FarmForum



REVISTA DA CASE IH PARA O BRASIL | Nº 41 | 2013

Fábrica de tecnologia



Localizada em Sorocaba a fábrica é uma das mais modernas do mundo e referência em tecnologia e logística

Quando os desafios se tornam oportunidades

ste ano se encerra com resultados significativos para todo o agronegócio, e com a perspectiva de uma nova safra de recordes para 2014. As estimativas para a safra de grãos brasileira, divulgadas pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), contam com uma produção recorde da safra 2012/13, de 186,84 milhões de toneladas, projetando um acréscimo de 3% a 5,3% para 2013/14. A alta produtividade das lavouras e a eficiência do produtor na gestão do seu negócio ditaram o ritmo da atividade agrícola, foram determinantes mais uma vez para a estabilidade da economia brasileira e geraram um grande superávit na balança comercial. Isso tudo apesar das dificuldades de infraestrutura e logística e do alto custo de se produzir no Brasil.

O mercado agrícola em 2014 tem perspectivas de produção de soja e cana maiores que 2013, mesmo com tendência baixista no preço das commodities, ou seja, o produtor brasileiro não vai tirar o pé do acelerador, mas no geral, terá que ser mais eficiente no uso dos insumos.

Quem apostou e investiu no setor não se decepcionou ao longo deste ano, que está chegando ao fim. E nós, da Case IH, investimos muito, lançamos novos produtos, melhoramos ainda mais nosso atendimento pós-vendas, treinamos um número enorme de operadores, mecânicos e outros profissionais que utilizam nossas máquinas. Enfim, fizemos tudo aquilo que o produtor – e principalmente o nosso cliente – espera da Case IH.

Como resultado da nossa estratégia de investimento e de aposta no Brasil, colhemos uma safra excepcional de bons resultados. Além dos números de vendas – fomos a marca que mais cresceu em todos os segmentos que atuamos –, que é a resposta do homem do campo ao desempenho das nossas máquinas, também colhemos prêmios, como o de "A marca mais desejada", concedido pela Federação Nacional das Concessionárias de Veículos (Fenabrave). Isso representa para todo o time da Case IH o reconhecimento do trabalho de sol a sol que fizemos nos últimos anos, com transparência, honestidade e proximidade dos nossos concessionários e clientes.

Mas não foi só. O "Prêmio Gerdau Melhores da Terra" reconheceu o compromisso da Case IH com pesquisa, desenvolvimento e inovação, a nossa busca incansável por novas e melhores soluções para o agronegócio. Outro acontecimento que me deixou muito orgulhoso e todo nosso time feliz veio da imprensa brasileira, que teve a oportunidade de conhecer nossa fábrica e ver a alta tecnologia que empregamos nas máquinas. Cerca de 60 profissionais de todas as regiões produtoras do país estiveram em Sorocaba para uma visita às nossas instalações, e as reportagens publicadas comprovam o grande impacto que a Case IH, sua filosofia de trabalho e seus produtos causaram nos principais especialistas do jornalismo agrícola.

Para finalizar, gostaria de chamar sua atenção, leitor da Farm Forum, para o encarte especial em nossa revista, onde fizemos um resumo das principais ações, eventos e lançamentos que realizamos ao longo de 2013. Leia também – eu reco-



Mirco Romagnoli, Vice-presidente para América Latina

"Além dos números de vendas, fomos a única marca que cresceu em todos os segmentos que atuamos, que é a resposta do homem do campo ao desempenho das nossas máquinas"

mendo! – a reportagem sobre a linha de tratores Puma, que será mais um sucesso nos campos brasileiros.

Gostaria de desejar a todos um final de ano cheio de alegrias e felicidades, e um 2014 repleto de realizações e de sucesso no seu negócio.

Um bom ano a todos!

MilloRonsoph

EXPEDIENTE

FarmForum CASE III

ANO 12 :: NÚMERO 41

Farm Forum é uma publicação da Case IH Latin America distribuída gratuitamente.

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, Rafael Miotto, Cassia Alves, Rafael Torres, Leonardo Werner, Jorge Görgen e Milton Rego. Jornalista Responsável: Jorge Görgen (SC-00423-JP). Editora-executiva: Elaine Prada. Redação: Henrique Netzlaff, Elaine Prada, Renata Jorge Campos, Luiz Fernando Soares e Ana Paula Scorsin. Fotos: Alexandre Lombardi, Érico Andrade, Arquivo Case IH. Diagramação: Simon Taylor I CtrlS Comunicação (www.ctrlscomunicacao.com.br). 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.

POTÊNCIA EM ALTA

Sucesso das safrinhas aumenta a procura por máquinas poderosas

POR :: Renata Campos

aí 20 anos, a safra de inverno dos grãos - a conhecida "safrinha" - não era muito valorizada no Brasil, e era sempre relacionada à baixa produtividade. Nos últimos anos, o maior valor dado a segunda safra dos grãos fez com que ela se tornasse uma das culturas que apresentam maior produtividade e área cultivada. Esse fenômeno, consequentemente, aumentou a procura dos produtores por máquinas mais potentes.

Este ano, a área plantada do milho safrinha passou dos 9 milhões de hectares no Brasil, 15,6% a mais que os 7,6 milhões de ha do ano passado. A safra de inverno do milho ocupa a segunda posição entre os grãos utilizados na alimentação humana, de animais e na exportação. Ela também foi um dos fatores favoráveis para a supersafra que acompanhamos ao longo dos dois últimos anos.

Dados mais recentes, divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), apontam um crescimento de 46% nas vendas de colheitadeiras e 20% nas de tratores. Essa curva ascendente acompanhou o aumento da produção de grãos, principalmente milho safrinha.

Isso acontece porque, ao realizar as segundas safras dos grãos, é exigido maior desempenho de uma mesma máquina. Ao longo do ano, o produtor dobra o trabalho que cada máquina - tratores, plantadeiras e colheitadeiras - deve executar. Consequentemente, os produtores vão em busca de equipamentos capazes de proporcionar alta potência e resistência.

Para atender a crescente

demanda do produtor, a marca

investe no desenvolvimento da

inha de tratores e colheitadeiras

de alta potência e tecnologia

Nos anos 70, os tratores e colheitadeiras apresentavam, no máximo, potência de 80 cv. Atualmente, os agricultores encontram tratores nas faixas de 124 a 224 cv. Isso mostra que, para atender a demanda do produtor, o mercado de máquinas agrícolas também se adaptou ao costume da segunda safra.

Nesse cenário, a Case IH se destaca como a marca que oferece as máquinas mais potentes do mercado. Em média, os tratores Case IH tem 180 cv, 45% a mais que a média nacional, de 124 cv. Essa faixa de potência é representada pelas linhas Magnum, Maxxum e Puma – este possui a maior tecnologia embarcada entre as máquinas do mercado de 205 a 225 cv. Para as colheitadeiras, o quadro é o mesmo: enquanto a média nacional é de 296 cv, as máquinas Case IH apresentam 12% a mais em potência, com 332 cv.

