – A MÁQUINA EM NÚMEROS

Captar todos os dados, buscando saber o que acontece nos componentes da máquina: é nisso que consiste a parceria entre a Unesp e a Case IH.

Kléber Pereira Lanças, professor e coordenador do Núcleo de Ensaio de Máquinas e Pneus Agroflorestais (Nempa) da Unesp/Botucatu, reforça que em **uma parceria** todos os lados saem ganhando.

“Nossos alunos vivenciam o mundo real e ganham experiência na avaliação e captação de dados de maquinários”, afirma Lanças.

O Nempa possui uma infraestrutura de equipamentos para a realização de ensaios com máquinas de diferentes culturas. Numa das etapas, coletam dados da máquina em ambiente fechado para avaliar seu desempenho e depois realizam o processo em campo, onde nova coleta é feita para comparação.

Com as colhedoras de cana-de-açúcar, o objetivo é obter dados diversos da qualidade da colheita, como impurezas minerais e vegetais, análise de perdas de matéria-prima, abalo de soqueira e consumo de combustível. Os testes em campo consistem em avaliar o consumo efetivo de combustível, o desempenho operacional e o rendimento de uma colhedora, em diversas condições, tais como, diferentes rotações do motor.

Após as coletas, as equipes da Unesp fazem uma análise do material e as enviam para uso interno da fábrica, possibilitando ajustes e auxiliando na criação de novos equipamentos.



“Parcerias entre universidades e empresas estão se tornando cada dia mais comuns e necessárias no Brasil”

Kléber Pereira Lanças,
Unesp de Botucatu-SP

“Nós podemos ousar e sonhar mais com as novas tecnologias; isso é fundamental até para a sustentabilidade do agronegócio”

Marcos Landell, Diretor e coordenador do programa Cana do IAC



“Como o nosso maior programa é o de melhoramento, buscamos uma variedade que possa ser plantada tanto por usina quanto por fornecedores de cana, adaptada a diferentes condições de cultivo da cana”

Leila Dinardo,
Pesquisadora do IAC



IAC – BOA SEMENTE, BOM RESULTADO

Hoje, mais do que nunca, é necessário ter boas sementes, adaptadas às pragas, ao clima e às necessidades peculiares da região. O Instituto Agrônomo está entre as principais instituições de pesquisa do Brasil e é uma das mais importantes do mundo no desenvolvimento de pesquisa e tecnologia do setor agropecuário.

A parceria com a Case IH se dá com o Programa Cana IAC, que foi dividido em vários projetos de conhecimento em melhoramento genético, bioclimatologia, ciências do solo, economia, estatística, engenharia agrícola, fertilidade e nutrição de plantas, fitotecnia e fitossanidade.

Enquanto a Case IH produz tecnologia para os processos de plantio e colheita, o IAC gera tecnologia principalmente na **área biológica**. “Quando geramos uma variedade nova, estamos levando em conta que ela precisa de uma boa adaptação, plantio e colheita mecânica, e ainda deve ter caracteres biométricos que atendam o tipo de plantadeiras e colhedoras que existem no mercado”, explica Marcos Landell, diretor e coordenador do programa Cana do IAC.

Premium Plant Tour

Novo programa de visita guiada oferece experiência única ao produtor rural

POR :: Henrique Netzlaff



A fábrica de Sorocaba é considerada uma das estruturas mais modernas do mundo

Sair da lavoura e conhecer cada detalhe dos processos de fabricação dos maiores e mais desejados equipamentos agrícolas do mercado, tecnologias que muitos dos agricultores usam como principal ferramenta de trabalho é uma experiência inusitada e inesquecível. Essa foi a oportunidade que um grupo de agricultores da região dos Campos Gerais, no interior do Paraná, teve: visitar a planta industrial e o Centro de Distribuição de Peças da Case IH em Sorocaba, no interior de São Paulo.

A experiência só foi possível através da mais nova ação institucional da marca, o Premium Plant Tour, um programa de visita guiada para as duas fábricas, localizadas nas cidades de Sorocaba e Piracicaba (SP). Dedicado a todos os agricultores, clientes e fãs da empresa, o projeto pretende oferecer uma vivência única dentro do universo Case IH.

