

FARM FORUM

CASE IH
AGRICULTURE

REVISTA DA CASE IH
PARA O BRASIL
Nº 34 | 2011

ALTA DISPONIBILIDADE



**Case IH oferece as melhores
soluções para a colheita de algodão**

Preparados para atendê-los

O mundo precisa de alimentos e energia em proporções cada vez maiores e a agricultura é a fonte destes preciosos recursos para a humanidade, que está empenhada na tarefa de produzir mais e com uma qualidade superior. Para alcançar este objetivo, os produtores precisam de equipamentos de alta tecnologia e eficiência comprovada no campo.



A Case IH está pronta para atender a necessidade dos grandes produtores do Brasil e do mundo, com um portfólio de máquinas agrícolas que oferece uma solução completa do plantio até a colheita.

Lembro que há 12 anos, por ocasião da minha primeira passagem profissional pelo Brasil, a força da marca estava ligada aos grandes produtores, oferecendo equipamentos de grande potência. Naquela ocasião, iniciamos um trabalho de formação de um time de profissionais que atuasse próximo aos grandes produtores do país. Agora, em 2011, retornei ao Brasil e encontrei uma Case IH ainda maior e com os objetivos estendidos no sentido de permanecer forte junto aos grandes e de representar uma marca de desejo para os outros perfis de produtores.

Queremos estar ao lado homem do campo que olha para frente, que quer mais tecnologia mesmo que embarcada em um trator pequeno, aquele produtor que deseja mais potência, mesmo que isso signifique apenas 5 cavalos a mais;

aquele que aspira por máquinas com maior capacidade hidráulica para realizar o trabalho ou ainda aquele que anseia por uma transmissão mais sofisticada. Estamos preparados para oferecer a tecnologia mais avançada e a melhor solução em qualquer circunstância.

Para atender esta demanda crescente, a Case IH vai continuar investindo na ampliação de sua rede de concessionários, na qualidade dos equipamentos, na eficiência do pós-venda, sem descuidar de seu compromisso social de oferecer capacitação profissional para que os trabalhadores do campo estejam em sintonia com a evolução tecnológica das máquinas e atenção especial para o equilíbrio que deve existir entre a produção agrícola e o meio ambiente. Queremos continuar crescendo, mas de forma sustentável, consciente e responsável.

Um exemplo muito próximo deste nosso compromisso foi a recente visita do presidente mundial e CEO da Case IH ao Brasil. Andreas Klauser e um grupo de executivos mundiais da marca estiveram com clientes, concessionários e no Centro de Distribuição de peças da marca em Cuiabá com o objetivo de avaliar o trabalho que está sendo realizado e, principalmente, conhecer ainda mais de perto a realidade brasileira. É assim, caminhando ao lado do produtor rural, que a Case IH trabalha.

Nesta edição da Farm Forum mostramos algumas das iniciativas de sucesso dos nossos colaboradores e clientes, um sucesso fruto de muito trabalho e dedicação.

A handwritten signature in blue ink, reading 'Mirco Romagnoli'.

Boa leitura!
Mirco Romagnoli,
Vice presidente para América Latina

ÍNDICE

4

ESPECIAL

Presidente mundial e CEO da Case IH visita o CASC de Cuiabá

6

EXPOINTER

Marca apresenta as melhores soluções para o produtor gaúcho

8

CAPA

Algodão pode ser a opção mais rentável em algumas regiões

10

SHOW CASE

Clientes da marca ganham certificação internacional

12

KNOW HOW

A4000 e Coffee Express 100 são as novidades no Mais Alimentos

14

PARTS&SERVICE

Usina adere à agricultura de precisão para melhores resultados

19

CASE NEWS

Novidades das fábricas e da rede de concessionários



FARM FORUM (Ano 10, Número 34) 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 Êden, 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, Alexandre Souza, Rafael Torres, Jorge Görgen e Milton Rego. Jornalista responsável: Jorge Görgen (SC-00423-JP). Editor-executivo: Pedro Brodbeck. Redação: Henrique Netzlafl, José Otávio Lari, Paula Fiuza e Pedro Brodbeck. Fotos: Alexandre Lombardi (SP), José Medeiros (MT), Quirino Mazuro (SC), Thaís Lacerda (MT), divulgação e arquivo Case IH. Diagramação: Simon Taylor | Ctrl S Comunicação (www.ctrlscomunicacao.com.br). CTP e Impressão: Corgraf.

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

COMUNICAÇÕES AMÉRICA LATINA ©



www.caseih.com.br

De olho no CLIENTE

Centro Avançado de Suporte ao Cliente reforça a proximidade da marca e produtor rural

A cada dia as ações da Case IH reforçam a sua proximidade com seus clientes. Um exemplo desta filosofia de trabalho foi a visita do presidente mundial e CEO da marca, Andreas Klauser ao Mato Grosso, no final do mês de julho. Na passagem pelo Brasil, o executivo aproveitou para conferir de perto o funcionamento do Centro Avançado de Suporte ao Cliente da Case IH (CASC), localizado em Cuiabá, na capital do estado.

O CASC surgiu para atender a forte demanda regional: um centro de suporte localizado em uma posição estratégica para melhorar e dinamizar o atendimento aos seus clientes, que estão posicionados em uma região distante dos grandes centros.

Na visita, Andreas Klauser fez questão de destacar a importância da proximidade da marca com agricultor local, aliado aos investimentos que a empresa vem realizando

no Brasil e no Mato Grosso, como é o caso do CASC em Cuiabá. “Uma das características da Case IH, e que estamos fazendo com muito sucesso, é a proximidade com nossos clientes e as pessoas do campo, esse é um dos objetivos da minha visita ao Brasil e ao Mato Grosso. É importante para todos, e principalmente para mim, entender o que os produtores daqui precisam”, destacou Klauser.

Mirco Romagnoli, vice presidente da marca na América Latina, lembrou que no início da história Case IH no Brasil, 12 anos atrás, a meta da marca era estar presente nos campos brasileiros, formando uma equipe especializada para trabalhar junto a estes agricultores. Hoje a fábrica tem objetivos realizados, sempre atendendo aos agroprodutores que buscam um maior desempenho e qualidade.