O mercado de tratores de 200 cv cresceu 66% até setembro de 2013 em relação a mesmo período de 2012, que correspondeu a um aumento de 131% para a Case IH. Esse fator posicionou a marca como a que mais cresceu (+6,2 pontos), com 22% de participação. O mesmo movimento aconteceu com o mercado de colheitadeiras, que obteve um aumento de 50% até setembro de 2013. Em 2012, nesse segmento a Case IH apresentou um crescimento de 88%.

Segundo Rafael Miotto, diretor de Marketing da Case IH, houve uma mudança significativa no perfil da frota brasileira. Em 2005, um trator operava uma área de 115 ha, com uma potência média de 97 cv. Em 2013, essa potência subiu para 125 cv, e o trator passou a abranger uma área de 125 ha. "Isso corrobora a tendência de aumento em vendas de máquinas mais potentes, principalmente para abertura das novas fronteiras agrícolas (MA-PI-TO-BA)".

"A entrada de colheitadeiras classe 8 no mercado brasileiro, com forte aceitação pelo produtor, reforça a necessidade de dimensionamento de frotas para janelas cada vez mais curtas de colheita, demandando máquinas mais potentes", finaliza.



TENDÊNCIA

POTÊNCIA CASE IH

Pensando em atender a crescente demanda do produtor, a Case IH investiu no desenvolvimento da linha de tratores e colheitadeiras de alta potência e tecnologia. Os tratores Magnum, Maxxum e Puma e a série 230 de colheitadeiras Axial-Flow são o resultado concreto desse investimento.

A série 230 é formada pelas colheitadeiras Axial-Flow 7230, 8230 e 9230, esta última se destaca como a maior colheitadeira em capacidade produtiva fabricada no Brasil. Elas foram projetadas para colher mais de 80 tipos de grãos, sob as mais diferentes condições.

Diversos motivos surpreendem os produtores que tem contato com as máquinas, a potência é um deles. A Axial-Flow 9230 classe 9, por exemplo, é destaque nesse quesito: ela possui o novo motor Case FPT (Fiat Powertrain Tecnologies) de 13 litros. São 510 cv de potência nominal e 570 cv de potência máxima. A Axial-Flow 8230 e a 7230 também com motores CaseFPT, de 13 e 9 litros, com potência nominal de 455 cv e máxima de 516 cv e 388 cv e 448 cv. respectivamente.

"Essa série de colheitadeiras foi projetada com todo cuidado a fim de garantir ao produtor eficiência e produtividade. Seus sistemas garantem economia nas operações e melhor qualidade dos grãos colhidos", destaca Fernando Petroli, especialista de colheitadeiras de grãos da Case IH.

Para complementar a gama de máquinas para os produtores de grãos, a Case IH possui a linha Magnum de tratores de alta potência, que variam de 235 cv a 340 cv na nominal, e 268 cv a 374 cv na máxima. São máquinas ideais para a produção que exige alta potência aliada com capacidade de tração, fáceis de operar e que proporcionam alta capacidade de trabalho.

Já a linha Steiger de tratores é voltada para aqueles produtores

que precisam exercer aplicações pesadas nas lavouras. Os modelos 450 e 550 possuem potência nominal de 457 cv e 558 cv e as máximas alcançam 502 cv e 614 cy, respectivamente. Com o motor FPT, os Steiger estão preparados para enfrentar condições extremas diariamente.

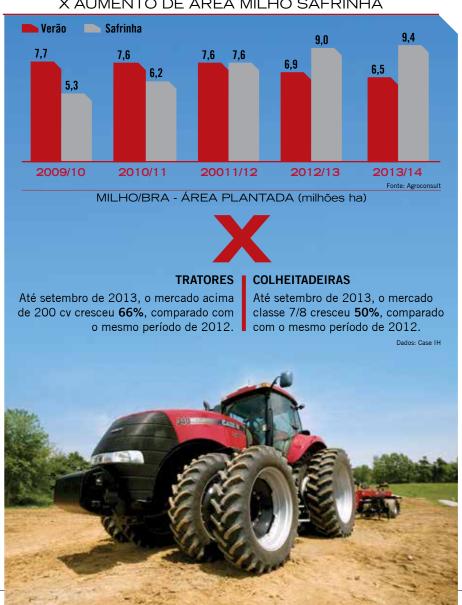
Excelência, versatilidade e melhor tecnologia embarcada para as diversas aplicações agrícolas são os pontos-fortes dos tratores Puma 205 e 225. As máquinas apresentam potência nominal de 197 cv e 213 cv, respectivamente, e os motores Case IH de certificação Tier III possuem capacidade para 6,75 litros.

"O produtor encontra nas linhas de tratores da Case IH máxima potência e economia. Os tratores Puma apresentam, por exemplo, ótima relação peso-potência. Dessa forma, as aplicações pesadas podem ser executadas perfeitamente, de maneira que não afete o rendimento ou aumento do consumo de combustível" afirma Lauro Rezende. especialista de tratores da Case IH.

Essa potência apresenta desempenho e força projetados para utilização da nova plataforma Draper 3162 de 35, 40 e 45 pés.

A linha Magnum é formada pelos modelos 235, 260, 290, 315 e 340. Todos os modelos são equipados de série com o Power Boost, que permite um incremento automático de até 35 cv de potência.

AUMENTO NA VENDA DE MÁQUINAS X AUMENTO DE ÁREA MILHO SAFRINHA





processos e garantem agilidade

POR :: Henrique Netzlaff



INVESTIMENTO: R\$ 1 bilhão

ÁREA TOTAL: 526 mil m2 ÁREA COBERTA:

160 mil m2

PRODUÇÃO ATUAL: 12 colheitadeiras / dia

COLABORADORES E PRESTADORES DE **SERVIÇO:** 1.713

Colheitadeiras Axial-Flow 2566 ▶ Axial-Flow 7230 ▶ Axial-Flow 8230 ▶ Axial-Flow 9230 (única Classe 9 e maior colheitadeira produzida no Brasil) ▶ Componentes para os pulverizadores Patriot 250 ▶ Patriot 350

VOLUME DE COLHEITADEIRAS PRODUZIDAS:

força e a excelência dos equipamentos Case IH se espalharam pelo Brasil. A Marca, que é referência mundial em tecnologia agrícola, conquistou os produtores deste país com sua filosofia "quem tem uma Case IH, tem algo a mais" e, assim, os campos estão ficando cada vez mais vermelhos.