Um dos beneficiados pela iniciativa foi Roberto Slusarz, produtor da região de Ponta Grossa (PR), convidado pela concessionária Tratorcase. Atento a cada um dos processos de criação e montagem, Roberto comenta ter visto a fabricação de uma das colheitadeiras que opera dentro da fazenda. “É muito interessante conhecer a origem dos produtos que estamos usando”, afirma. “Lá no campo nós não temos ideia de como são projetados esses equipamentos e acompanhar isso certamente influencia no conhecimento da marca e na hora de fechar mais negócios.”

O Premium Plant Tour foi lançado no segundo semestre de 2014 e conta com opções de visita na fábrica de Sorocaba, na fábrica de Piracicaba e no Centro de Distribuição de Peças de Sorocaba.

Aroldo Goolkate também é agricultor da região de Ponta Grossa e, durante a visita, pôde conferir todas as instalações e a logística de



“Lá no campo nós não temos ideia de como são projetados esses equipamentos e acompanhar isso certamente influencia no conhecimento da marca e na hora de fechar mais negócios”

Roberto Slusarz, produtor rural da região de Ponta Grossa (PR)



Aroldo Goolkate é agricultor e comenta sobre importância da parceria com a marca através do suporte técnico e distribuição de peças

armazenamento do Centro de Distribuição de Peças. “É muito impressionante ver de perto o tamanho de toda a estrutura da fábrica, saber como são desenvolvidos os equipamentos, o suporte técnico e de peças”, disse.

O programa surgiu na busca pela aproximação com o produtor rural e já vem reunindo grandes resultados, segundo Cássia Alves, Brand Communications da Case IH para América Latina. “Para quem se interessa por tecnologia de ponta do universo agro, essa é uma oportunidade imperdível”, afirma. “Estamos abrindo as portas da nossa casa e a intenção é que todos se identifiquem, da mesma maneira que todos nós, funcionários da Case IH, somos apaixonados pela marca”, conclui.

PROGRAMAÇÃO

► O Premium Plant Tour deve ser agendado com no mínimo 20 dias de antecedência e acontece todas as terças-feiras e quintas-feiras, exceto nas últimas semanas de cada mês.

FÁBRICA DE SOROCABA

Inaugurado em 2010, o empreendimento reúne fábrica e um moderno Centro de Distribuição de Logística e Peças. O investimento de R\$ 1 bilhão é o maior da indústria de máquinas, resultando em uma das estruturas mais modernas do mundo.

VOCÊ SABIA?

Na unidade de Sorocaba são produzidas todas as colheitadeiras Case IH da linha Axial-Flow, incluindo a Axial-Flow 9230, a maior colheitadeira em capacidade produtiva de fabricação nacional.

CENTRO DE DISTRIBUIÇÃO DE PEÇAS

O Centro de Distribuição de Peças da CNH Industrial em Sorocaba é também um dos maiores e mais modernos do grupo no mundo, além de ser o primeiro a conquistar o certificado GreenBuilding da América Latina no segmento de auto-peças mecânicas. O CD conta com o que existe de mais eficiente em termos de logística e distribuição. O empreendimento controla com precisão, a estocagem de mais de 20 milhões de peças.

FÁBRICA DE PIRACICABA

Referência mundial quando o assunto é mecanização na colheita de cana, a fábrica é responsável pela produção de todas as colhedoras de cana e de café da marca no mundo.

Cássia relembra também que qualquer pessoa pode ter acesso ao Premium Plant Tour. Basta aos interessados entrar em contato com o

concessionário mais próximo para realizar o agendamento e a organização de todo o processo de inscrição, viagem e hospedagem.