“Nós estamos investindo cada vez mais no nosso Centro Avançado de Suporte ao Cliente. Vamos revitalizá-lo e abastecê-lo de muito mais serviços neste nosso ponto estratégico. Com o CASC, os produtores do cerrado brasileiro podem contar com nossos equipamentos, concessionários e um centro de distribuição de peças e treinamentos, tendo assim, o máximo de suporte da Case IH”, discursou Romagnoli.

Composto por um Armazém de Peças, um Centro de Treinamento e um Centro de Suporte ao Cliente, a unidade encurtou as distâncias e dinamizou a logística de peças da marca no estado. O armazém conta

“ Uma das características da Case IH é a proximidade com nossos clientes e as pessoas do campo. É importante para todos, e principalmente para mim, entender o que os produtores daqui precisam”

- Andreas Klauser, presidente mundial e CEO da Case IH





**Zeca Bortolli,
do Grupo Bom
Futuro, recebeu
a comitiva da
Case IH na
propriedade da
empresa**

“ Nós estamos investindo cada vez mais no nosso Centro Avançado de Suporte ao Cliente. Ainda vamos abastecê-lo de muito mais serviços neste nosso ponto”

Mirco Romagnoli, vice presidente da Case IH na América Latina

com uma estrutura que garante a distribuição de aproximadamente 7 mil itens entre peças de alto e baixo giro, podendo chegar a 12 mil itens durante a safra. O armazém de peças fatura algo em torno de R\$ 4 milhões por mês, chegando a um total de aproximadamente R\$ 60 milhões por ano.

Na sua estrutura, o CASC conta com uma sala de treinamento teórico e bancadas para exercícios práticos, onde os técnicos das revendas e do cliente são capacitados para a manutenção dos sistemas hidráulicos, elétricos e de motores. Toda a estrutura está ligada aos outros centros de treinamento e plantas industriais da empresa.

Suporte aos clientes locais

A visita também foi realizada com o intuito de prestigiar o estado, que abriga diversos clientes da marca. O estado do Mato Grosso é o grande destaque do desempenho da agricultura na região, com grandes e desenvolvidas propriedades rurais. Por esse potencial de agronegócio e principalmente pela esperança mundial no aumento brasileiro da produção de alimentos, o estado recebeu a diretoria da empresa.

Em uma viagem de dois dias, o grupo realizou uma série de compromissos oficiais. Na agenda esteve a visita a locais

como a fazenda Filadélfia, do grupo Bom Futuro, em Campo Verde, e à sede do Grupo André Maggi. O presidente da marca também passou pelas concessionárias da Case IH em Sinop e Sorriso.

Cesar Di Luca, diretor comercial da Case IH no Brasil, destacou que o estado é uma região muito importante para a empresa. “Nós decidimos vir ao Mato Grosso, juntamente com nosso presidente mundial, pelo poder produtivo do estado, que já é uma realidade, e também pelas características dos nossos equipamentos se adaptarem muito bem na região em todos os segmentos, seja grãos, algodão ou cana de açúcar”, ressaltou Di Luca.

Neste momento o Mato Grosso representa uma importante parte de negócios para Case IH, unindo as características geográficas, grandes propriedades e a necessidade de equipamentos de alto desempenho, que são os pontos fortes dos maquinários da marca. O estado foi o segundo maior produtor de grãos na última safra, responsável pela colheita de 30,8 milhões de toneladas, atrás somente do Paraná. Mas nas culturas de algodão, soja e girasol, Mato Grosso ainda é o líder nacional,

Zeca Bortolli, diretor do Grupo Bom Futuro, recebeu a comitiva na sede



**Além de líder na produção de soja,
o estado é destaque na cultura de algodão**

do grupo e destacou a atuação da marca na região e a proximidade com os clientes. “Uma visita como esta é muito importante para nós. É uma oportunidade para que conheçam a realidade do nosso estado. Nós precisamos de parceiros como a Case IH, inovando e adaptando as tecnologias. Isso que faz a gente crescer”, afirmou Zeca Bortolli durante a visita.

Mais próxima dos GAÚCHOS

Reconhecida como uma das mais importantes feiras de agropecuária da América Latina, a Expointer, realizada anualmente no parque Estadual de Exposições Assis Brasil, na cidade gaúcha de Esteio, chega a sua 34ª edição em 2011. A característica marcante do evento é, sem dúvida, a união dos diversos setores correlatos do agro-negócio, com exposição de animais, máquinas, implementos, sementes e demais produtos ligados ao setor da pecuária e da agricultura.

Para a Case IH, a Expointer tem duas características que a torna de importância estratégica para a marca. Em primeiro lugar, a feira acontece no momento em que os produtores de grãos começam a preparar o próximo ciclo de produção, configurando uma situação ideal para a apresentação de novos equipamentos e soluções para o produtor. Além disso, o evento gaúcho é referência entre os produtores do sul do Brasil e de outros países da América Latina, configurando um espaço perfeito para a troca de experiências e contatos comerciais.

Outro fator que revela a importância do evento é a grande massa de agricultores de pequeno e médio porte que frequentam o parque Assis Brasil. “A agricultura familiar é uma característica dos produtores do sul brasileiro e este segmento tem recebido especial atenção da Case IH nos últimos anos, com lançamentos como o Farmall 80 e a adesão da marca ao programa federal Mais Alimentos, que abre uma linha de crédito facilitado para os pequenos e médios agricultores”, afirma Alfredo Jobke, gerente de marketing da Case IH para a América Latina.

“Para 2011 preparamos o lançamento de uma nova linha de colhedoras de grãos, a Axial-Flow 2566 é a menor colhedora com sistema Axial do merca-

Novos equipamentos marcam participação da Case IH na feira



“ Com a Axial-Flow 2566, o agricultor pode contar com uma máquina inteiramente projetada para atender suas necessidades no campo, com toda a tecnologia e confiabilidade dos produtos da marca”

- Alfredo Jobke, gerente de marketing da Case IH

do e representa a porta de entrada dos pequenos e médios agricultores neste sistema de colheita desenvolvido pela Case IH há mais de 30 anos”, explica Jobke. De acordo com ele, os pequenos e médios produtores de grãos estavam até agora presos ao sistema convencional de colheita ou sujeitos a trabalhar com equipamentos adaptados a partir das colhedoras axiais maiores. “Com

a Axial-Flow 2566 o agricultor pode contar com uma máquina inteiramente projetada para atender suas necessidades no campo, com toda a tecnologia e confiabilidade dos produtos da marca”.