Maquinários de última geração requerem fábricas ainda mais modernas, e modernidade, o complexo industrial de Sorocaba tem de sobra. 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, realizado num único momento, da história do país.

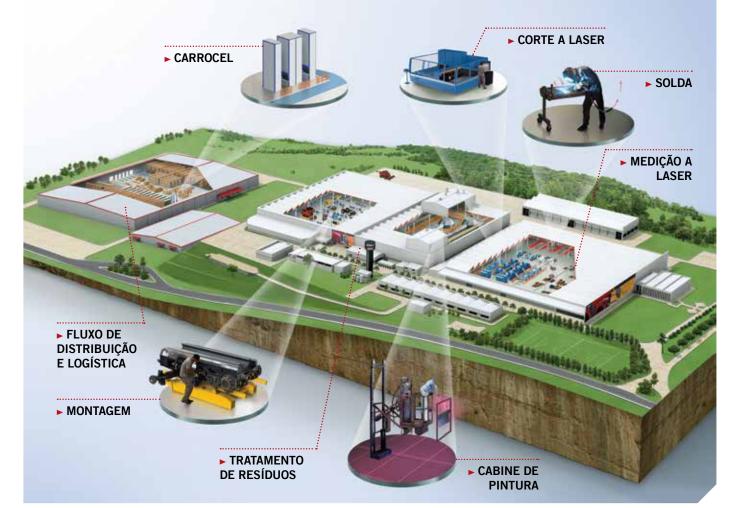
SEGUE **⋙**

TECNOLOGIA NACIONAL

Segundo Jefferson Teixeira, diretor industrial, o tamanho do investimento resultou em uma das estruturas mais modernas do mundo, quando se trata em produção de máquinas agrícolas. "Essa é a segunda maior fábrica da CNH Industrial do mundo, ficando atrás somente da unidade Grand Island, Nebrasca, nos Estados Unidos", diz. "Em tecnologia é sim a mais avançada entre todas as fábricas do grupo".

A fábrica, que inicialmente produziu 178 colheitadeiras em 2010, vai encerrar 2013 com a produção de 2.494 unidades. "O layout dessa planta foi desenvolvido com fluxo orientado de materiais e sistema puxado, ou seja, todos os materiais entram no início da fábrica e os produtos saem pronto no final dela, seguindo um padrão linear de fabricação".

Jefferson destaca também que a unidade está em constante transformação. "Desde o início, a planta foi projetada para suportar o aumento dos volumes de produção e da oferta de produtos, seguindo o padrão World Class Manufacturing (WCM). Diferentemente de algumas fábricas pelo mundo, que utilizam estruturas físicas tanto para transporte como em toda linha de montagem, aqui em Sorocaba tudo foi projetado para ser móvel, desde o fluxo logístico de abastecimento até os veículos autoguiados (AGV), tudo pode ser reposicionado de maneira rápida e fácil, gerando um dinamismo na produção perante as constantes evoluções tecnológicas que o mercado agrícola exige".



WORLD CLASS MANUFACTURING (WCM)

O WCM é um sistema de gestão de manufatura para o aumento de produtividade e qualidade pelo aperfeiçoamento contínuo de todas as áreas da fábrica com consequente redução de custos, visando sempre níveis internacionais de excelência.

Baseado nas mais competitivas e importantes técnicas produtivas mundiais, o sistema se baseia na estruturação de métodos e ferramentas em uma abordagem ainda mais disciplinada e metódica, eliminando os desperdícios, promovendo a melhoria em todos os sistemas de produção.

O World Class Manufacturing é um processo de transformação industrial composto por dez pilares;

- 1 ► Segurança no trabalho | Eliminar acidentes;
- 2 ➤ Desdobramento dos Custos | Identificar problemas que aumentam os custos;
- **3** Melhoria Focada | Aplicar e desenvolver técnicas para reduzir custos utilizando métodos apropriados;
- 4 Natividades
 Autônomas I Aumentar
 as competências de
 cada colaborador;
- **5** ► Manutenção Profissional I Índice zero de quebra de máquinas;

- 6 ► Controle da Qualidade I Índice zero de defeito e controle total de qualidade;
- 7 ► Logística | Ter a peça certa, no momento certo, na quantidade correta com o comprometimento de satisfazer plenamente seus clientes;
- 8 Gestão Antecipada de Equipamentos e Produtos | Lançar equipamentos e produtos com a menor perda possível;
- 9 ➤ Desenvolvimento de Pessoas | Resultados pela disciplina e desenvolvimento das pessoas;
- 10 ► Meio Ambiente e Energia | Garantir a produção de forma sustentável.

LINHA DE MONTAGEM DA FÁBRICA



• A fábrica de Sorocaba é uma das mais modernas do mundo, com mais de 1700 funcionários. A unidade vem produzindo uma média de 12 colheitadeiras por dia.



• Em um dos primeiros processos está o corte de chapas de aço, cerca de dez mil delas passam diariamente pelas três linhas de corte a laser; cada chapa tem até 25 mm de espessura.



• **DOBRA:** equipamentos especiais que dobram e moldam todas as partes cortadas e, assim, as colheitadeiras começam a tomar forma.



• SOLDA: processo no qual os operários juntam as chapas de aço já dobradas para formar peças maiores; um sistema de exaustores ajuda a dispersar a fumaça gerada durante a soldagem.



• CONTROLE DE QUALIDADE: equipamento a laser de US\$ 1 milhão da sueca Leica que tira as medidas e verifica possíveis imperfeições.



• Na linha de montagem, as peças mais pesadas são transportadas por AGVs (Veículos Guiados Automaticamente). Os veículos se movimentam de uma forma autônoma e automática e prescinde da presença de um operador.



 PINTURA: Presas em molduras, as peças são enviadas para a limpeza antes de serem pintadas.



• A montagem da máquina é feita em etapas. Primeiro, grupos de peças menores são reunidos; depois, grupos maiores. Na imagem, temos o processo de "casamento" entre o chassi inferior e o superior.



• As colheitadeiras recebem combustível e lubrificantes, e são ligadas em uma das cabines de teste controladas. Na sequência, a máquina recebe as rodas e chega ao fim da montagem.

COFFEE EXPRESS, A MELHOR OPÇÃO

Pensando em produtividade no campo, a Case IH desenvolveu a Coffee Express 200 para a colheita de café

POR :: Ana Paula Scorsin

primeira florada de café, entre setembro e outubro, referente à safra 2013/2014, já ocorreu. A partir de maio inicia-se a colheita do grão, e a Case IH tem as melhores soluções para isso: a Coffee Express 100 e 200. O setor cafeeiro é muito importante para a marca, que possui quatro fábricas no Brasil, entre elas a de Piracicaba (SP) - o centro mundial de desenvolvimento de tecnologia e fabricação das colhedoras de café.