INDÚSTRIA DA CANA EM EVIDÊNCIA NA MÍDIA NACIONAL

Usina da Mata realiza visita técnica com jornalistas para apresentar as etapas que envolvem uma das principais culturas da economia

POR :: Livia Pulchério



Jornalistas, fotógrafos e cinegrafistas durante visita técnica

“É muito importante a gente estar no campo e saber como esse tipo de indústria funciona”

Fátima Costa,
repórter da Revista Rural

Fotógrafos, câmeras, blocos de anotações, gravadores e muita informação. Mais de 20 jornalistas dos mais importantes veículos de comunicação do país, de revistas regionais até de agências internacionais, das áreas de agricultura, construção, economia e transporte conheceram, durante um dia inteiro, as principais etapas que envolvem uma indústria de cana-de-açúcar. O encontro foi realizado na Usina da Mata, em Valparaíso (SP), uma das principais clientes da Case IH.

Localizada a 570 km da capital paulista, a Usina da Mata é uma das maiores geradoras de emprego na região. A indústria atingiu 100% de mecanização na produção de cana-de-açúcar com auxílio das colhedoras da série A8000. Atualmente, produz açúcar e álcool e trabalha na geração de energia a partir do bagaço da cana. Possui capacidade de moagem de 2.759 toneladas e, para realizar todo esse trabalho, as colhedoras de cana se destacam entre os mais de 50 equipamentos CNH Industrial utilizados no processo.

Por se tratar de uma usina modelo, é natural o interesse da imprensa em conhecer e divulgar o processo realizado dentro da companhia. Além disso, a cana-de-açúcar é uma das principais culturas da economia brasileira. Os representantes da mídia agrícola nacional conheceram da sistematização do terreno para o plantio e a mecanização da colheita, até os processos industriais.

Aliada à tecnologia da marca na produção industrial, a Da Mata atinge altos índices de produtividade, primando pela qualidade e pelos baixos impactos ambientais. Toda a energia utilizada é gerada pela própria usina e o excedente é vendido.

As colhedoras A8000, sinônimo de desempenho e produtividade, foram alguns dos destaques do evento. As máquinas mostraram serviço em campo e apresentaram suas principais características, como capacidade de colheita em diferentes condições e ambientes, simplicidade de operação e manutenção, baixo custo e conforto. São fatores que contribuem para a entrega de uma matéria-prima de acordo com as especificações e exigências da indústria.

Para a repórter da Revista Rural, Fátima Costa, o resultado foi bastante positivo. “É muito importante a gente estar no campo, perto das máquinas e saber como este tipo de indústria funciona”, avalia a jornalista. Depois desse contato, ela afirma, muitas dúvidas foram sanadas e ficou mais fácil informar os leitores sobre esse segmento. “Além disso, o conhecimento adquirido vai ser essencial para as minhas próximas entrevistas e conversas com os produtores da área”, conclui.

“Contem sempre comigo para trabalhos futuros, porque ações como esta são essenciais para a imprensa e de bastante interesse do grupo”, ressaltou Paulo Fridmann, repórter-fotográfico da Agência Bloomberg.

Participaram também as marcas Case Construction, Iveco e o setor de Peças e Serviços, pois a Usina

trabalha com a solução completa oferecida pelo grupo CNH Industrial. Além dos equipamentos agrícolas possui motoniveladoras, pás carregadeiras, escavadeira hidráulica e caminhões atuando no processo.

A imprensa foi recebida pela equipe de especialistas da Case IH e das demais marcas do grupo CNH Industrial



“Ações como esta são essenciais para a imprensa e de bastante interesse do grupo”

Paulo Fridmann, repórter-fotográfico da Agência internacional Bloomberg

COLHEDORAS DE CANA

► As colhedoras A8000 contam com a confiabilidade e segurança dos mais de 25 anos das colhedoras da série A7000, com um pacote tecnológico mais arrojado, que envolve novos motores, sistema de arrefecimento, nova cabine, entre outras melhorias.

A série A8800 traz todos os benefícios da A8000 e foi projetada pensando na crescente demanda por redução de custos. Já a A8800 Multi Row possui um exclusivo sistema de divisores flexível que permite a colheita de cana-de-açúcar com espaçamentos variados. São ideais para as lavouras com diferentes fases, pois é a única que se adapta ao canavial, isto é, o produtor não fica preso à máquina.