Jobke também destaca a nova versão da linha de tratores Farmall, adaptado para o trabalho em plantações de arroz, cultura tradicional no sul do Brasil. “Como a produção de arroz é feita em

áreas alagadas, as adaptações na versão arrozeiro dos modelos Farmall 80 e 95cv produzidos no Brasil foi pensada para garantir a segurança do operador e a integridade do equipamento, que fica em contato com a água durante quase toda a jornada de trabalho. Outra preocupação foi equipar as máquinas com pneus com garra alta, capazes de garantir a tração da máquina neste tipo de terreno”, esclarece.

Além disso, a Case IH também apresenta aos visitantes da 34ª Expointer sua nova geração dos tratores Magnum. Os

cinco novos modelos: Magnum 235, 260, 290, 315 e 340 serão produzidos no Brasil e substituem gradativamente os modelos anteriores da linha. “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, a Case IH responde aos anseios dos produtores lançando a nova geração de tratores Magnum, que oferece tudo isso, sem descuidar do conforto e praticidade de operação”, afirma Jobke.

COLHEDORA DE CANA

Novidade da Case IH na edição 2011 da Expointer, a colhedora de cana A4000 será apresentada ao mercado daquela região pela primeira vez. Conhecida dos grandes produtores de cana de São Paulo e do nordeste brasileiro, a colhedora A4000 também pode ser comprada através do programa Mais Alimentos e tem despertado o interesse dos produtores do sul e da América Latina por suas características compactas e alta produtividade.

“A colhedora A4000 foi inserida no Mais Alimentos no início de 2011, possibilitando inclusive a compra coletiva por grupos de agricultores e cooperativas. As principais características da máquina estão ligadas à versatilidade e capacidade de manobra. Utilizada onde o terreno não possibilita o plantio de cana com espaçamento superior a 1 metro entre as linhas e também como alternativa para áreas onde as grandes colhedoras não conseguem executar o trabalho, como bicos de terreno”, explica Roberto Biasotto, especialista de marketing de produtos da Case IH. A primeira colhedora de cana do programa, inclusive, foi entregue a uma cooperativa gaúcha.

Além destas, a Case IH apresenta na Expointer 2011 seus principais produtos como a linha de colheitadeiras Axiais 2566, 2799 e 7120, os tratores da linha Maxxum, Farmall e Magnum e o pulverizador Patriot 350.



A linha Magnum oferece tratores mais potentes, com baixo consumo e alta produtividade

Mercado em ALTA

Com bom preço da commodity, Case IH apresenta a nova colhedora de algodão Module Express 635, equipamento capaz de colher e enfardar o algodão

O alto preço do algodão no mercado externo, resultado da baixa dos estoques mundiais e bom clima são as principais justificativas para o incremento da produção de algodão no Brasil. A área plantada com a cultura cresceu 66,4% ou 555 mil hectares a mais em relação ao ciclo anterior. De acordo com o 10º levantamento de safra realizado pela Companhia Nacional de Abastecimento do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Conab) em julho de 2011, o algodão é a terceira cultura com maior crescimento de área plantada neste ciclo, ficando atrás apenas da soja e do arroz.

A expectativa de produção dos técnicos da Conab gira em torno 2,05 milhões de toneladas do algodão em pluma, cerca de 857 mil toneladas a mais em relação à safra anterior. A Bahia é o estado brasileiro com a melhor expectativa para a safra 2010/2011. Favorecido pelo clima, o estado espera atingir índices recordes de produtividade. Na média nacional, a Conab estima alcançar 3.775 quilos por hectare de algodão em caroço, um incremento de 3,9% em relação ao ciclo anterior.

O grande momento vivido pelo algodão brasileiro anima os produtores e impulsiona os investimentos em equipamentos, como afirma Paulo Mizote, do grupo Mizote, pro-

dutor de algodão no oeste baiano. “Sem a mecanização da produção seria impossível alcançar este nível de crescimento. É por isso que os produtores estão buscando novas máquinas com tecnologia embarcada para sustentar o bom momento no campo”, esclarece.

“Passamos por um ótimo momento, com a cultura em crescimento e cotações em alta”, explica Romeu Franciosi, irmão de João Antônio e Ubiratan, que juntos administram a propriedade da família na mesma região. Eles explicam que a cultura exige alto grau de investimento em tecnologia, mas que o resultado pode ser conferido na valorização do produto.

Para responder aos anseios do campo, a Case IH lançou na edição 2011 da Bahia Farm Show uma nova geração de colhedoras de algodão, a Module Express 635, que além de colher também enfarda o algodão, dinamizando o processo, economizando tempo e reduzindo os investimentos dos produtores.

Module Express 635

Com as máquinas convencionais, a colheita de algodão se constitui de cinco etapas: colheita, transferência do algodão para um reboque especial conhecido por Bass Boy, transporte para a prensa, prensagem e formação do fardo e transporte para



A Module Express 635 oferece uma colheita mais ágil e eficiente

o beneficiamento. Com a Module Express 635, esse processo se resume a dois passos: colheita e transporte para o beneficiamento. Considerando que o cotonicultor possui colhedoras convencionais trabalhando numa área, ele precisa de Bass Boys, prensas, tratores e todos os operadores e ajudantes necessários. Com a Module Express 635, a colheita é feita pelas máquinas e seus operadores e ajudantes, quando necessários. “Isso gera uma grande economia em termos de custos de produção”, afirma a especialista de marketing para colhedoras de algodão da Case IH, Felipe Dantas.

Além disso, com a Module Express 635 o cotonicultor não precisa envolver o fardo com uma capa em sua etapa de formação, ainda no interior da máquina. “Se desejar, a proteção pode ser colocada sobre o fardo já no solo, depois que a máquina descarregá-lo, como é feito com os fardos convencionais”, informa Dantas. A máquina forma, dentro do cesto, um bloco retangular, conhecido como meio fardão com 2,43 x 2,43 x 4,87 metros, podendo variar de 1.800 a 5.450 kg dependendo da necessidade do produtor ou das condições da colheita.

A formação do fardo na própria colhedora é possível porque a máquina possui em sua câmara, três sem-fins dotados de senso-

res em suas extremidades. Essas peças fazem o trabalho de prensagem movimentando-se longitudinalmente e de cima para baixo, compactando o algodão uniformemente. “Como o fardo é formado sobre uma superfície de aço – no fundo da câmara e não no solo, como é feito no processo tradicional – o processo suja menos o material colhido e gera menor perda no transporte para o beneficiamento, pois a parte inferior do fardo não fica grudada ao solo”, explica o especialista.