Para Everton Fim, especialista de Marketing da Case IH, a marca se preocupa em sempre oferecer o melhor. "Nós temos como objetivo oferecer sistemas completos de produtos e ser-

PORQUE A COFFEE EXPRESS 200 É A MELHOR SOLUÇÃO



RESISTÊNCIA

- Chassi em tubos de aco estrutural:
- Alta rigidez e baixo peso;
- Pintura à base de poliuretano mais resistente;
- Cabine de fácil acesso:
- Protetores e carenagens que evitam danos ao cafeeiro;
- Dimensões gerais de acordo com a maioria das lavouras brasileiras.

FÁCIL MANUTENÇÃO

A manutenção é fácil e rápida. Na hora de fazer a substituição das varetas, basta apenas retirá-la e em seguida, introduzir a nova vareta.

CENTRO DE GRAVIDADE

É a máquina mais indicada para operações em área de declive acentuado, pois possui baixo centro de gravidade, com a maioria do peso concentrado próximo ao solo.

viços para potencializar a produtividade e a lucratividade dos produtores brasileiros".

A Coffee Express 200, além de eficiência, proporciona conforto ao produtor. Traz um climatizador na cabine, coluna de direção com ajuste de posição, alavancas de transmissão e bloco hidráulico de agressão com ajustes internos na cabine. O painel de indicadores contribui com a maior agilidade na adequação das máquinas aos mais diversos cafezais. Para diminuir as vibrações do conjunto e melhorar o desempenho do equipamento, a cabine está fixada por coxins de borracha. A máquina utiliza um sistema de derriça de última geração para a colheita e um conjunto de varetas de plástico com adição de fibras que desprendem os grãos dos galhos, sem agredir a planta.

A máquina chega a colher 150 sacos de 60 kg por hora, com uma velocidade que varia de 400 a 1.600 m/h. Outra qualidade da máquina é a opção de uma colheita total dos frutos ou mais seletiva, isso se deve a opção de regulagem das varetas.

Para o produtor Osvaldo Bachião, que utiliza a Coffee Express 200 há mais de quatro anos, uma colheitadeira que respeita a planta é fundamental. "A Case IH apresenta a melhor solução para a colheita de café. Gosto da máquina, ela não judia da planta".

Pensando no pequeno produtor, a Case IH também possui a Coffee Express 100. Essa máquina faz parte do programa Mais Alimentos, fazendo com que possam ser financiadas em dez anos, com 2% de juros ao ano e até três anos de carên-

VOCÊ SABIA?

Uma das curiosidades da Coffee Express 200 é que ela também colhe feijão gandu. Osvaldo Bachião, um dos clientes Case IH da cidade de Nova Resende (MG), utiliza a máquina para colher esta variedade de feijão. Bachião planta o feijão para fixar o nitrogênio na terra e quebrar o vento da nova lavoura. "Como a planta tem o mesmo formato do café, decidimos ver o que acontecia se passássemos a máquina para colher o feijão gandu, e deu certo". O produtor utilizou as sementes para um novo cultivo e também chegou a vendê-las para alguns produtores da região.

8° ESPAÇO CAFÉ BRASIL

O Espaço Café Brasil é atualmente o mais completo evento voltado ao setor cafeeiro, reunindo produtos, cooperativas. indústrias, equipamentos, produtores e profissionais do mercado.

A feira, que acontece desde 2006, oferece uma nova dinâmica de plataforma de negócios para o mercado de café. A oitava edição, que aconteceu em 2013, foi durante a Semana Internacional do Café. O evento é realizado pelo governo de Minas Gerais em parceria com a Federação da Agricultura e Pecuária de Minas Gerais (Faemg). Sebrae, Organização Internacional do Café (OIC), Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) e Café Editora. Mais de 6.500 compradores e profissionais estiveram no evento. A Case IH, que foi patrocinadora Ouro, esteve entre os principais expositores.

Osvaldo Bachião é cliente Case IH há mais de quatro anos



Tratores Puma ganham novos modelos

A série, que traz consigo a confiabilidade e segurança do segmento, é equipada com o que há de mais moderno em termos de motores

POR :: Elaine Prad

les podem executar todo tipo de atividade: desde o preparo do solo, plantio, pulverização, entre outros. Realizam tanto atividades mais simples, como tarefas mais pesadas. O Puma sempre foi um trator multiuso e apesar da sua robustez, força e potência é eficiente na economia do combustível. Por isso e por tantas outras razões, é o trator que o produtor rural tanto precisa.

Com a crescente demanda do mercado, a Case IH lança agora a versão nacional da família de tratores Puma 140, 155, 170 e 185, que passaram a ser fabricados na planta de Curitiba (PR). São 4 modelos de máquinas em versões nacionais que mantém suas principais características. Com potência nominal de 144, 157, 167 e 182 cv, respectivamente, os novos tratores Puma são equipados com motores Case IH, com capacidade para 6,75l, disponível em suas duas versões de motor (eletrônico para

transmissão semi-powershift e mecânica para transmissão sincronizada). Nas duas versões, os motores Case IH destacam-se em aplicações pesadas como plantio e preparo do solo com gradeamento e subsolagem sem perder rendimento, garantindo um baixo consumo de combustível. Os motores eletrônicos com sistema de injeção de combustível tipo common rail ainda são equipados com o Power Boost, responsável por um aumento de potência de até 35hp nas operações com TDF, no transporte, em condições de alta exigência de fluxo hidráulico ou em terrenos íngremes.

De acordo com Lauro Rezende, especialista de marketing de produto da Case IH, o lançamento da versão nacional é parte da estratégia da marca para oferecer um sistema completo de mecanização agrícola. "A Case IH está constantemente se renovando, sempre pensando na demanda do mercado e nas necessidades do

homem do campo. Faz parte do nosso dia a dia, estar presente junto ao produtor para desenvolver sempre as melhores opções em maquinário agrícola. As novas versões nacionais do Puma irão satisfazer a necessidade de uma grande gama de produtores e clientes da marca. Era uma necessidade nacionalizar esta família de tratores. A Case IH tem o reconhecimento do público através dos diversos prêmios que recebeu ao longo deste ano e isso só nos dá mais energia para continuarmos as pesquisas para desenvolvimento das melhores máquinas. A família Puma, por exemplo, tem o que há de mais moderno no quesito motores, ela surpreende o produtor que a adquire", finaliza Rezende.

Os tratores Puma têm uma excelente relação peso-potência, o que possibilita o uso em aplicações pesadas sem perder rendimento ou aumentar o consumo de combustível. Além disso, as máquinas contam com o gerenciamento eletrônico do conjunto de motor e transmissão (versão com transmissão semi-powershift) responsável pelo ajuste automático da transmissão da máquina de acordo com a aplicação no campo", afirma Rezende.