Potência Eficiente

Equipamentos de alto rendimento energético e baixo custo de manutenção

POR :: Henrique Netzlaff

Quando pensamos em produção da agroindústria nos dias atuais, o alto rendimento das lavouras é fator primordial para o sucesso dos agricultores. Com o passar do tempo, as tecnologias foram se tornando um grande diferencial para superar os objetivos na evolução produtiva. Com isso, empresários do ramo perceberam que investir em

cada detalhe de todos os processos da lavoura traz resultados concretos e até inimagináveis.

Foi o que ocorreu com os irmãos Tarso e Rodrigo Barison, clientes da Meta Agrícola de Vacaria (RS), que comandam a NBN Sementes, no nordeste do Rio Grande do Sul. A empresa de mais de 30 anos de história é referência no desenvolvimen-

to de sementes com alta capacidade produtiva, em um processo fechado, com 100% do trabalho desenvolvido dentro do conglomerado, do plantio ao beneficiamento.

Tendo o planejamento como principal característica de sucesso, Tarso Barison relembra que o objetivo é qualidade e baixo custo operacional. “Como o nosso negócio é vender se-

“No nosso ramo, tudo se baseia no consumo de combustível e na otimização dos equipamentos”

Rodrigo Barison,
produtor agrícola e
diretor da NBN Sementes

PRINCIPAIS DESTAQUES DO CONCEITO EFFICIENT POWER CASE IH



SISTEMA CVT COLHEITADEIRAS DE GRÃOS

► O sistema equipa as colheitadeiras Axial-Flow 7230, 8230 e 9230. A sigla vem do termo em inglês para “transmissão continuamente variável” (Continuously Variable Transmission), que tem como principal característica a simplificação dos acionamentos com eixos cardan, substituindo uma série de correias, polias, mancais e rolamentos existentes em outros sistemas, reduzindo, por exemplo, em seis vezes o número de lubrificações do equipamento, quando comparado com a principal tecnologia da concorrência.



SISTEMA “APM DIESEL SAVER”

- TRATORES ► Sigla em português que significa Gerenciamento Automático de Produtividade, tecnologia que controla automaticamente a relação de transmissão e a velocidade para cada tipo de terreno, com foco na melhor relação de capacidade e consumo, propiciando uma economia de até 20% de combustível. O APM equipa os tratores da linha Puma e Magnum da Case IH.

mentes de soja, milho, trigo, aveia e feijão, o investimento está aliado a maquinários de alto rendimento, desde o preparo de solo até a colheita”.

Pensando em reduzir os custos operacionais dos clientes e melhorar seus resultados, a Case IH vem investindo fortemente em pesquisa e desenvolvimento no Brasil. Em anos de trabalho intenso a marca ampliou seu portfólio de equipamentos e, recentemente, lançou o conceito Efficient Power, no qual cada solução criada abrange diferenciais de eficiência energética e de manutenção, visando reduzir os custos de operação.

“O conceito Efficient Power está enraizado no nosso DNA de desenvolvimento de produto. Todos os diferenciais foram estrategicamente projetados na concepção inicial de cada equipamento”, diz Felipe Dantas, gestor de Marketing da Case IH. O gerente afirma também que produtores de todos os níveis e especialidades conseguem encontrar uma alta gama de eficiência na marca. “Continuamos trabalhando para surpreender os clientes”, finaliza.

Rodrigo Barison relembra os desafios que a empresa enfren-

ta. “Até um certo momento não existia muita tecnologia no campo, eram tratores pequenos, sem cabine e com pouco recurso”, conta. “Hoje temos que investir em equipamentos cada vez maiores para dar conta”. Os irmãos trabalham com mais de trinta equipamentos Case IH, entre eles colheitadeiras Axiais e tratores Magnum de grande porte, pulverizadores e plantadeiras, todos cobertos com o mais completo sistema AFS de agricultura de precisão.

O conceito de eficiência é um dos principais diferenciais de ligação entre a família Barison e a Case IH. “Se analisarmos, na parte mecânica das colheitadeiras Axial-Flow 8120 e até mesmo a nova Axial-Flow 9230 da Case IH, o desempenho operacional é muito bom, não tem quase correia, com isso, menos partes para consertar”, afirma Rodrigo. “Já os tratores Magnum, com toda a potência, facilidade de operação e os sistemas automáticos de marcha e rotação do motor, fazem parecer que a máquina

trabalha mais solta”. O produtor considera também que as tecnologias de agricultura de precisão indispensáveis. “Hoje com o piloto automático e taxa variável de adubo e semente não tem erro, o plantio vai ser sempre bem feito, sem sobreposição ou falhas na lavoura”, diz Rodrigo Barison.