As correntes que executam a descarga são sincronizadas com a velocidade de descarregamento da máquina, o que permite que o fardo não quebre ao tocar o solo. O tempo para descarregar é o mesmo que leva uma máquina convencional. A Module Express 635 traz seis linhas para colheita no campo, próprias para o trabalho nos espaçamentos comumente usados nas lavouras brasileiras, de 76 e 90 cm.

Para facilitar o gerenciamento da produção, a Module Express 635 é dotada de três monitores. Um deles é o monitor de produtividade AFS Pro 600, o mesmo usado na linha de colheitadeiras de grãos Axial-Flow. Há ainda um monitor do módulo que calcula a porcentagem da câmara que está cheia e o status operacional da máquina. Um terceiro equipamento de vídeo permite visualizar o descarregamento do fardo.

O sistema da Module Express 635 é patenteado pela Case IH, pioneira em colheita mecanizada de algodão desde 1943, quando desenvolveu a primeira máquina para a colheita mecanizada nos EUA. De lá para cá, o pioneirismo e a pesquisa no desenvolvimento das máquinas vêm garantindo aos produtores o melhor desempenho e qualidade na lavoura algodoeira. No Brasil, a Case IH comercializa suas colhedoras há mais de dez anos, oferecendo três modelos: Cotton Express 420 e 620, além da revolucionária Module Express 635.

“Sem a mecanização da produção, seria impossível alcançar este nível de crescimento. É por isso que os produtores estão buscando novas máquinas com tecnologia embarcada”

- Paulo Mizote,
de Luis Eduardo Magalhães (BA)



Produção RESPONSÁVEL

Grupo André Maggi recebe certificação de soja responsável



Itamar Locks (ao centro), do Grupo André Maggi, recebe homenagem da Case IH

A divisão Agro do Grupo André Maggi, um dos líderes mundiais na produção de soja, anunciou em junho a venda do primeiro lote brasileiro de soja produzida de acordo com os princípios do Round Table on Responsible Soy (RTRS), chamado de soja responsável. Este título é estabelecido por meio de padrões de conformidade legal e boas práticas, condições justas e responsáveis de trabalho, relação responsável com a comunidade, meio ambiente e boas práticas agrícolas.

A Divisão Agrícola do Grupo André Maggi utiliza equipamentos Case IH na sua premiada produção, incluindo plantadeiras ASM, tratores Magnum e colheitadeiras Axial-Flow 8120. Também está sendo implantado o sistema agricultura de precisão da marca, o AFS.

O lote, de 85 mil toneladas de soja responsável, foi adquirido pela Associação Holandesa da Indústria da Alimentação e a certificação é considerada um marco

histórico na produção de grãos no Brasil. De acordo com o diretor presidente da Divisão Agro, Itamar Locks, responsável pela produção agrícola do grupo, a obtenção do certificado “confirma o compromisso do grupo com uma produção responsável e que melhore a vida de todos”. A expectativa para 2011 é ter 330 mil toneladas de soja certificada pela RTRS no Brasil, Argentina, Paraguai e Índia. Desse volume, 218 mil devem ser produzidas pelas fazendas do Grupo no Mato Grosso.

As discussões para encontrar os critérios de certificação da soja responsável demandaram cerca de seis anos de trabalho, envolvendo ONGs, empresas e produtores de diversos países. A primeira versão do padrão RTRS para a soja foi aprovada em 2010. No mesmo ano, as fazendas Tanguaro e Tucunaré, do Grupo André Maggi, aplicaram os princípios da norma em uma simulação conduzida pela certificadora Control Union e em maio de 2011 as duas

propriedades receberam a certificação depois de uma auditoria independente.

“Para o Grupo André Maggi, as certificações são um importante atestado de confiabilidade e que garante aos clientes que estão recebendo um produto responsável, cada vez melhor no que diz respeito às questões agrícolas, ambientais e sociais”, observou Itamar.

A RTRS surgiu na Europa há seis anos após a forte reação pública em relação às imagens de queimadas realizadas no norte de Mato Grosso exibidas no exterior. Centenas de consumidores, sobretudo holandeses, cobraram um posicionamento dos importadores, resultando no surgimento da certificação. Entre os compromissos com a responsabilidade trabalhista e demais cuidados com o meio ambiente e com a comunidade, a certificação prevê o compromisso dos signatários em não derrubar matas nativas em suas propriedades.



O Mais Alimentos, que conta com o Farmall 80, passa por algumas mudanças no novo Plano Safra

Plano de EXPANSÃO

Governo federal anunciou Plano Safra com expansão de crédito para os produtores

A entressafra é o momento em que os produtores se planejam para obter os melhores resultados para o ano que se inicia. No entanto, nesta época é que são anunciados os planos agrícolas governamentais para o período. Nesta metade de ano, foram anunciadas expansões tanto no Plano Agrícola e Pecuário 2011/2011 – relativo à agricultura comercial – quanto o Plano Safra da Agricultura Familiar.

O primeiro, anunciado em Ribeirão Preto (SP) pela presidente Dilma Rousseff e pelo ministro da Agricultura Wagner Rossi, vai oferecer R\$ 107,2 bilhões em créditos rurais. Este é o maior pacote da agropecuária brasileira, com um aumento de 7,2% em relação ao ano passado. A meta é aumentar

a produção de grãos em 5%, totalizando 170 milhões de toneladas de grãos (cereais, oleaginosas e fibras).

Entre os principais destaques deste plano, estão linhas especiais para pecuária, cana-de-açúcar e laranja. Os juros também baixaram. "São juros que não ultrapassam 6,75%, os mesmos praticados em outros países e que, portanto, dão a chance do produtor rural brasileiro competir igualmente com os produtores estrangeiros", discursou a presidente.

Os produtores de cana, segmento em que a Case IH oferece uma ampla gama de produtos – tanto em tratores de alta potência, quanto em colhedoras –, poderão acessar até R\$ 1 milhão por produtor/safra para a renovação de canaviais e abertura de novas áreas.

Agricultura familiar

Os pequenos agricultores têm um plano especial para a próxima safra. Este pacote, de acordo com o Ministério do Desenvolvimento Agrário, visa aumentar a produção de alimentos, gerar renda no campo e promover a organização econômica dos agricultores familiares. Para isso, como forma de aperfeiçoamento das políticas públicas implantadas nos últimos anos para este segmento, serão destinados R\$ 16 bilhões em crédito rural para esta fatia de produtores.