A linha é completa e pode atender todo tipo de cliente, desde o pequeno

e médio, ao grande produtor, porque é indicada ao uso de diferentes trabalhos, sempre garantindo alto desempenho. O cliente Case IH será beneficiado ao adquirir qualquer trator da linha Puma, porque além de receber toda a tecnologia que o acompanha, terá extremo conforto ao operar as máquinas. São cabines, comandos, ergonomia e suspensão projetados para proporcionar o que há de melhor ao operador. Os novos tratores chegam para complementar a oferta de produtos da Case IH, fortalecendo o discurso da marca, de oferecer soluções completas para a agricultura no Brasil.

"A família Puma tem o que há de mais moderno no quesito motores, ela surpreende o produtor que a adquire"

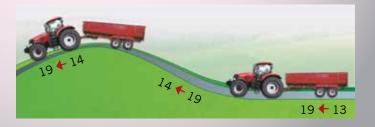
Lauro Rezende, especialista de marketing de produto da Case IH

OPERAÇÃO APM EM CAMPO AUTOMÁTICO



- O Auto Field (Campo automático) visa, principalmente, o gerenciamento da transmissão em aplicações de cultivo.
- A transmissão reage a variações de carga e aumenta ou reduz a marcha para maximizar a produtividade.
- 2 faixas de campo automático com 6 marchas cada, com SPS
 (A: 1^a 6^a / B: 7^a 12^a marchas)
- Auto Road (Estrada automática)
 gerencia a transmissão
- durante o transporte.

 A transmissão irá reagir
- à velocidade do motor e a variações de carga, mudando de marcha da forma correspondente.
- Funções SPS em marcha 13 − 18 (faixa C). O modo estrada pode ser ampliado para incluir as variações B
- e C (marcha 7 18), pressionando-se duas vezes o interruptor que ativa o modo Auto Road no PCI.

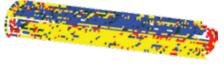




APM - RESULTADO COMPROVADO

9,50 - 10,00 (0,95 ha)

9,00 - 9,50 (0,17 ha)



8,50 - 9

8,50 - 9,00 (1,27 ha)

0,00 - 8,50 (0,25 ha)

MUNDO CIH

Campanha incentiva venda de seguros

Com o objetivo de fomentar o relacionamento com o dealer, o Banco CNH Capital realiza a campanha de seguros Penhor Rural. Com ela são premiadas as concessionárias Case IH que apresentam o maior número de contratações e renovações de seguros.

Concessionários da Case IH já podem participar da 4ª edição que está em vigor e é válida para seguros e renovações contratados entre 1º de maio a 31 de dezembro de 2013. A edição deste ano premiará as concessionárias ganhadoras com viagens em cruzeiro, nacional e internacional.

Sobre o seguro, Alexandre Blasi, diretor comercial e de marketing do Banco CNH Capital, destaca "para o produtor, o seguro é uma importante ferramenta, pois além de cobrir os sinistros básicos (eventos da natureza, colisão, tombamento, incêndio, etc), cobre também danos elétricos e responsabilidade civil. O seguro possui um valor baixo, se levado em conta os valores do maquinário e coberturas envolvidas, é um investimento e além disso, garante a tranquilidade necessária para a rotina de trabalho no campo" finaliza Blasi.



Case IH é patrocinadora do Clube da Cana

Aconteceu no Guarujá (SP) o Clube da Cana, encontro que contou com a presença de mais de 400 pessoas. A Case IH apresentou diferentes produtos para o setor, entre eles a colhedora de cana A8800 Multi Row, o pulverizador Patriot 250, os tratores Magnum e Puma e a enfardadora LB433. Também realizou a apresentação de vídeos e disponibilizou sala exclusiva para reuniões e contatos de negócios.

Lideranças globais realizaram reunião em Piracicaba

O Global Sugar Meeting Case IH, reuniu lideranças da marca de todos os continentes, tendo como objetivo rever resultados de 2013 e também traçar estratégias futuras para o setor sucroenergético.

O ponto alto do evento foi durante o jantar de encerramento do primeiro dia. Gerry Salzman, diretor de Marketing global, entregou uma placa de homenagem para Artur Monassi, diretor da Tracan, pelos 15 anos como concessionário Case IH e por ter feito da Tracan o representante que mais vende colhedoras de cana da marca no mundo. No evento, os executivos tiveram a oportunidade de conhecer a linha de montagem da fábrica em Piracicaba.



Compra de máquinas é facilitada pelo Consórcio Case IH

A fim de facilitar para o produtor a obtenção de máquinas, a Case IH possui, desde 2009, um consórcio próprio. Como pontos-fortes, o Consórcio Nacional Case IH tem uma das menores taxas de administração do mercado e não realiza a cobrança de Seguro de Vida e Fundo de Reserva, além disso, possui como diferencial o "cheque lance", que considera os pagamentos antecipados como oferta de lances e critério de desempate nas Assembleias.

São diversos planos trabalhados de 60 a 120 meses, que abrangem todo o maquinário Case IH disponível no Brasil. O cliente participa de grupos, que envolvem contemplações por Lances e Sorteios. As Assembleias são realizadas mensalmente nas concessionárias, com participação dos produtores da região.

"O consórcio é uma ferramenta que proporciona ao concessionário mais uma facilidade para a venda de máquinas, sem que seu cliente, precise passar por meios muito burocráticos e pagar juros. Ficamos à disposição pelo 'o8oo', mantendo contato direto com concessionários e produtores", ressalta Monica Paiossin, coordenadora de Relacionamento ao Parceiro do Consórcio Case IH. Para mais informações, basta entrar em contato pelo o8oo 771 8101, com um concessionário ou ainda pelo site www.consorcionacionalcase.com.br.

TRATOR TUNADO



O RONCAR DOS MOTORES DO TEIMOSO TIBAGIANO

Conheça o Maxxum 165 que vem dominando as pistas da Trekker Trek



Teimoso Tibagiano vem roubando muitos olhares e despertando sorrisos e gritos de alegria em todas as competições da Trekker Trek brasileira. A competição consiste em testar qual o trator que consegue levar um objeto imóvel (o trenó), de até 15 toneladas, pela maior distância possível, chegando a 100 metros.

Para dar conta do recado, o produtor Ricardo Bouwman optou pela força e potência dos tratores Case IH. A máquina escolhida foi um Maxxum 165. "O motor se manteve o mesmo, fiz modificações apenas na turbina e no bico".

Ricardo não escolheu a linha de tratores Maxxum por acaso, pois são máquinas feitas para aplicações pesadas no campo, que requerem alta capacidade de trabalho e robustez. Além disso, uma das principais características da linha é a flexibilidade do uso e a excelência no rendimento das suas operações - como preparo de solo, plantio, transporte de carretas graneleiras ou aplicação de insumos.