Tarso Barison tem orgulho da qualidade das sementes que cultiva e garante que o grão pode sair da colheitadeira e ir direto para a panela. “Com essas colheitadeiras da Case IH atingimos uma margem quase zero de quebra, é como se estivesse colhendo o feijão com a mão”, finaliza.

“Com essas colheitadeiras da Case IH atingimos uma margem quase zero de quebra, é como se estivesse colhendo o feijão com a mão”

Tarso Barison, produtor agrícola e diretor da NBN Sementes

São mais de 30 anos de história na NBN Sementes, comandada pela família Barison, clientes da Meta Agrícola



Na rota das Rotas

Saiba como as peças chegam de forma rápida e segura a todos os cantos do Brasil

POR :: Erik Santana

COMO UMA PEÇA CHEGA TÃO RÁPIDO AO CLIENTE?

► Para a Case IH, a disponibilidade de peças genuínas significa maior produtividade no campo e plena satisfação do cliente. Um dos programas que conferem agilidade ao serviço de entrega é o Rota Expressa. Desde 2008, as rotas atendem com eficiência os principais produtores de cana-de-açúcar e grãos do Brasil. Ao todo, 14 rotas percorrem nove estados e o Distrito Federal. Em São Paulo a entrega ocorre em no máximo 18 horas; no Paraná em média 30 horas; Goiás aproximadamente 36 horas e 42 horas na Bahia*. Confira como um pedido é processado e o caminho que ele faz até chegar ao cliente.

A unidade de Parts & Service é a responsável pelo trabalho de entrega das peças certas, na qualidade certa, no lugar certo e no tempo certo. Para tanto, possui o mais moderno Centro de Distribuição de Peças da América Latina localizado em Sorocaba (SP). O CD possui 66 mil m² (o equivalente a 10 campos de futebol) e tem capacidade para abrigar quase 20 milhões de itens, que vão de parafusos até motores. O trabalho é totalmente informatizado. Ao chegar, a peça tem o código de barras lido por pistolas de radiofrequência, e o destino no estoque traçado automaticamente. Veículos automáticos transportam peças com mais velocidade e segurança, e um sistema de separação vertical (Carrossel), garante rapidez e precisão ao trabalho.



O PEDIDO

PEÇA GENUÍNA:
Joystick Colhedora A8800.

SERVE PARA:
Controle manual da direção e transmissão de uma colhedora de cana.



Acompanhamos os processos para que a peça chegue o mais rápido a seu destino. Veja como funciona:



NA CIDADE DE ARAÇATUBA / TRACAN 490KM DE SOROCABA



► Concessionária lança o pedido no sistema CSPS (Common Spare Parts System), utilizado mundialmente no Grupo Fiat

NO CD DE SOROCABA



► O software de gestão identifica o pedido e emite um chamado para o colaborador do CD. Com equipamentos de rádio frequência o pedido é impresso imediatamente. O sistema ainda indica a localização da peça, registra a retirada da peça do estoque, dá baixa contábil, emite a nota fiscal e a documentação de transporte.

NO ESTOQUE



► Imediatamente o pedido é retirado do estoque.

IDENTIFICAÇÃO DO VOLUME



► Neste local o pedido é identificado com embalagem e etiquetas especiais para a entrega rápida.

EMBARQUE DO VOLUME



► As Rotas Expressas possuem docas especiais onde os veículos possuem total prioridade para embarcar os pedidos urgentes

► O período entre o embarque do volume e a partida do transporte é conhecido como cut off, que serve para a montagem da carga e preparação da documentação de transporte. Em média os pedidos da Rota Expressa para Araçatuba saem de Sorocaba às 23h30. Em 2014, o CD de Sorocaba registrou recorde na movimentação de peças, tendo expedido 17,2 mil toneladas de peças genuínas que são distribuídas em mais de 560 concessionárias pelo país.