Uma das novidades do Plano Safra da Agricultura Familiar 2011/2012 é a redução de 4% para 2% a taxa de juros máxima cobrada nas operações de investimento e a inclusão da taxa de 1% para operações do Mais Alimentos de até R\$ 10 mil por ano por agricultor. A outra novidade é a ampliação do limite de financiamento de contratos de investimento para até R\$ 130 mil.

A Case IH participa do Mais Alimentos com a colhedora de cana A4000, a colhedora de café Coffee Express 100, máquinas incluídas recentemente na linha do governo, e o Farmall 80, já consagrado como trator mais potente entre os participantes do programa.

Cada vez **MAIS** **ALIMENTOS**

As máquinas A4000 e Coffee Express 100 passaram a ser comercializadas por meio do programa do governo federal

Quando aderiu ao programa do governo federal Mais Alimentos, em meados de 2010, a Case IH inaugurou um novo segmento de mercado para a marca. Até então, os equipamentos da Case IH eram destinados aos grandes produtores. Com o lançamento do trator Farmall 80 e sua inclusão no Mais Alimentos, a marca passou a ocupar espaço entre os pequenos e médios produtores. Dando seguimento à proposta de caminhar ao lado dos agricultores brasileiros, em 2011, a marca incluiu dois novos produtos no Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf), destinado a modernizar as unidades produtivas da agricultura familiar. Agora, além do consagrado Farmall 80, também podem ser adquiridos pela linha de crédito as colhedoras de café Coffee Express 100 e a colhedora de cana A4000.

Com a inclusão destes dois produtos no Mais Alimentos, a Case IH passa a oferecer suas colhedoras de cana e café a um grupo de agricultores que antes não tinha acesso a este tipo de equipamento. A agricultura familiar representa quase 70% da produção nacional de feijão, arroz, milho, mandioca, trigo, hortifrúti e ovinocaprinocultura e ocupa 31% da área rural do país. São 14 milhões de trabalhadores que representam 77% das pessoas que trabalham na agricultura. “É para este o universo de produtores que a Case IH vem direcionando seus esforços. Queremos equipar o pequeno produtor para os desafios do campo, para que ele possa enfrentá-los com tecnologia, agi-

lidade e custo baixo”, afirma Cesar Di Luca, diretor comercial da Case IH.

Outro diferencial está na possibilidade de compra compartilhada das colhedoras de café e cana, um vez que podem ser adquiridas por grupos de agricultores e cooperati-

vas, facilitando ainda mais a negociação e a aquisição dos produtos. “Alguns dos negócios que já concretizamos com as colhedoras através do programa são com cooperativas de produtores. Um grupo de produtores vai poder utilizar a máquina, dividindo o custo de aquisição e manutenção entre os cooperados, diminuindo as despesas e incrementando os lucros do grupo”, explica Di Luca.

O Programa

Responsável pela venda de 40 mil tratores e 160 colheitadeiras desde a sua criação, em 2008, até a metade deste ano, o



programa Mais Alimentos abre ao mercado de pequenos produtores a possibilidade de comprar equipamentos novos e de alta tecnologia. O limite de crédito individual é de R\$ 130 mil e de R\$ 500 mil para compras coletivas, que podem ser pagos em até dez anos, com até três anos de carência e juros de 2% ao ano. Os financiamentos contemplam projetos associados à produção de arroz, café, centeio, erva-mate, feijão, mandioca, milho, sorgo e trigo, além das atividades de fruticultura, olericultura, apicultura, aquicultura, avicultura, bovinocultura de corte, bovinocultura de leite, caprinocultura, ovinocultura, pesca e suinocultura.

A4000

Desenvolvida para atender às necessidades dos pequenos e médios produtores de cana, a colhedora A4000 vem revolucionando a realidade do setor canavieiro no Brasil. “A colhedora A4000 representa uma nova categoria de colhedoras, a porta de acesso à mecanização de pequenos e médios fornecedores de cana. A máquina tem como nicho principal o mercado do Nordeste e áreas com solo de baixa fertilidade cuja viabilidade econômica se dá



“A colhedora A4000 representa a porta de acesso à mecanização de pequenos e médios fornecedores de cana”

- Roberto Biasotto, especialista de marketing de produto da Case IH

com o plantio com espaçamento a partir de 1,0m. Além disso, há a necessidade de uma resposta efetiva à legislação ambiental e ao fim das queimadas”, esclarece Roberto Biasotto, especialista de marketing de produto da Case IH.

Criada para atender o mercado de ca-

na-de-açúcar plantada com espaçamento entre linhas reduzido (a partir de 1,0m), a A4000 foi projetada para que, mesmo com este sistema reduzido - muito comum na região nordeste do Brasil - o operador consiga colher uma linha por vez sem pisotear as soqueiras, aumentando a qualidade do corte, reduzindo os índices de perda e gerando maior longevidade para o canavial. A colhedora A4000 também pode ser utilizada em espaçamentos de plantio convencionais, o que lhe confere grande versatilidade. Transitando com desenvoltura em áreas pequenas e com até 7,5% de declividade, além de ser a mais compacta e leve, a A4000 possui facilidade de manobra e uma excelente relação custo-benefício.



COFFEE EXPRESS 100

A Coffee Express 100 (tracionada), diferente das outras máquinas existentes no mercado, precisa de apenas um operador, que a partir do trator, controla também a colhedora. A máquina possui uma altura máxima de 3,975m e centro de gravidade baixo, o que lhe confere excelente estabilidade para trabalhar em declives acentuados, de até 12%, com segurança. O conjunto trator/colhedora, de comprimento médio de 8,6 m (4,0 m + 4,6m), tem engate simples e barra de tração oscilante e livre. Isso permite manobras com grande facilidade e rapidez em áreas de giro reduzidas.