A máquina pilotada pelo agricultor já ganhou várias competições, todas em categorias mais pesadas. Em Holambra (SP), cidade onde acontece a principal competição do esporte, o Teimoso Tibagiano este ano ganhou o primeiro lugar nas categorias Super Agrícola 5.500 e 6.500 kg. Em 2012, conquistou, no mesmo campeonato, o primeiro lugar nas categorias Super Agrícola 6.500 e 7.500 kg.

Segundo Marcos Eltink, vicepresidente da Associação Brasileira de Trekker Trek (ABTT), essa é a "única competição de tratores que envolve a perícia do piloto com a potência dos motores, em que vale a combinação de velocidade e força, e a potência pode ser tirada não somente de um motor, mas de uma combinação de motores".

CURIOSIDADES NO LINGUAJAR DA COMPETIÇÃO

"PROVA": é uma competição dentro da categoria Super Agrícola, classes 2.500, 3.500, 4.500, 5.500, 6.500 e 7.500 kg.
"PUXADA": é a puxada de todos os competidores com o mesmo peso na carreta.
"FULL PULL": é a puxada realizada até o final da pista, superando o limite final dos 100 metros.
"REPUXADA": é quando o competidor aborta a sua puxada antes dos 20 metros, assim tendo o direito a uma repuxada logo a seguir.

Fonte: Manual de Regulamentos para Competições de Trekker Trek.

ORIGEM DO TREKKER TREK

Esse esporte teve início do século XX em Ohio, nos Estados Unidos, mais especificadamente em 1929. Nesse período, consistia em uma competição entre fazendeiros, e o vencedor era quem conseguisse puxar uma grande pedra na maior distância possível.

As primeiras regras só apareceram nos anos 50 e 60, sendo a Associação Nacional de Tratores criada no ano de 1969. Com a criação da "caixa em cruz", nos anos 70, passou a ser possível construir máquinas com mais de um motor. A próxima mudança foi experimentar os superchargers e turbochargers. No ano de 1977, o esporte foi para a Europa.

A primeira competição foi em Flevohof (hoje conhecida como "Walibi-Flevo") em Biddinghuizen, Holanda. O evento inicialmente era pequeno, mas logo depois foi formado o Tractorpulling Organisation. A organização ficou muito popular na Holanda e se expandiu rapidamente pela Europa. O esporte chegou ao Brasil em 1992. O primeiro evento foi em Holambra (SP), organizado por descendentes de holandeses que já conheciam o esporte no país europeu.

"É bem-gostoso participar desses eventos. Você conhece todo mundo, então ganhar do outro é mais legal. Cada ano que passa, os outros vão melhorando os tratores, escolhendo máquinas mais potentes", afirma Ricardo, quando questionado sobre as competições.

13



Colheita promissora em meio aos desafios

Produtor rural segue confiante no processo de expansão da agricultura para o próximo ano

POR :: Elaine Prada

indústria nacional de máquinas agrícolas atingirá em 2013 um recorde histórico de produção, totalizando 95 mil unidades comercializadas, entre tratores, colheitadeiras e demais produtos. Este resultado representa 15% a mais que no ano anterior. Se o número de máquinas aumentou, isso significa que, as expectativas foram atingidas. Agora, o produtor rural começa a refletir sobre as possibilidades para 2014 e principalmente sobre os desafios do campo.

É preciso ter cautela. O Brasil precisa ganhar em produtividade e se tornar mais competitivo, mas, para isso, deverá investir em mecanização agrícola e máquinas de maior potência. Tal investimento se faz necessário porque o produtor nacional terá que preparar o solo, plantar, pulverizar e colher numa janela de tempo menor, aproveitando, assim, todo o potencial do cultivo e as melhores épocas de chuva. Segundo informações do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abas-

tecimento, algumas regiões podem chegar a realizar quatro safras por ano.

Mas a partir daí chega-se ao primeiro desafio. Se o país produzir mais em menos tempo, onde os produtos serão estocados? Se tomar como exemplo o cenário de Mato Grosso ao longo do ano, que enfrentou situações caóticas devido ao aumento da safra de grãos, ironicamente, o produtor sentirá um misto de comemoração e preocupação. Portanto, um dos desafios que o país precisa superar são os problemas com a estocagem das safras. E, como uma coisa leva a outra, o segundo desafio será a logística deficitária. Especialistas dizem que a solução seria ampliar as opções de transporte como hidrovias e ferrovias. De qualquer forma, o produtor precisa ser otimista. Sobre as estradas, projetos existem, o jeito é continuar confiante para que os planos saiam do papel.

Outros desafios estão presentes no campo, como questões climáticas e retenção do jovem no campo, mas será preciso enxergar nos desafios, oportunidades, afinal de contas, o Brasil será responsável por atender parte da crescente demanda mundial por alimentos, cerca de 20% nos próximos dez anos, de acordo com informações da organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO). Sem contar que o agronegócio é uma das atividades que mais cresce no país, mantendo um terço dos empregos e 22% do PIB nacional, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

Sem dúvida, haverão muitas possibilidades de crescimento para o próximo ano.

GRÃOS

Segundo informações da Conab, a safra brasileira de grãos na produção de 2013/14 atingirá entre 192,4 e 196,6 milhões de toneladas. Os destaques ficam para as culturas de soja, algodão, trigo e feijão. Somente a soja tem como produção um número próximo dos 90 milhões. Por esta e outras razões o país segue a partir de agora em posição estratégica no ranking mundial, e deverá ser um dos principais provedores de alimentos do mundo.

Com produção recorde, o cultivo de grãos seguirá forte em 2014. Para Rafael Miotto, diretor de Marketing da Case IH para América Latina, o futuro do mercado de grãos é promissor. "O agronegócio brasileiro e de toda a América Latina viveu em 2013 um grande momento, safra recorde, preço das commodities favoráveis e condições especiais de crédito, como a redução dos juros PSI e os financiamentos governamentais como Mais Alimentos e Finame, fatores que ajudaram muito os produtores rurais. Para o próximo ano, tenho certeza que os desafios não serão impedimentos para a evolução do mercado de grãos", finaliza Miotto.

Ao falar em grãos, é preciso citar o sistema Axial-Flow da Case IH. No ano 2000, o sistema Axial de colheita era responsável por 10% a 15% do mercado com relação às colheitadeiras convencionais. Hoje, o cenário é o oposto: uma parcela muito maior do mercado de colheitadeiras é axial. A tecnologia Axial dominou o mercado na América Latina, por isso a marca hoje é tão estabelecida e uma das líderes no segmento de colheitadeiras. Essa tecnologia é realmente a melhor solução em termos de produtividade, qualidade do grão, redução das perdas e eficiência de um modo geral para os clientes. A Case IH oferece ao mercado brasileiro nove modelos de colheitadeiras axiais. E em 2013 lançou a série "230" das já tradicionais colheitadeiras Axial-Flow, entre elas a Axial-Flow 9230, a maior colheitadeira em capacidade produtiva de fabricação nacional.