MAPA DE VIAGEM

ESTADO DE SÃO PAULO
ROTA: EXPRESSO SP 3

CHEGADA:
10h



DISTÂNCIA: 490 Km

► Os pedidos foram ordenados de modo com que a logística de entrega seja a mais rápida possível

SAÍDA:
23h30

ENTREGA



► O caminhão percorre a madrugada realizando entregas em diversos pontos. Os pedidos são entregues mesmo aos sábados.

CLIENTE



► A entrega da peça para o cliente (Usina Clealco) marca o final do ciclo com velocidade e eficiência.

*A quantidade de horas para a realização da entrega em cada Estado é contada a partir das 23h59 do dia da colocação de pedido pela concessionária.

JEEP RENEGADE QUER SE DESTACAR ENTRE OS SUVS COMPACTOS

POR :: Renato Parizzi



Novo carro. Novo segmento. Nova fábrica. Nova fase. Todo esse momento pode ser resumido em duas palavras: Jeep Renegade. O inédito veículo marca o início da novíssima planta da Fiat Chrysler Automobiles (FCA) em Goiana, Pernambuco e a estréia do grupo em uma nova categoria, a de **SUVs compactos**.

O Renegade também é especial para a Jeep, pois é o novo começo da marca no Brasil, país com um dos maiores potenciais de crescimento para a empresa. “Agora temos um veículo construído localmente que se encaixa perfeitamente ao mercado latino-americano, com capacidade 4x4 e tecnologia únicos no segmento. O novo Jeep Renegade reúne como nenhum outro o espírito de aventura e a iniciativa do povo brasileiro e vai atrair milhares de novos consumidores para a nossa marca”, afirma Mike Manley, presidente e CEO da marca Jeep.

Exibido pela primeira vez para os brasileiros no Salão do Automóvel de São Paulo, no final de 2014, o modelo chamou a atenção dos visitantes, sendo uma das grandes estrelas do evento. “O Jeep Renegade não deriva de nenhum carro de passeio. Nasceu para ser um legítimo SUV compacto, com a grife Jeep e com inovações não só para seu segmento, mas para todo o mercado nacional”, afirma Sér-

gio Ferreira, diretor geral da Chrysler Brasil e diretor da marca Jeep para a América Latina. “Por tudo isso consideramos o Renegade um divisor de águas, uma verdadeira reinvenção de seu segmento”, completa.

VISUAL RETRÔ MODERNO

No início do desenvolvimento do Renegade, os designers da Jeep receberam a orientação de criar um carro que unisse, visualmente, “robustez, liberdade, versatilidade e modernidade”, usando, como inspiração, outros veículos da marca, como o Willys MB, de 1941. Era necessário também aproximar o estilo e as capacidades off-road do irmão maior, o Wrangler, para o novo carro.

Com isso, o Renegade recebeu linhas quadradas com detalhes redondos, como os faróis dianteiros. A grade característica da Jeep chama a atenção na frente, enquanto, na traseira, destaque para as lanternas, que contam com um elemento em X que remete às jerrycans - os galões metálicos de gasolina que eram pendurados na traseira de todo Jeep MB. O resultado final é de um SUV compacto, com estilo moderno.



MOTOR E CÂMBIO

O Renegade será ofertado no Brasil com várias combinações possíveis, atendendo a todos os tipos de exigência de quem procura um SUV urbano ou para encarar aventuras no off-road. São três opções de acabamento - Sport, Longitude e Trailhawk - e duas de motor: 1.8E TorQ, que equipa alguns modelos da Fiat no Brasil; ou o inédito diesel turbo 2.0 MultiJet II, com 170 cv e 35,7 kgfm.

Segundo a Jeep, o propulsor MultiJet II se destaca pela durabilidade, baixo nível de ruídos e autonomia, permitindo que, com um tanque (são 48 litros de capacidade), o motorista percorra cerca de 950 km, suficiente para ir de São Pau-

“Agora temos um veículo construído localmente que se encaixa perfeitamente ao mercado latino-americano”

Mike Manley, presidente e CEO da marca Jeep

lo ao Rio de Janeiro e voltar. A motorização diesel estará disponível para todas as versões do Renegade.