Colhedora A8800, equipada com o AFS GUIDE faz a colheita na Usina Barralcool

“A demonstração de um equipamento dinâmico, que tem aplicabilidade em várias máquinas, provou que a Case IH está preparada para atender seus clientes com tecnologia de ponta do mercado agrícola”

– Carlos Mello, coordenador de agricultura de precisão da Maxxicase

Soluções PRECISAS

Usina adere à agricultura de precisão em busca de maior rentabilidade e produtividade

Desde que implantou a colheita mecanizada, há quatro anos, a Usina Barralcool, uma das maiores de sua região no Mato Grosso, busca atrelar a agricultura de precisão ao canavial. Neste ano, depois da troca de quatro colhedoras A7700 por novas A8800 já equipadas com o monitor PRO 600 e piloto automático, a Usina de Barra do Bugres, a 150 quilômetros de Cuiabá, deu seu primeiro passo em direção ao futuro do agronegócio.

Com o interesse da Barralcool na tecnologia de ponta para a colheita da cana-de-açúcar, em abril deste ano a concessionária Maxxicase realizou uma de-

monstração de campo para os principais diretores e especialistas da usina. O principal intuito foi expor a tecnologia de que a Case IH dispõe, colocando as máquinas em ação no campo.

Segundo Carlos Mello, coordenador de agricultura de precisão da Maxxicase, a demonstração fortaleceu o relacionamento entre o departamento de topografia da Barralcool e a concessionária. “A demonstração de um equipamento dinâmico, que tem aplicabilidade em várias máquinas, provou que a Case IH está preparada para atender seus clientes com tecnologia de ponta do mercado agrícola”, afirmou Mello.

Para uma demonstração detalhada dos benefícios e aprimoramentos que a agricultura de precisão pode trazer, Mello preparou com cuidado a terra, uma semana antes da demonstração em si. Com um trator equipado com o piloto elétrico FM750 com sinal RTK, o que garantiu uma precisão de cinco centímetros no processo, mapeou o terreno e fez sulcos superficiais, somente para marcar as linhas por onde a colhedora passaria em seguida.

Um software AFS foi responsável por converter as linhas traçadas pelo trator para o monitor AFS PRO 600 com sinal RTK da A8800. Este monitor da colhedo-

ra realizou a repetição do sinal, já que a demarcação das linhas de plantio havia sido feita uma semana antes. Para Wilson Carlos Galera Filho, o Wilsinho, engenheiro agrícola sênior da Barralcol, foi então que realmente que os equipamentos causaram impacto naqueles que assistiam à demonstração: ver a precisão de 2,5 centímetros com que a colhedora fazia a canterização. “Aquilo ali é minha poupança, se eu mexo na minha poupança de maneira errada, vou ter prejuízo mais pra frente”, afirmou. Wilsinho se refere às soqueiras da cana, geralmente “pisadas” quando a colheita é feita com um operador dirigindo a máquina, o que danifica e diminui o tempo de vida do canavial.

“Estamos com esses equipamentos agora, mas é só o começo. Estamos sonhando com as novas possibilidades”, completou Wilsinho. Mello reforça, explicando que a precisão milimétrica do processo, além dos outros trunfos da agricultura de precisão, como o mapeamento e a correção do solo, garantem maior rentabilidade, menor custo com a manutenção do solo e o não desperdício de seis a 13 toneladas de cana, valor calculado pelo Centro de Tecnologia Canavieiro (CTC) como médio desperdício, por ano, devido ao pisoteio do canavial.

“Estamos com esses equipamentos agora, mas é só o começo. Estamos sonhando com as novas possibilidades”

- Wilson Carlos Galera Filho, o Wilsinho

Geralmente, o prazo para a reforma da área plantada fica em torno dos cinco anos. Ou seja, planta-se e se colhe por cinco anos e, depois da última colheita do período, é preciso virar, adubar, descompactar e, se necessário, tratar com calcário o terreno. “Com a agricultura de precisão esse tempo pode subir para seis anos, o que não parece muito expressivo, mas quando se considera uma grande usina que mantém canaviais por longos períodos, ter que tratar do terreno a cada seis anos e não cinco faz grande diferença na produtividade”, afirma Mello. Tantas vantagens conquistaram os dirigentes da Barralcol. Diante do ônus apresentado, o investimento, ainda que alto, foi recompensador, afirmou Wilsinho. Segundo o

engenheiro, a programação da Usina é ampliar o sistema de agricultura de precisão para toda a frota de máquinas, e assim conseguir cada vez maiores índices de produtividade e aproveitamento do solo.

O objetivo é, inclusive, que daqui em diante não só a colheita seja feita com o auxílio dos equipamentos, mas também o preparo do solo e o plantio da cana. “A implantação da tecnologia foi feita durante o período de colheita, mas a partir do próximo plantio, no final deste ano, queremos usar os equipamentos. A ideia é plantar com o piloto e colher com ele”, disse Wilsinho. Com o uso do piloto automático, GPS e monitores, almeja-se chegar à perfeição do plantio, com precisão milimétrica no paralelismo das linhas do canavial e planejamento exato da plantação, além de uma execução sem falhas: realmente, o futuro do agronegócio.

A8000

A série A8000, recém-adquirida pela usina, agrega toda confiabilidade dos mais de 25 anos das colhedoras de cana da série A7000 com um exclusivo pacote tecnológico AFS GUIDE Case IH. As máquinas da série possuem nova motorização, nova cabine eletrônica, novo sistema de arrefecimento e novo picador (Extreme Chopper).



AFS GUIDE com sinal RTK da A8800, um dos equipamentos adquiridos pela Usina



Presente em TODOS OS CAMPOS



Case IH levou seus principais produtos para a Simtec e Bahia Farm Show



Referências do agronegócio, feiras regionais ditam as tendências do mercado

Cada vez mais fatores climáticos globais estão afetando diretamente as vidas de todos em âmbito local. Mesmo que a seca seja no México, alagamento venha a acometer a Índia e Austrália, invernos rigorosos tenham atingido a Europa e Estados Unidos no começo do ano, os produtores de diversas regiões brasileiras sentem estas nuances do mercado.

Como estes fenômenos acontecem em diversas regiões do mundo, o preço e a procura de culturas que também são produzidas no Brasil sofrem alterações. Com a combinação de preço alto e produção recorde, certas regiões e feiras do agronegócio brasileiro começaram a ser destaque por todo país e pelo mundo. É o caso da última edição da Bahia Farm Show e do 9º Simpósio Internacional e Mostra de Tecno-

logia e Energia Canavieira (Simtec).