PROJEÇÕES PARA 2021/22

EM MILHÕES DE TONELADAS		MAPA	USDA	
Soio	Produção	88,91	108,04	
Soja	Exportação	44,92	59,19	
Milho	Produção	70,42	78,55	
Milho	Exportação	14,21	13,7	

Fonte: Expedição Safra, Ministério da Agricultura (Mapa) e Departamento de Agricultura dos Esados Unidos (Usda

CANA

Ainda de acordo com informações divulgadas pela Conab, a safra de cana-de-açúcar alcançará 652 milhões de toneladas, ou seja, terá um aumento de 10% em comparação ao ciclo anterior. A produção total do etanol deve subir 14,99% e para o açúcar estima-se um aumento de 6,88% na produção. O mercado da cana está em transformação e também pode esperar evolução no segmento.

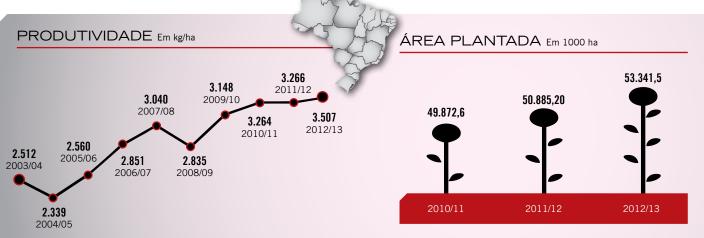
Para o especialista de produto da Case IH, Everton Fim, esse é um segmento que tem apresentado excelentes resultados nos últimos anos e tem tudo para continuar desenvolvendo-se. Segundo Everton, a utilização da agricultura de precisão em todos os equipamentos envolvidos, desde o plantio até a colheita, apresenta resultados surpreendentes em relação aos ganhos operacionais, em especial nessa cultura. Estratégias de sistematização de áreas e a adequação dos espaçamentos mostram boas práticas no cultivo da cana-de-açúcar. Para o especialista, há o interesse do produtor em buscar sempre mais produtividade e esse fator é o que vai fazer a diferença nos próximos anos.

As colhedoras de cana evoluíram muito nos últimos anos com relação a tecnologia, visando o aumento do rendimento e gerando mais economia. Hoje, a marca possui quatro modelos de colhedoras de cana: os A4000, que são equipamentos menores e únicos no mercado; as colhedoras série A8000 e A8800, que são equipamentos de grande porte e líderes de mercado; além do grande lançamento deste ano, a A8800 Multi Row, que possui um exclusivo e patenteado sistema de divisores de linha, que tem como característica a flexibilidade de atender a colheita em diferentes espaçamentos e pode ser ajustado de acordo com as necessidades do produtor.

Em resumo, o interesse do produtor em buscar soluções tecnológicas deverá ajudá-lo a conseguir mais rendimento e ter menos perdas, garantindo, assim, bons resultados em um futuro próximo.

15

Você sabia que a fábrica de Piracicaba é a planta mundial para fabricação de colhedoras de cana Case IH? Ou seja, todas as colhedoras de cana da marca existentes no mundo foram projetadas e fabricadas na unidade do interior paulista.



4 Fonte: Conab

Case IH capacita 10.000 pessoas como operadores de colhedoras

Acontecimento é inédito para setor sucroenergético, que tende a ser mais mecanizado devido às exigências do mercado e do Protocolo Agroambiental

POR :: Luis Fernando Duarte



magine o que uma pessoa capacitada pode fazer para o desempenho de uma empresa? Otimizar a produção, economizar tempo e elevar a produtividade. Agora, imagine o que 10.000 trabalhadores bem-treinados podem promover nas regiões produtoras de um país? Pois esta é a quantidade de pessoas capacitadas pela Case IH como operadoras de colhedoras de cana-de-açúcar. Isso não são apenas números, são transformações da realidade.

A turma que oficializou os 10.000 trabalhadores capacitados contou com um evento em Iracemápolis, interior de São Paulo, na Usina Iracema, pertencente ao Grupo São Martinho, referência mundial na produção de etanol e açúcar.

No evento, os alunos puderam contar com um simulador de colhedora de cana de última geração. Essa tecnologia reproduz ao piloto o trabalho em campo da máquina, o que auxilia, e muito, no aprendizado.

A primeira turma para o **treinamento** foi criada no final de 2010. Passados aproximadamente três anos, calcula-se uma média de mais de 3.300 pessoas capacitadas por ano. Cada turma treinada conta com, no máximo, 14 pessoas, sem limite para a quantidade de turmas. Para o treinamento - que, ao todo, tem 24 horas -, é necessário uma sala com aparelhos audiovisuais (televisão, retroprojetor etc.) e uma colhedora para as aulas práticas. Ele é realizado em duas etapas (teórica e prática) distribuídas em três dias. No primeiro, aula de oito horas em sala; no segundo e terceiro dias, oito horas práticas cada. Ao final das 24 horas, o aluno faz uma prova teórica sobre o que aprendeu. As atividades práticas são feitas em colhedoras da série A8000.

Operador de colhedora há dez anos, João Reinaldo afirma que faz constantemente novos cursos para o trabalho, já que sempre deseja se atualizar. "Melhoro a produtividade porque pego mais experiência com o equipamento".

Já Josiane Cristina Martins decidiu fazer o curso para mudar de função. Atualmente, ela é tratorista, mas para 2014 quer ser operadora de colhedora. Diferentemente do trator, que teve que aprender a pilotar na prática, no "dia a dia", com a colhedora recebeu o curso. "Não encontrei nenhuma dificuldade [em pilotar a colhedora]. Para mim, foi fácil aprender".

"O treinamento é gratuito para o cliente e [para tê-lo] basta contatar a revenda", disse Leandro Previero, coordenador de Serviços Regionais da Case IH, que destaca o resultado alcançado pela marca. Em se tra-

OPERADORES TREINADOS

2010*	2011	2012	2013	
733	3220	3288	3200*	
			*até final de dezembro 2	013

tando de cana-de-açúcar, e pelas dimensões do Brasil, o resultado é algo único na história da capacitação.

Segundo Edgardo Legar, responsável pela área de Treinamento da marca, não há um perfil definido de quem recebe o treinamento, já que varia entre pessoas que não têm conhecimento nenhum na operação da máquina, como aqueles que têm experiência, mas querem passar por uma reciclagem.

Para o gerente de Serviços da Case IH, Auri Orlando, a capacitação é fundamental para dar suporte aos clientes. "Um operador bem-treinado pode utilizar os equipamentos de forma mais produtiva, podendo garantir um forte desempenho dos maquinários".

Em 2013, o mercado nacional de colhedoras alcançou 1.100 máquinas vendidas, número sete vezes maior que as 150 unidades comercializadas em 2005. A fábrica da Case IH em Piracicaba é responsável por produzir todas as colhedoras de cana da marca no mundo, garantindo também a exportação dessas máquinas.

PROTOCOLO AGROAMBIENTAL

O alcance do projeto de Treinamento de Operador de Colhedora é nacional, já que a Case IH está presente em todas as regiões do Brasil, mas, obviamente, há maior atividade em estados onde a produção de cana é mais intensa, como São Paulo e Mato Grosso do Sul. Um dos pontos que motivaram a grande adesão ao projeto foi a consolidação de uma tendência: a mecanização. Com ela, se consegue, entre outros benefícios, rapidez na colheita e eficiência no trabalho.

No entanto, uma questão fundamental para a mecanização é a aplicação do Protocolo Agroambiental. Historicamente, o fogo é usado na despalha do canavial, permitindo que o corte manual seja feito. Com a gradativa redução da queimada – para, depois, a total dispensa –, a mecanização ganha força. Entre os motivos para acabar com o fogo na cana, estão questões ambientais, relacionadas às leis trabalhistas e até econômicas.

Assim, após muita discussão, uma série de legislações e atividades formaram o Protocolo Agroambiental do Estado de São Paulo. Com ele, são antecipados os prazos para a eliminação da queimada: de 2021 para 2014 nas áreas onde já é possível a colheita mecanizada; e de 2031 para 2017 nas áreas em que não existe tecnologia adequada para a mecanização.

De acordo com a União da Indústria de Cana-de-açúcar (Única), principal entidade do segmento no Brasil, mais de 65% da área total de cana foi colhida sem queima em São Paulo na safra 2011/2012. Para que o protocolo fosse efetivado, houve a adesão de mais de 170 unidades agroindustriais e 29 associações de fornecedores, que juntos, diz a Única, representam mais de 90% da produção paulista.





CASE NEWS

Trator Soluções conquista pela terceira vez Prêmio de Excelência em Serviços



A concessionária Trator Soluções, representante Case IH na região de São Paulo, conquistou o Prêmio oferecido às revendas que atingiram nota máxima nos requisitos de Oficina, da avaliação anual do World Class Dealer (WCD). Para Ricardo Campanha, gerente de Pós-Vendas da Trator Soluções, a excelência nos serviços prestados ao cliente é o principal caminho para fidelizar o mesmo.

Central Máquinas é premiada por liderança de peça e AFS



A Case IH entregou a concessionária de Assis (SP), prêmios por liderança de peça e de AFS. Além dessas condecorações, ela também foi premiada com o World Class Dealer (WCD). "Essa premiação vem coroar o trabalho desenvolvido por nossa equipe, que não mediu esforços para alcançar os objetivos propostos" destaca Carlos Rosa, diretor da Central Máquinas.

Araguaia Agrícola investe em treinamento de operadores

Em parceria com o Senar (Serviço Nacional de Aprendizagem Rural) e o Sindicato Rural de Mato Grosso, a filial de Sorriso da concessionária Araguaia, realiza uma série de treinamentos, que oferecem amplo conhecimento aos operadores de máquinas agrícolas do estado.



Agrofito realiza "Dia D Outubro Rosa"

No mês mundialmente conhecido pelo combate ao câncer de mama, a concessionária Agrofito patrocinou a realização do "Dia D Outubro Rosa", em Rondonópolis (MT). A iniciativa foi da Santa Casa de Misericórdia e da Associação dos Pacientes Oncológicos de Rondonópolis (APOR). Cerca de 200 mulheres foram atendidas gratuitamente com exame clínico das mamas.

Concessionárias realizam Dia de Bons Negócios

As concessionárias Case IH Pivot, Meta Agrícola, Tratorcase, GrandCase e Cooplantio realizaram o Dia de Bons Negócios em Cristalina (GO), Guarapuava (PR), Passo Fundo (RS), Corbélia (PR) e São Gabriel (RS), respectivamente. Os clientes presentes tiveram a oportunidade de adquirir maquinários, peças e serviços com condições especiais, nos preços e nas formas de pagamento. O Dia de Bons Negócios é sempre uma excelente oportunidade para o cliente conhecer melhor os diferenciais dos produtos e tirar suas dúvidas com os especialistas da marca.

Expansão acelerada

Para atender a crescente demanda e os clientes de norte a sul do país, a marca realizou em 2013 um planejamento astucioso para garantir a expansão da rede. Confira as concessionárias inauguradas recentemente.

• A Meta Agrícola inaugurou, em Espumoso (RS), a sexta concessionária do grupo. A parceria com a Case IH já soma 13 anos. Para José Vilmar Maccarini, diretor-superintendente da Meta Agrícola, estar ao lado da marca é levar um nome de tradição para perto do agricultor.



- A concessionária Grandcase inaugurou uma nova loja no Paraná, que oferece máquinas e serviços próprios. A concessionária atua no segmento desde 2003, com a inauguração de sua primeira loja em Cascavel, interior do Paraná.
- A Cooplantio inaugurou em Bagé mais uma loja do grupo. Cerca de 120 produtores da região estiveram presentes no evento de inauguração e tiveram a oportunidade de conhecer a estrutura e equipe da loja Prox que passa a atender na região.

Encontro Nacional de Gerentes e Serviços

Preparar equipes faz parte da estratégia institucional da marca, por isso,



foi realizado o Encontro Nacional de Gerentes e Serviços, em Itapema (SC). No evento, os gerentes tiveram a oportunidade de alinhar as expextativas, saber as últimas novidades e trocar experiências sobre gestão e boas práticas entre concessionárias.

CASE IH NA REDE





@caseihbrasil facebook.com/caseihbrasil





SE PARA NÓS ESTA CONQUISTA TEM MUITO VALOR, IMAGINE PARA OS NOSSOS CLIENTES E PARCEIROS. ESTEJA PREPARADO.



CASE IH: ELEITA A MARCA MAIS DESEJADA DO BRASIL.*

Toda conquista é resultado de muito trabalho. Ainda mais na premiação mais importante do setor de distribuição de veículos. Por isso, esse prêmio não é apenas da Case IH. É de todos aqueles que contribuem, diariamente, ajudando a construir a melhor marca de máquinas agrícolas do mercado. Dos nossos concessionários, que não poupam esforços para oferecer os melhores produtos e serviços. E dos nossos funcionários, parceiros e clientes, que produzem, administram e valorizam nossa marca. Dedicamos a cada um de vocês esse grande feito.

CASE IH. ESTEJA PREPARADO.