O câmbio pode ser manual de cinco marchas ou automático de seis. Além disso, o novo Jeep conta com a primeira transmissão de nove velocidades entre os SUVs compactos do Brasil. Segundo a marca, este câmbio traz muitas vantagens, como arrancadas fortes, distribuição suave de potência e eficiência.

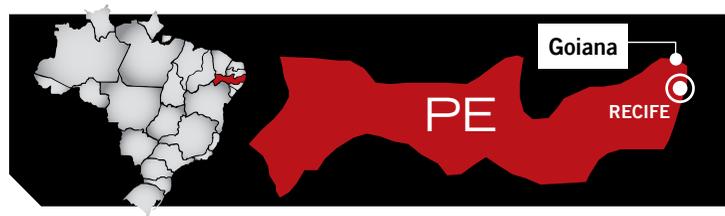
OFF-ROAD E TECNOLOGIA

Os amantes de poeira e lama poderão aproveitar a capacidade fora de estrada do Renegade. Ele possui dois sistemas 4x4 que podem transmitir 100% do torque disponível ao solo em apenas uma das rodas. Os sistemas 4x4 Jeep Active Drive e Jeep Active Drive Low incluem até cinco modos: Auto (automático), Snow (neve), Sand (areia) e Mud (lama), mais o exclusivo Rock (Pedra) na versão Trailhawk. O objetivo é aprimorar a condução com tração nas quatro rodas, tanto na estrada como fora dela, em qualquer condição climática. Por causa da sua capacidade off-road extra, o Renegade Trailhawk recebeu selo “Trail Rated 4x4”.

Em termos de equipamentos, o Renegade conta com freio de estacionamento elétrico, monitores de ponto-cego nos retrovisores laterais, sete airbags e o sistema Uconnect – com tela sensível ao toque, de 6,5”, além de uma tela multifuncional de TFT de 7” no centro do quadro de instrumentos. Com o ParkAssist, o Renegade passa a ser o primeiro carro nacional que estaciona em vagas paralelas e perpendiculares quase sem intervenção do motorista.

O novo Jeep tem uma posição mais elevada de dirigir e conta ainda com dispositivos que dispensam a chave na ignição, com botão de partida e com tetos solares que repetem a liberdade criada pela marca desde 1941. São duas opções: o Commandview, com painel duplo panorâmico, e o My Sky, que é inédito em qualquer segmento e conta com dois painéis de deslizamento e inclinação elétricos, que podem ser removidos e encaixados no porta-malas.

CIDADE EM OBRAS



FÁBRICA DA FIAT MOVIMENTA A ROTINA DE GOIANA (PE)

•	POPULAÇÃO	•	PIB
•	75.644 habitantes	•	R\$ 734,2 milhões
•	PIB PER CAPITA	•	LOCALIZAÇÃO
•	R\$ 9.706,30	•	Zona da mata, a 66 Km de Recife

NÚMEROS DA FÁBRICA

1.400	•	7.000	•	2015
hectares é o tamanho do terreno	•	é o número de empregos na obra	•	será o início da produção
R\$ 4 bi	•	4.500	•	250 mil
é o custo total	•	são os empregos na fábrica	•	carros/ano é a capacidade de produção

INVESTIMENTO CONTÍNUO

Acompanhe as principais ações da marca no ano de 2014

1º SEM.



SHOW RURAL COOPAVEL

Cascavel, PR

Os mais de 210 mil visitantes puderam conferir as quatro novas versões dos tratores de média potência da linhagem Puma. Os modelos 140, 155, 170 e 185 são versáteis, econômicos e confortáveis.



TREINAMENTO DE LÍDERES DE WORLD CLASS DEALER

Sorocaba, SP

O treinamento reuniu um seleto grupo de 37 representantes entre todos os concessionários da marca, os quais passaram a ser responsáveis por coordenar e fazer o diálogo com a fábrica.



CIDADÃO SOROCABANO

O vice-presidente da Case IH para a América Latina, Mirco Romagnoli, recebeu o título de Cidadão Sorocabano como reconhecimento do apoio da marca à projetos sociais locais, como o Case Multiação.