O Brasil tem um dos maiores programas de energia renovável no mundo, envolvendo a produção de etanol a partir da cana-de-açúcar. O país vem sendo uma referência cada vez maior em soluções na produção energética e a Case IH se tornou, da mesma forma, um dos maiores fabricantes de colhedoras de cana no mundo. A marca participou como patrocinadora do principal evento voltado à indústria sucroalcooleira, a 9ª edição do Simtec, evento realizado no complexo Engenho Central de Piracicaba, no interior de São Paulo.

De acordo com Roberto Biasotto, especialista em colhedoras de cana da Case IH, o Simtec representa uma das principais feiras do setor, “o evento é um sinalizador importante do desempenho da cultura no

campo e uma oportunidade de reconhecer as tendências e as novas tecnologias que farão parte da realidade da produção canavieira nos próximos anos”, afirma Biasotto.

Outro exemplo de feira que tem se tornado cada vez mais importante, devido ao desenvolvimento econômico e o bom desempenho no setor agrícola, é a Bahia Farm Show. Realizada em Luiz Eduardo Magalhães (BA), cidade localizada no extremo oeste baiano.

Por ser uma região destaque na produção de algodão no país, a Case IH escolheu o evento para fazer o lançamento mundial da colhedora de algodão Cotton Express 635.

Com os melhores preços já registrados nos últimos 140 anos, a arroba do algodão chegou a R\$ 120 contra os R\$35 do ano anterior, desde 2009 a área plantada no Brasil aumentou 56%.

Ângelo Brochieri, gerente de Regional de Vendas da Case IH, ressalta que o oeste baiano é uma região estratégica para a marca, “estamos lançando na feira a Cotton Express 635 e a Bahia vai ser o primeiro lugar no mundo onde esta máquina vai começar a colher”, conta o gerente ao evidenciar a importância da feira.

Vantagem em se PLANEJAR

Consórcio vem ganhando espaço como opção para aquisição de máquinas

Em um período em que a oferta de crédito é imensa, é preciso que o agricultor tenha em mente suas condições econômicas, a urgência da necessidade em adquirir a máquina e o seu planejamento. Uma forma de crédito muito comum para aquisição de carros e imóveis que vem se popularizando mais no segmento de tratores e colheitadeiras é o consórcio. Com a disciplina mensal, o consórcio é também uma poupança programada para a aquisição de um bem ou serviço que o consumidor teria dificuldade para pagar à vista.

Há três anos nesta modalidade, a Case IH, atenta à procura dos clientes da marca por esta modalidade, vem acompanhando o crescimento dos consórcios em geral. De acordo com dados gerais da Associação Brasileira dos Administradores de Consórcios, que tratam de todo o mercado

de consórcios, no primeiro quadrimestre de 2011 houve um crescimento de 28,2% com venda de 834,4 mil cotas. Quanto aos participantes ativos, foram 4,31 milhões de consorciados, crescimento total de 11,7%. De veículos pesados, que tratam também de tratores, o crescimento foi de 5,1%.

Atrações do negócio

A procura também se intensificou por iniciativas pontuais. É o caso do que aconteceu em Araranguá, em Santa Catarina. A concessionária Arasul foi a campeã nacional de vendas de cotas no começo do ano ao adotar uma estratégia ousada. “Colocamos como meta comercializar 20 cotas até a segunda assembleia, no entanto, chegamos já a primeira reunião com 27 cotas vendidas, então ampliamos a nossa meta para 40”, explica o Maury Santos Júnior, sócio-diretor da Arasul.

Para chegar a este número, a concessionária prometeu sortear uma série de prêmios a todos os cotistas no dia da assembleia. O grande prêmio da noite foi um carro, sorteado para a produtora de Palhoça, Márcia Antonin Gomes. “Foi um grande incentivo e uma iniciativa excelente, que nos motivou muito a aderir ao consórcio da Case IH”, contou a vencedora.

O perfil dos produtores que buscam por consórcio é bastante diversificado, atingindo de pequenos a grandes produtores. “Temos no momento um volume maior de compradores para nossa linha de tratores da linha Farmall e Maxum, de 80 a 125 cv de potência. O grupo de consórcio para essa linha é especial com volume de entrega de produtos de 120 tratores até mês de novembro de 2011”, explica José Deoclécio Pereira, gerente nacional do consórcio Case IH.

A grande vantagem do produtor nesse momento é que ele não limita o crédito no seu agente financeiro. O produtor não se descapitaliza e, no consórcio, não paga juros. O produtor precisa apenas se planejar para que possa obter o equipamento no futuro.

“A Case IH comercializa toda sua linha de produtos pelo consórcio, com prazo de até 120 meses e taxa de administração de 12,5%, a menor do mercado agrícola”, detalha o gerente.



Consórcio oferece condições especiais para produtor que pode se planejar



Márcia Antonin Gomes saiu de carro novo com a iniciativa da Arasul

Atuação **VERSÁTIL**

Primeira concessionária Dual Case do Brasil é inaugurada

Uma marca presente, versátil e completa. A expectativa de clientes por estes três adjetivos se confirma a cada novo passo da Case no Brasil. A Case IH e Case CE, em parceria com a concessionária Protec, com sede em Ananindeua (PA), localizado na grande Belém (PA), inauguraram a primeira concessionária Dual Case do Brasil, ou seja, a união das marcas agrícola e de construções em uma concessionária só.

A Protec é concessionária da Case Construções há 13 anos, atendendo os estados do Pará, Maranhão e Amapá, nos segmentos de mineração, construção, agroflorestal e industrial. Ela conta com duas lojas em Ananindeua e São Luiz, no Maranhão, além de um centro de treinamento instalado na loja paraense. A partir deste ano, seus representantes assumiram o desafio de ser a primeira loja Dual Case do Brasil e atender o público do agronegócio local.

Situada em uma região estrategicamente privilegiada pelos portos e hidrovias, com a confluência de alguns dos rios mais importantes do Brasil, como Amazonas e Tocantins, o estado do Pará se tornou uma

fronteira agrícola, sendo rota de escoamento de grande parte da produção rural do Centro-Oeste e Nordeste.

Marcelo Leite, diretor das concessionárias Protec, conta que tudo se iniciou no ano de 1998, com o braço de construções da marca. Nestes 13 anos de história, a loja se tornou referência no segmento e hoje detém cerca de 35% do mercado de máquinas de construção na região, com a média de 300 máquinas vendidas por ano. “Nós começamos com a marca Dual Case em fevereiro e foi impressionante a aceitação perante aos clientes, que já atendíamos como Case CE. Por serem marcas fortes, uma acaba fortalecendo a outra”, acrescenta Marcelo.

Sérgio Costa, gerente de vendas de máquinas agrícolas da loja, afirma que essa parceria já está dando certo, pois além da região ser um potencial agrícola, a concessionária possui uma estrutura de atendimento muito eficiente, além de uma grande carta de clientes Case CE que também trabalham com agricultura. “Um dos nossos diferenciais desta estrutura Dual Case é de já ter um pós-vendas muito bom e um grande relacionamento com os clientes. Com a capa-

citação dos nossos mecânicos também para as máquinas agrícolas, agora, ao mesmo tempo onde atendemos os proprietários de máquinas de construção, já estamos prontos para uma assistência eficiente também nas propriedades rurais”, destaca Sérgio.

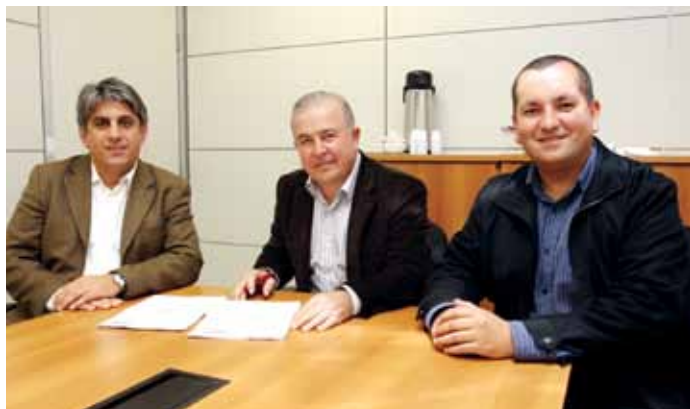
A rede Protec Dual Case apenas começou e já está em plena expansão, com a inauguração da primeira concessionária em Ananindeua em fevereiro, a empresa está seguindo para abrir mais duas lojas Dual Case, uma em Paragominas (PA) no final de agosto e em Marabá (PA) para o começo do ano que vem.



A concessionária de Ananindeua une as duas marcas da Case em uma só loja



Cooplantio vai instalar concessionária em Eldorado do Sul (RS)



César Di Luca, diretor comercial da Case IH para o Brasil, Daltro Benvenuti, presidente da Cooplantio, e Silvio Campos, gerente de Negócios da Case IH

A Cooperativa dos Agricultores de Plantio Direto (Cooplantio) assinou uma parceria com a Case IH para a instalação de uma concessionária de máquinas agrícolas em Eldorado do Sul (RS), na região metropolitana gaúcha.

"A loja deverá ser inaugurada no final de novembro, preenchendo uma lacuna aos associados da cooperativa, com a comercialização de tratores, colheitadeiras, pulverizadores e implementos agrícolas", destaca o presidente da Cooperativa, Daltro Benvenuti.

Segundo César Di Luca, diretor comercial da Case IH para o Brasil, a Cooplantio foi escolhida por atender os padrões de qualidades exigidos pela Case IH no mundo. "Vamos disponibilizar uma rede mais próxima ao cliente e com concessionários que possam representar a marca da maneira correta", explica.

PLANALTO REALIZA TREINAMENTO EM ACREÚNA (GO)

A concessionária Planalto, que representa a Case IH na região de Goiás, promoveu um treinamento sobre colhedoras de cana-de-açúcar A8800 para operadores da Usina Nova Gália, de Acreúna (GO), cidade que fica a 156 km de Goiânia.

A A8800 é a primeira colhedora Case IH adquirida pela Usina, e o desempenho da máquina já está impressionando os colaboradores da Nova Gália. "Fiquei surpreso com a performance da colhedora. O aumento de carga no transporte é visível", afirma Iris Carvalho Paiva, supervisor de motomecanização.

O treinamento faz parte do trabalho intensivo que a Planalto está executando para os clientes de cana-de-açúcar. Usinas como Porto das Águas, de Chapadão do Céu, e Energética Serranópolis, de Serranópolis, já passaram por treinamento. "Desde a última entressafra já foram treinados quase 300 operadores", aponta Ronaldo Silva, gerente de vendas que coordena o departamento canavieiro da Planalto.

Araguaia Agrícola participa da 5ª Expoubiratã

A Araguaia Agrícola, concessionária Case IH em Sorriso e Lucas do Rio Verde (MT), participou como expositora da quinta edição da Expoubiratã, feira realizada em Nova Ubiratã, cidade distante 80 km de Sorriso (MT).

Os destaques da feira foram as colheitadeiras Axial-Flow 8120 e 2688, além dos tratores Magnum e o pulverizador Patriot 350. Também havia um espaço reservado para o pós-venda com um simulador de agricultura de precisão.



Representantes da Agrofito recebem assembleia do Consórcio Nacional Case IH

Agrofito recebe assembleia do Consórcio Nacional Case IH

A concessionária Agrofito Case IH de Rondonópolis (MT) recebeu dia 27 de julho a assembleia geral do Consórcio Nacional Case IH. Nesta ocasião, que foi o primeiro encontro realizado no Mato Grosso, foram organizados sorteios para cinco grupos, que receberam cerca de 30 tratores.

Para o diretor comercial da Agrofito, Darci Ciarini, a realização da assembleia na cidade retrata a importância da agricultura no Mato Grosso, em especial na região sul do estado. "Esta é uma oportunidade de receber amigos, clientes e imprensa, apresentando todo nosso portfólio de produtos".



AXIAL-FLOW 2799 ARROZEIRA



QUEM QUER MAIS QUER CASE IH. ESTEJA PREPARADO.

O produtor gaúcho foi pioneiro no desbravamento que gerou a atual expansão da agricultura nacional. Da mesma forma, a Case IH busca inspiração na sua força e tradição para inovar e vencer desafios, investindo continuamente no desenvolvimento de novas tecnologias e oferecendo produtos que garantam a melhor performance e produtividade do mercado. Visite o nosso estande na Expointer 2011 e confira a robustez da nova Linha de Tratores Magnum, a eficiência da Colheitadeira Axial-Flow 2799 Arrozeira e a versatilidade da nova Axial-Flow 2566. Quem quer mais produtividade quer Case IH.

AXIAL-FLOW 2566



MAGNUM 340



No seu concessionário:

CASE IH
AGRICULTURE

www.caseih.com.br