EXPODIRETO Não-Me-Toque, RS

A marca registrou durante a feira um volume surpreendente de negócios.



TOP OF MIND

A marca recebeu, pela sétima vez consecutiva, o prêmio Top of Mind da revista Rural, na categoria "Colhedoras de Cana".



CONFERÊNCIA AFS

Curitiba, PR

Concessionários e integrantes da fábrica participaram da Conferência AFS. O evento, tratou de temas sobre tecnologia e mercado.



EXPOINTER

Esteio, RS

RECONHECIMENTO

O Prêmio "A Marca Mais Desejada" foi entregue pela Fenabrave (Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores), às montadoras escolhidas, durante o 24º Congresso & ExpoFenabrave e pelo segundo ano consecutivo a Case IH ficou entre as eleitas, atestando seu crescimento no mercado nacional.



LANÇAMENTO PATRIOT 250 EXTREME



PELO BRASIL

Ótimos negócios foram fechados durante as feiras Tecnoshow Comigo (Rio Verde, GO), Agrotins (Palmas, TO), Agrobrasil (Brasília, DF), Bahia Farm Show (Luis Eduardo Magalhães, BA) e Expoagro Dourados (Dourados, MS).



CAMINHOS DA CANA

São Paulo

Durante os meses de julho, agosto e setembro um ciclo de palestras, sobre soluções para os desafios do setor sucroenergético, foi ministrado em 15 cidades do estado.

2º SEM.

SEMINÁRIO IDEA

Ribeirão Preto, SP

As mais recentes soluções da marca para tornar a colheita de cana mais produtiva e com um custo ainda mais baixo, foram apresentado durante o evento.

AGRISHOW

Ribeirão Preto, SP

A maior e mais completa feira de tecnologia agrícola contou com três lançamentos: o Farmall Série A, o Caminhão Senai-SP e o conceito Efficient Power, ou Potência Eficiente, um conjunto de soluções para o aumento da produtividade e eficiência energética.

EFFICIENT POWER

Pensou em Eficiência, potência e tecnologia, pensou em Case IH. A marca lançou em 2014 o conceito de Efficient Power, apresentando as melhores soluções para os agricultores profissionais.

EXPOCAFÉ

As máquinas Case IH chamaram a atenção do público nas Expocafé (Três Pontas, MG) e Expomara (Maracajú, MS).



SEMANA INTERNACIONAL DO CAFÉ

Belo Horizonte, MG

Durante um dos maiores eventos mundiais do setor cafeeiro a Case IH lançou a Coffee Express com tanque graneleiro.



IRRIGACANA

Ribeirão Preto, SP

O seminário tem como objetivo discutir e promover uma maior difusão sobre as práticas de irrigação da cultura da cana-de-açúcar.

7º CONGRESSO NACIONAL DE BIOENERGIA

Araçatuba, SP

O evento levou ao público os mais recentes temas e assuntos que norteiam o setor.

TOP LIST

A Case IH foi escolhida pelos leitores da Revista Rural como a preferida na categoria Colhedora de Cana

CLUBE DA CANA

Guarujá, SP

O evento é realizado pela FMC, em parceria com a Case IH, e reúne as principais lideranças do agronegócio brasileiro.

REUNIÃO DE NEGÓCIOS

Itú, SP

Concessionários e fábrica se reuniram para celebrar as conquistas e alinhar as estratégias para o ano de 2015.

2015

QUEM É PROFISSIONAL ENXERGA TUDO EM SUA FAZENDA. PRINCIPALMENTE AS BOAS OPORTUNIDADES.

 Cotação da saca de soja
tem oscilação de 5%

 Clima bom favorece
o plantio da próxima
safra de grãos

Aumento do consumo de
alimentos lácteos favorece a
cadeia de produção leiteira.



Linhas de crédito
estimulam a
produção agrícola



O trator ideal para aumentar
a sua produtividade.



www.caseih.com.br  @caseihbrasil  facebook.com/caseihbrasil  youtube.com/caseihbrasil



No seu concessionário: