

Lançamento do ano



Novos tratores da linha Puma oferecem alta capacidade e a confiabilidade da marca que mais cresce no Brasil

10

Farmall 80 é o trator mais completo da categoria

3

Algodão: expectativas positivas para este ano

6

Case IH é a rede de concessionários que mais cresce

13

Trabalho em equipe

A Case IH foi a marca que mais cresceu e investiu no mercado de máquinas agrícolas nos últimos três anos. Ganhamos mercado. Mais do que isso: ganhamos a preferência e o reconhecimento do produtor brasileiro. Além de máquinas de alta produtividade e robustez, com a melhor tecnologia disponível, oferecemos atendimento e serviço diferenciados e, em minha opinião, isso está fazendo a diferença. Esse trabalho do nosso time é que está conquistando a confiança do cliente e trazendo reconhecimento para a marca, como o prêmio oferecido pela Fenabrave (Federação Nacional de Distribuição de Veículos Automotores) que atesta o crescimento da Case IH e a preferência entre os concessionários de diversos segmentos, a marca se destacou na categoria “Tratores e Máquinas Agrícolas” e ganhou o título de “Marca mais desejada”.

Trabalhamos em equipe. Desde os engenheiros que pesquisam melhorias e inovações para serem aplicadas aos nossos produtos, passando pela nossa diretoria, pela equipe comercial que oferece a melhor orientação, pelo pós-vendas e marketing, até o concessionário, sua equipe de vendas e de assistência, que garantem a disponibilidade das máquinas. Todos os nossos esforços são conjuntos, coordenados e direcionados para a busca da satisfação do produtor e do melhor para o seu negócio.

Nossos produtos podem ser financiados com agilidade e comodidade pelo Banco CNH Capital. Eles contam com o suporte do maior Centro de Distribuição de Peças da América Latina, o que garante rapidez no atendimento. E contamos com dois amplos Centros de Treinamento que preparam operadores e mecânicos para tirarem o máximo de rendimento das máquinas que produzimos. Nosso time trabalha com entusiasmo e profissionalismo, focada em resultados e na melhoria contínua.

Um exemplo desse trabalho conjunto pode ser visto no novo lançamento da Case IH, a linha nacional de tratores Puma, que chega às nossas concessionárias neste começo de ano. Das clínicas com clientes, para descobrir o que precisam, à pesquisa nos nossos centros globais de P&D, os testes em campo, a parceria com fornecedores para o desenvolvimento dos melhores e mais duráveis componentes até o treinamento e a assistência que ofereceremos a partir do momento que ele estiver operando, tudo nesse novo produto revela o jeito Case IH de trabalhar – em parceria e em equipe.



Mirco Romagnoli,
Vice-presidente para América Latina

“Tudo nesse novo produto (trator Puma) revela o jeito Case IH de trabalhar, em parceria e em equipe”

Esperamos um 2014 cheio de desafios. Como a maioria dos produtores, acreditamos que o trabalho sério na busca de maior eficiência e rendimento é o caminho para o sucesso do nosso negócio.

Boa leitura.

O 'QUERIDINHO' DA AGRICULTURA FAMILIAR

Incluso no programa Mais Alimentos, Farmall 80 é o mais completo da categoria e virá em 2014 com um visual arrojado

POR :: Luis Fernando Duarte



A safra 2012/2013 não foi excelente somente na comercialização de máquinas de alta potência. As de baixa apresentaram um desempenho muito interessante. Programa do governo federal que visa modernizar a agricultura familiar e facilitar a aquisição de equipamentos, tornando-a mais competitiva para o mercado, o Mais Alimentos teve seu melhor momento na safra passada desde o surgimento (2008/2009). Foram 14.791 unidades comercializadas no Brasil, quase quatro mil a mais que na safra que iniciou.

A Case IH disponibiliza o Farmall 60 e o 80 para o Mais Alimentos. O 80, por sinal, comparado aos produtos das marcas concorrentes, é o mais estruturado e completo. Agricultor de Passo Fundo (RS), Idalino Dal Belo adquiriu o Farmall 80 pelo programa federal e se orgulha em dizer que, em quase um ano desde a compra do produto, “não deu nenhum problema”. “Tem dia que trabalho dez horas com o trator e não aconteceu nada”.

Idalino tem uma propriedade de 120 hectares, a qual planta, além dos clássicos soja e milho, trigo, aveia e centeio. “Utilizo, geralmente, o Farmall para pulverizar, mas também dá para usá-lo para outras funções. Dá pra colocá-lo no serviço pesado, é um trator com uma força fantástica”.

O agricultor destaca que, no Mais Alimentos, o Farmall é o mais completo. A afirmação dele é reforçada pelo diretor comercial da concessionária gaúcha Meta Agrícola, Claiton Bervian. “Disparado, o Farmall 80 é o mais vendido do mercado. Tanto para o grande como para o pequeno produtor, o Farmall é o mesmo em estrutura. Os concorrentes, que possuem tratores passíveis de financiamento pelo Mais Alimentos, deixam as máquinas mais básicas, enquanto o Farmall não mudou, continua completo”.

Diretor comercial da concessionária Agritex, em Mato Grosso, Gérson Garbuio lembra que os clientes da região que adquiriram o Farmall o querem para o plantio de feijão, soja, milho e pastagem.

Idalino (esquerda) com o filho Marcos: trabalho de até dez horas por dia com o trator

SEGUIE

EXPEDIENTE

FarmForum

CASE IH
AGRICULTURE

ANO 12 :: NÚMERO 42

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

A reprodução das reportagens é autorizada, desde que citada a fonte. Todos os direitos autorais reservados.

CNH Latin America Ltda. Avenida Jerome Case, 1801, Bairro Eden, 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 Górgen e Milton Rego. Jornalista Responsável: Jorge Górgen (SC-00423-JP). Editora-executiva: Elaine Prada. Redação: Henrique Netzlaff, Elaine Prada, Renata Jorge Campos, Luiz Fernando Soares e Ana Paula Scorsin. Fotos: Antonio Trivelin, Chico Ferreira, Leonardo Andreoli, Arquivo Case IH. Diagramação: Simon Taylor | CtrIS Comunicação (www.ctriscomunicacao.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.

FALTA INFORMAÇÃO

Andre Marchetti, supervisor de Negócios da Case IH, vê um potencial enorme na aquisição de maquinários pela agricultura familiar. “No Brasil, existem aproximadamente 4,5 milhões de famílias da agricultura familiar, segundo IBGE [de 2006]. Destes, de imediato ao lançamento do programa, 150 mil aderiram a linha de financiamento. No entanto, ainda restam 700 mil famílias que se encaixariam no programa, que precisam ser melhor trabalhadas e que desejam ter acesso a linha de crédito”.

Para Marchetti - que fez parte da equipe que criou o Mais Alimentos no Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA) -, os principais motivos para a baixa aquisição de máquinas por essas famílias é a falta de informação e/ou de documentação da terra e a ausência de possibilidade de comprovação de renda. “É um público ávido por adquirir os maquinários”.

Ele lembra ainda que, além do Farmall, com o Mais Alimentos os agricultores podem ter, por exemplo, a colhedora Coffe Express 100 e a A4000, para cana-de-açúcar, e as plantadeiras da linha Sol.

Diretor de Comunicação Corporativa e de Relações Externas da CNH Industrial, a qual faz parte a Case IH, Milton Rego elucida a relação “recursos disponibilizados pelo Mais Alimentos” versus a “efetiva comercialização dos tratores”. Isto é, enquanto o valor dos recursos do programa federal foi multiplicado por quatro desde a sua criação (veja quadro), o número de tratores vendidos se manteve estável no mesmo período.

“Isso indica duas coisas, sendo uma extremamente positiva e outra nem tanto. A positiva é que a ampliação da variedade de demanda dos bens nos mostra que os agricultores que entraram no programa mudaram qualitativamente a sua produção, agregaram valor à sua cultura e conseguiram aumentar a sua renda (o que pode ser demonstrado

pela possibilidade de tomar mais crédito). Significa maior autonomia e acesso a bens e serviços. Em suma, cidadania. Por outro lado, o total de tratores financiados nesses anos - cerca de 60 mil - ainda está muitíssimo abaixo do potencial de compra desse segmento. O próprio MDA estima que cerca de 700 mil famílias estariam capacitadas ao programa. O que aconteceu é que, exceto pela região Sul e parte do Sudeste, o restante do Brasil não acessou o programa”.

POR QUE O FARMALL?

São vários os motivos que colocam o Farmall como o mais querido pelos agricultores familiares brasileiros. E, para a safra 2013/2014, ele ficará ainda melhor, com um visual mais arrojado. Segundo Lauro Rezende, especialista de Produtos da Case IH, as características técnicas continuam as mesmas, assim como a cabine, uma das mais confortáveis do mercado, com controles ergonomicamente posicionados e assento com suspensão altamente ajustável.

A versatilidade da máquina o coloca no gosto dos pequenos, médios e grandes produtores, tanto para a pecuária quanto para os produtores de grãos, cana-de-açúcar e hortifruti-granjeiros. Os três modelos - 60, 80 e 95 - são perfeitos para o agricultor que precisa de uma máquina de alto desempenho e totalmente confiável e que possa atendê-lo em uma variedade de aplicações. Os modelos são considerados os melhores da categoria, com suas principais características: robustez, economia de combustível, facilidade na operação e baixo custo de manutenção.

Fabricada na planta de Curitiba (PR), a linha Farmall destaca-se ainda pela nova geração de motores econômicos, sistema de direção e freios de alta eficiência, cabine confortável com controles e instrumentos bem-posicionados, grande versatilidade com o sistema hidráulico e PTO de alta potência. O modelo Farmall 60 tem motor de 2,9 litros e três cilindros e os modelos Farmall 80 e 95 têm motor de 3,9 litros e quatro cilindros.

RELAÇÃO DE TRATORES VENDIDOS E RECURSOS DISPONIBILIZADOS PELO PROGRAMA MAIS ALIMENTOS

Ano/Safra	Nº de tratores
2008/09	10.548
2009/10	12.395
2010/11	11.339
2011/12	11.885
2012/13	14.791

FINANCIAMENTOS MAIS ALIMENTOS

Ano/Safra	Valor total financiado (milhões)
2008/09	1,30
2009/10	2,54
2010/11	2,97
2011/12	3,20
2012/13	5,70

Fonte: Secretaria de Agricultura Familiar do Ministério do Desenvolvimento Agrário

“Tanto para o grande como para o pequeno produtor, o Farmall é o mesmo em estrutura”

Claiton Bervian, diretor comercial da Meta Agrícola



TAXAS DE JUROS DO PSI CONTINUAM ATRAENTES

Programa é considerado o principal fator para as vendas históricas de máquinas agrícolas no Brasil

POR :: Luis Fernando Duarte

Apesar do aumento para 4,5% e 6%, as taxas de juros do Programa de Sustentação do Investimento (PSI) continuam muito atraentes em 2014 para a aquisição de bens. O programa, por sinal, foi o principal fator para o aumento significativo das vendas de máquinas e equipamentos no ano passado, temporada histórica para a comercialização no Brasil.

“Vários fatores contribuíram para o bom desempenho das vendas de máquinas agrícolas no Brasil, mas o principal deles foram as taxas de juros

do PSI, que fizeram com que muitos agricultores antecipassem seus investimentos”, afirmou o vice-presidente da Case IH para a América Latina, Mirco Romagnoli.

Alexandre Blasi, Diretor Comercial e de Marketing do Banco CNH Capital, destaca que, mesmo com taxas acima das praticadas em 2013 (3% e 3,5%), as de 2014 são muito atraentes para a aquisição de máquinas e equipamentos, já que estão abaixo, por exemplo, da taxa básica da economia brasileira, a Selic, que

foi definida em 10,5% ao ano. Para ele, há de se considerar também a inflação projetada de aproximadamente 6% para o ano.

Repassado pelo Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), os recursos via PSI têm os juros mais baixos do mercado. O programa foi criado em 2008, após a crise financeira mundial, para estimular a produção, a aquisição e a exportação de bens de capital, além da inovação tecnológica.

Em apresentação do balanço de 2013, o qual apontou recorde de produção e vendas internas de máquinas agrícolas, a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) destacou como motivo para os excelentes números a boa rentabilidade no campo e os juros do PSI.

A associação também estima que as vendas no Brasil de máquinas agrícolas devem crescer 1,1% em 2014 frente ao ano passado. A produção em 2013 foi a melhor em todos os tempos, e pela primeira vez ultrapassou a casa das 100 mil unidades em um ano, com 100,5 mil - aumento de 20% sobre 2012.

“Em 2014, com as taxas de juros voltando ao patamar de 2012, esperamos um mercado de máquinas menor que 2013, porém, será superior ao de 2012, ano o qual a Case IH também registrou recordes de vendas”, concluiu Mirco Romagnoli.

“Anfavea estima que as vendas no Brasil de máquinas agrícolas devem crescer 1,1% em 2014 frente ao ano passado”





Emerson Pollato possui 11 colhedoras da Case IH

Algodão: expectativa de crescimento

Máquinas Case IH auxiliam produtor a reduzir custos e garantem maior rentabilidade

POR :: Elaine Prada

Em Primavera do Leste (MT), o cliente e produtor de algodão Emerson Pollato está confiante com os resultados para a próxima safra. Para ele, a produtividade na Fazenda São Caetano deve seguir a média dos últimos anos, que é de 300 arrobas ao ano. “Claro que o resultado final sempre depende de fatores externos que não temos controle, como preços e clima, por exemplo, mas, no que depender do trabalho na fazenda, teremos ótimo resultado”. A Fazenda São Caetano cultiva algodão há mais de dez anos e possui 11 colhedoras Case IH para o trabalho. Além dos dez mil hectares plantados com algodão, também produz soja.

Em geral, o produtor de algodão pode ser otimista quanto ao primeiro semestre de 2014. De acordo com o engenheiro agrônomo Carlos Furlan, especialista de Marketing de Produto da Case IH, o ano será muito favorável para o algodão, tendo em vista a recuperação no preço da pluma. Além disso, devido a previsão de redução na área destinada à produção de milho, haverá maior área disponibilizada

“Os produtores de algodão estão preparados tecnologicamente”

Carlos Furlan, especialista de Marketing de Produto da Case IH

para a cultura do algodão, o que deve aumentar também a demanda por máquinas.

A expectativa para este ano é de crescimento no setor. Segundo a Associação Brasileira dos Produtores de Algodão (Abrapa), a área plantada foi ampliada em 20% em todo o país, e a produção deve saltar de 1,2 milhão de toneladas para 1,5 milhão de toneladas de algodão. Quanto aos preços, espera-se que se mantenham próximos dos do ano anterior. É importante ressaltar que, em se tratando da cultura do algodão, o Brasil está entre os cinco maiores produtores mundiais, ao lado de países como Paquistão, China e Índia.

Ainda de acordo com Furlan, o cenário do mercado atual já está diferente: maiores preços para as commodities e aumento da área plantada já tem ocorrido em 2014, quando comparados com a safra 2012/13. “Outro ponto interessante é que a área das unidades de produção destinadas ao milho, 1ª e 2ª safras, devem ser menor devido à queda no preço desse produto. Essas áreas onde há rotação de duas culturas no ano (soja e, depois, milho safrinha) são mais férteis, sendo mais favoráveis ao cultivo do algodão. Oportunamente, o produtor que utilizou essa estratégia será remunerado bem mais do que se tivesse investido em milho 2ª safra”, diz Furlan.

Atualmente, os estoques de algodão estão maiores, mesmo com a produção menor em 2013. Com o ágil no preço, desde o início de 2014 os embarques devem ganhar força. Até colher a safra atual, os preços podem manter-se ou até subir. Baseada nesta possibilidade, a valorização dos contratos futuros tem estimulado a liquidez do algodão no mercado brasileiro, acelerando a comercialização da safra atual (ainda em desenvolvimento nos campos) pelos produtores.

Apesar do cenário positivo para a produção do algodão, o especialista da Case IH conclui que existe uma preocupação com as possíveis mudanças desse cenário. Para Furlan, toda a mudança depende principalmente da oferta do produto e de sua qualidade. “São questões importantes que não dá para termos certeza, como, por exemplo, a variação do dólar ou como vai ser a pressão de pragas nesta safra ou ainda como será o comportamento climático, que pode definir uma mudança de cenário. Para o algodoeiro, chuvas demais po-

dem comprometer a produtividade e a qualidade do algodão, o que interfere no preço da pluma no mercado”.

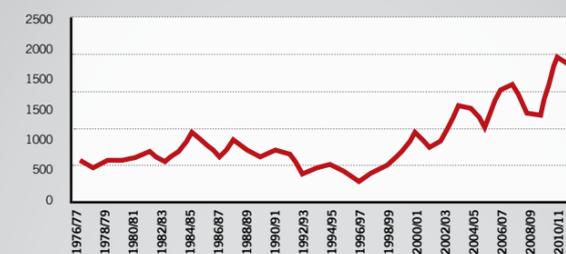
Para a marca, será importante que o produtor continue investindo em tecnologia. De acordo com Furlan, os produtores de algodão já são preparados tecnologicamente. “Tecnicamente falando é uma das lavouras mais caras por hectare para um produtor. Por isso, esses empresários certamente investem na agricultura de precisão. Antes da colheita, pensando em nutrição de plantas, fazem taxa variável e até adubação de correção como investimento, tudo com agricultura de precisão. Muitos, inclusive, já possuem mapas de fertilidade, que proporcionam uma adubação na quantidade correta, no momento mais adequado (durante o plantio e a cobertura) e em partes específicas de suas lavouras. Particularmente, a nossa empresa visa beneficiar o produtor, já que investe e inova em tecnologia de precisão pelas soluções AFS – Advanced Farming Systems – que contribuem com a otimização e a gestão das operações agrícolas e operacionais. Os produtos com AFS são desenvolvidos para otimizar o tempo de trabalho e fazer o melhor em janelas curtas e períodos críticos, contribuindo com o aumento da produtividade e performance agrônômica, enquanto minimiza os custos operacionais. Por exemplo, a aplicação de defensivos com corte automático de seção é oferecido pelos pulverizadores Patriot da Case IH, possibilitando ao produtor a aplicação do defensivo de forma mais econômica, evitando a sobreposição, preservando o meio ambiente e, finalmente, gerando maior rentabilidade”.

Atualmente, a Case IH oferece ao produtor excelentes opções em maquinário para colheita, com destaque para a Module Express 635, uma colhedora de algodão equipada com motor Case IH FPT, cursor 9 de 400 cv, que faz com que a máquina fique muito bem dimensionada, e isto, aliado à transmissão super-resistente de três marchas, faz com que atinja em 1ª marcha (marcha de colheita de algodão de alta produtividade) 6,8 km/h. Isto aliado a uma economia insuperável de combustível, gerando um excelente retorno para o bolso do produtor.

O especialista da marca afirma que a máquina Module Express 635, em termos de custo-benefício, é o melhor investimento do mercado, pois o sistema retira da lavoura as operações de bass boy e prensas. O sistema de prensagem do fardo é o mais econômico, dispensando a utilização de plástico (que, por sinal, é o maior contaminante de um lote de algodão em pluma). Além disso, o fardo quadrado construído pela ME 635 não exige modificações na usina de beneficiamento e também são mais pesados, chegando até cinco toneladas em alguns casos, garante Carlos Furlan.

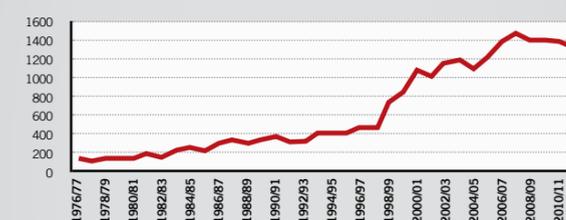
PRODUÇÃO DE PLUMA NO BRASIL

Em mil toneladas | Atualizado em ago/13 | Fonte: Conab



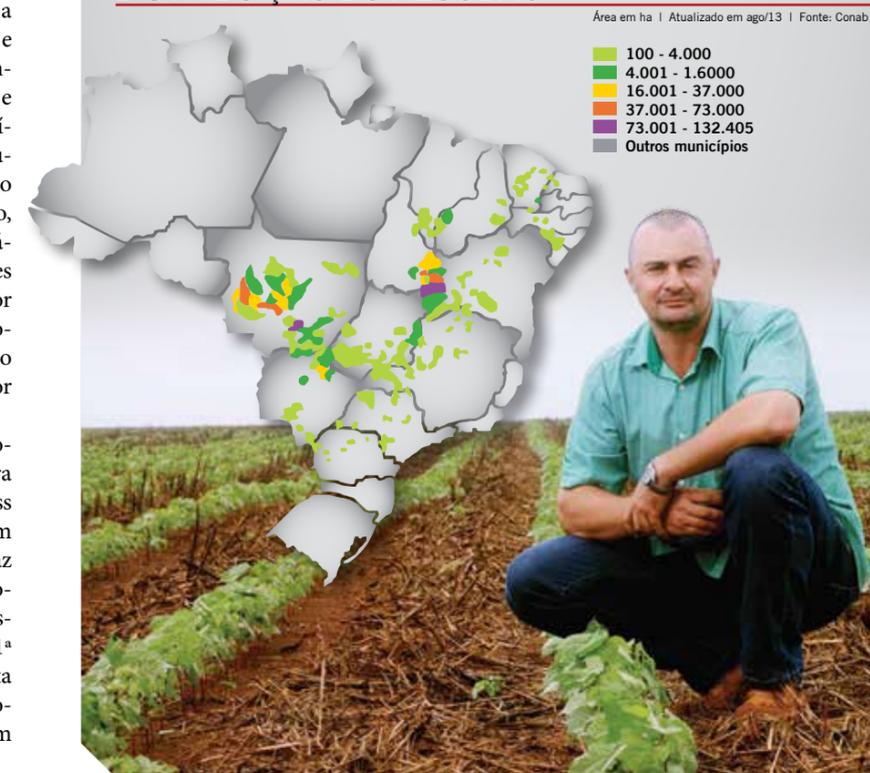
PRODUTIVIDADE DA PLUMA NO PAÍS

Em kg/ha | Atualizado em ago/13 | Fonte: Conab



DISTRIBUIÇÃO DO ALGODÃO

Área em ha | Atualizado em ago/13 | Fonte: Conab



VOCÊ SABIA?

- Que o Brasil é o terceiro maior exportador de algodão do mundo?
- Que a produção nacional é destinada prioritariamente a indústria têxtil?
- Que o índice de produtividade no Brasil é 60% superior ao dos Estados Unidos?
- Que os estados de Mato Grosso e Bahia são responsáveis por 82% da produção nacional?
- Que desde o final dos anos 1990 poucos países cresceram tanto no comércio internacional do agronegócio quanto o Brasil?
- Que a projeção do Ministério da Agricultura é que, até 2030, um terço dos produtos comercializados no mundo seja do Brasil, em função da crescente demanda dos países asiáticos?

Mercado se recupera e garante bons resultados

Premiada colhedora Muti Row é sinônimo de investimento em pesquisa e tecnologia no setor

POR :: Elaine Prada

O início da safra 2013/2014 ocorreu oficialmente em 1º de abril de 2013, compreendendo o período de moagem da cana e, depois, a produção de açúcar e etanol, e deve ir até o final de março deste ano. A colheita e a moagem ocorrem entre os meses de abril a novembro no Centro-Sul e de agosto a março na região Nordeste. Independentemente das datas oficiais, as usinas podem também colher e moer a cana em outros períodos, haja visto que tem usinas que ainda não encerraram a safra.

O mercado de cana no Brasil viveu uma verdadeira montanha russa nos últimos anos. Porém, vem reagindo de forma muito positiva. De acordo com a União da Indústria de Cana-de-açúcar (Unica), no acumulado desde o início da safra 2013/2014 até 1º de janeiro de 2014, a moagem das unidades produtoras da região Centro-Sul do Brasil alcançou o recorde histórico de 594,10 milhões de tonela-

das de cana-de-açúcar. Este volume é 11,82% maior comparativamente aquele observado no mesmo período da safra 2012/2013. Segundo o diretor técnico da Unica, Antônio de Padua Rodrigues, “a safra atual está praticamente concluída, já que poucas unidades permanecerão em atividade nos próximos meses, com produção marginal”. De acordo com Rodrigues, o clima, os investimentos feitos em renovação e o uso da tecnologia no campo vêm contribuindo para que o setor possa ter melhor produtividade. Para ele, a oferta de cana e a capacidade de moagem das usinas seguirão estáveis na próxima safra.

Para a Case IH, o ano de 2013 foi marcado por grandes conquistas nesse segmento. Uma delas foi o Troféu Ouro do Prêmio Gerdau Melhores da Terra, na categoria Novidades, concedido para a colhedora A8800 Multi Row. Considerada um dos principais lançamentos da marca, a colhedora possui uma nova tecnologia que revoluciona o mercado de colheita de cana-de-açúcar na América Latina, devendo-se propagar para os demais países produtores.

Além da A8800 Multi Row, a marca conta com outros três modelos de colhedoras de cana, sendo que dois desses modelos somente a Case IH disponibiliza ao mercado. Eles são: colhedoras série A8000 com sistema rodante de pneus; colhedoras A8800 com sistema rodante de esteiras; colhedoras A4000, a única de cana desenvolvida para atender os pequenos e os médios produtores. Esta faz parte do programa federal Mais Alimentos e é o modelo mais compacto e leve da categoria, colhendo 20 toneladas por hora, com facilidade de manobrar.

É DO BRASIL A LIDERANÇA

A fábrica de Piracicaba (SP), onde são produzidas as colhedoras de cana, é desde 2004 o centro mundial da CNH em desenvolvimen-

to e produção dessas máquinas, ou seja, todas as colhedoras Case IH que existem no mundo são desenvolvidas e produzidas no Brasil.

De acordo com Fábio Balaban, especialista em Marketing de Produto da Case IH, as vendas cresceram em 2013 devido a vários fatores, entre eles: o fim das queimadas no estado de São Paulo e as taxas competitivas de juros do PSI, que ofereceram financiamento com taxa de 3% até junho e de 3,5% de julho a dezembro.

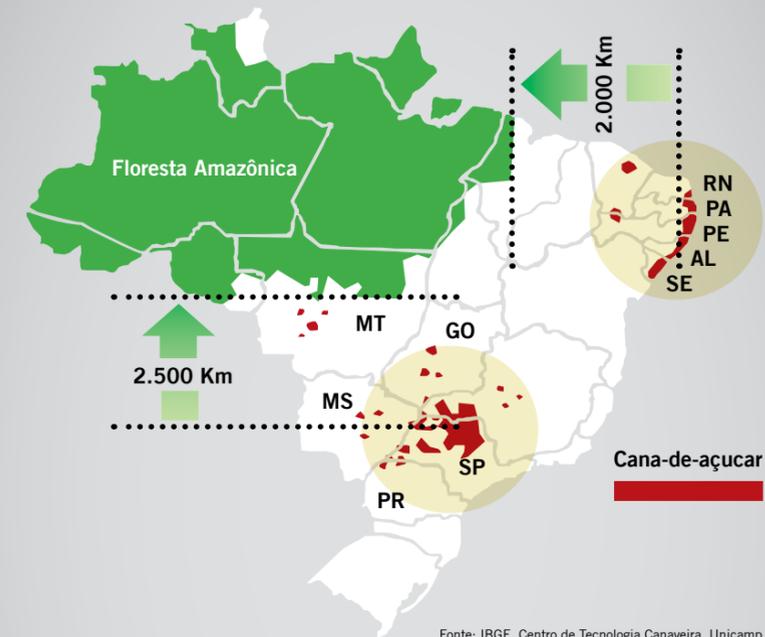
A pergunta agora é: como será este novo ano? Para Sergio Luis Verdicchio, gerente de Negócios da Case IH, a expectativa de venda deve seguir estável, porém, quanto aos preços do etanol e do açúcar, não há muito otimismo. “Embora não haja tanta expectativa sobre os preços, é importante frisar que a moagem será cerca de 5% maior em relação a safra passada e, com isso, a falta de mão de obra e a necessidade de redução de custos elevará ainda mais o nível de mecanização”. Em resumo, o uso da tecnologia no campo deverá aumentar muito nos próximos anos. Sergio lembra que a produção de cana é uma das principais culturas da economia brasileira e merece total atenção. “O Brasil, além de ser o maior produtor de cana, é também o primeiro do mundo em produção de açúcar e etanol e tem posição de destaque e liderança na tecnologia de produção da cultura”.

Aproveitando o gancho sobre tecnologia, Sergio faz uma observação: “o investimento em tecnologia georreferenciada está em ritmo acelerado, pois cada vez mais se vende tratores e colhedoras equipados com agricultura de precisão. Os resultados têm sido muito favoráveis, uma vez que o retorno do investimento tem sido consideravelmente rápido, devido a melhor utilização da área plantada, melhora no rendimento agrícola (ganho em produtividade), aumento da longevidade da lavoura e menor perda na colheita”.

De acordo com a Fundação de Amparo a Pesquisa do Estado de São Paulo (Fapesp), a atual liderança brasileira deve-se ao trabalho de pesquisadores em instituições de ensino e de pesquisas das empresas privadas (a Case IH é uma delas). As pesquisas não são recentes, são resultados de longos anos de trabalho, que renderam valiosos recursos e que ajudam a manter o país competitivo no setor. Os estudos tratam desde o melhoramento genético da planta até técnicas de plantio e colheita mecanizada.

É impossível falar sobre tecnologia sem citar a colhedora Multi Row. O ano passado foi excepcional para a Case IH. A marca fez o lançamento da máquina e estrategicamente comercializou um lote limitado de colhedoras. Segundo Sergio, todo esse trabalho foi acompanhado de perto pelos técnicos e engenheiros da fábrica, e obviamente contando sempre

MAPA DA PRODUÇÃO



Fonte: IBGE, Centro de Tecnologia Canaveira, Unicamp

FATORES QUE PODEM IMPACTAR A PRODUTIVIDADE AGRÍCOLA



Fonte: Centro de Tecnologia Canaveira

com o excelente trabalho realizado pelos concessionários. “Todo o investimento feito com a colhedora Multi Row obteve um resultado satisfatório, haja vista que houve recompra por parte da maioria dos clientes que as adquiriram na safra passada. É um projeto revolucionário e inovador, que atende a diversidade de espaçamentos utilizados na lavoura de cana”.

O ponto de maior destaque na colhedora fica por conta do sistema de ajuste de cortes independentes, que oferece inúmeras vantagens como colheita de uma linha e colheita de duas linhas de cana, tanto no duplo alternado (0,90 x 1,50m) como duas linhas de 1,40m ou duas linhas de 1,50m. Além de oferecer maior rendimento na colheita nos canaviais de baixa produtividade, reduzindo, assim, os custos da colheita.

Para encerrar, Sergio ressalta a importância de manter as contínuas pesquisas no mercado, e isso é apenas um dos fatores que tornam a Case IH a marca que mais cresce. Para coroar esse grande diferencial da marca, Sérgio afirma que já estão sendo realizados testes para colheita de três linhas. Isso, sem dúvida, é prova dos esforços que a marca realiza para se manter sempre a frente das maiores e melhores inovações para seus clientes.



Premiada colhedora A8800 Multi Row é destaque entre produtores de cana

Nova linha Puma oferece confiabilidade e qualidade

Tratores de média potência apresentam precisão, robustez e alta capacidade no campo

POR :: Ana Paula Scorsin

● Você sabe quais são as principais vantagens de possuir o sistema de injeção tipo Common Rail?
MAIS POTÊNCIA: a injeção do volume ideal de combustível, no momento certo, garante alta potência aos tratores equipados com motores com essa tecnologia.
RESPOSTA MAIS RÁPIDA: injeções e altas pressões controladas eletronicamente garantem que o motor tenha uma rápida resposta às mudanças bruscas de carga.
MENOS RUÍDO: o sistema constante de injeção e pressão garantem menores ruídos e vibrações do motor.
ECONOMIA DE COMBUSTÍVEL: o combustível é injetado de modo preciso, o que gera uma melhor atomização e queima;
MENOR EMISSÃO DE GASES TÓXICOS: níveis mais altos de combustão queimam os gases tóxicos e produzem menos fumaça.

Tecnologia de gerenciamento de potência do motor e item de série em todos os modelos da linha Puma com transmissão SPS, fornecendo potência extra sempre que necessário. Esse sistema automático é responsável por um aumento de potência de até 35 cv nas operações com TDP, no transporte, em condições de alta exigência de fluxo hidráulico ou em terrenos íngremes.

Os modelos 140, 155, 170 e 185 da linha Puma chegam ao mercado para atender o agricultor de médio e grande porte, sendo ideais para preparo do solo, plantio, pulverização e transporte. Os novos modelos, assim como as outras máquinas da família Puma, são fabricados na planta de Curitiba (PR).

Para Lauro Rezende, especialista de Produto da Case IH, “os modelos de média potência chegam ao mercado brasileiro trazendo grandes expectativas ao produtor que deseja alta capacidade e conforto operacional, além de um sistema completo de gerenciamento da operação”.

Com potências máximas de 152, 168, 174 e 195 cv, a nova linha Puma é equipada com motor Case IH, disponível em duas versões (eletrônico para transmissão semipowershift e mecânico para transmissão mecânica sincronizada). Os motores eletrônicos, com sistema tipo **Common Rail**, também são equipados com **Power Boost**, responsável por um aumento de potência de até 35 cv nas operações com uso da TDF, no transporte, em condições de alta exigência de fluxo hidráulico ou em terrenos íngremes.

O moderno Common Rail de injeção consiste em um sistema de pressu-

rização que faz com que o combustível chegue a altas pressões na câmara de combustão, sendo mais bem-queimado e, com isso, a energia melhor aproveitada, o que permite maior potência com redução de consumo de combustível.

O trator também possui um eixo dianteiro reforçado, que é ideal para as mais diversas aplicações tanto no cultivo de grãos quanto em aplicações relacionadas ao setor canavieiro. Além disso, o eixo dianteiro possibilita uma abertura, podendo chegar a uma bitola de até três metros, tornando a máquina ideal para o trabalho em canaviais com espaçamento entrelinhas de 1,5 metro. Como explica Rezende, “basta retirar as duas prolongações (lados direito e esquerdo) para voltar o eixo à bitola convencional de plantio e preparo de solo. Isso resulta em um trator multitarefa, preparado para todo o tipo de atividade e que

trabalhamos no ano (safra), portanto, testar o produto aqui, antes do lançamento, valida o produto ‘nas piores condições de trabalho’ e, assim que lançado, estará pronto para qualquer trabalho”.

Além disso, as máquinas contam com um gerenciamento eletrônico do conjunto de motor e transmissão na versão com transmissão semipowershift.

Segundo Rezende, esse sistema de gerenciamento automático de produtividade - chamado APM -, quando acionado, seleciona automaticamente a marcha correta para aquela operação, otimizando, assim, o desempenho da máquina e propiciando economia de até 24% de combustível.

CONFORTO INTERNO

Além de potência e precisão, os novos modelos mantêm o conforto da família

“Modelos de média potência mantêm o conceituado conforto da família Puma”

Puma. A cabine tem um espaço interno que chega a quase seis m² de área enviaçada, sendo referência mundial para tratores de média potência. A mesma é dotada de suspensão, que reduz a vibração, e assento fabricado em tecido flexível e ventilado, oferecendo conforto para o operador e mais produtividade mesmo nas jornadas de trabalho mais longas.

Rita de Cássia Aragão testou o Puma 185 na Usina Iracema e destaca que “a cabine é bem-confortável e há suporte para objetos, o que facilita fazer algumas anotações. Também a regulação da temperatura e a velocidade do

ar-condicionado é fácil. Além disso, não há ruído dentro da cabine”.

Os tratores também possuem um moderno e confortável descanso de braço instalado no lado direito da cabine, permitindo ao operador controlar muitas das funções que a linha Puma oferece. O manche do acelerador foi projetado de modo a se encaixar perfeitamente na mão do operador, permitindo que ele tenha conforto total no trabalho com o trator.

Os operadores Antônio José de Araújo, Rita de Cássia Aragão e Reginaldo Aparecido Santos, responsáveis por realizar testes com o novo Puma na Usina Iracema



“A grande maioria dos controles necessários para operação da máquina, cerca de 90%, está instalada no descanso de braço e no manche do acelerador e podem ser acionados com um simples toque de dedo. Isso facilita o trabalho do operador, gerando menor fadiga em longas jornadas de trabalho”, explica Rezende.

LINHA PUMA

Com grande variedade de potências, a linha de tratores Case IH Puma leva para o campo o melhor em robustez e conforto. A família de média potência será composta por quatro máquinas: Puma 140, 155, 170 e 185 (com potência nominal de 144, 157, 167 e 182 cv, respectivamente).

Ricardo Campanha destaca que “a linha Puma vem trazendo grandes expectativas para os tratores de 130 a 180 cv. Temos um mercado grande para essa faixa de potência e a linha Puma tem se mostrado robusta, à altura da agricultura brasileira”.

O lançamento da versão nacional de média potência é parte da estratégia da Case IH para oferecer um sistema completo de mecanização agrícola. “A ideia é ter uma ampla gama de tratores, em diversas faixas de potência, atendendo a todas às necessidades e perfis de produção do agricultor brasileiro”, finaliza Rezende.



Rita de Cássia Aragão, em campo, realizando testes no novo Puma

“O Puma 185 chega ao mercado brasileiro com grandes expectativas”



VOCÊ SABIA?

A palavra trator foi empregada pela primeira vez como sinônimo de motor com tração em 1856, na Grã-Bretanha.



REDE QUE MAIS CRESCE

A ampliação da rede de concessionários Case IH é fator fundamental no desenvolvimento da marca

POR :: Henrique Netzlaff

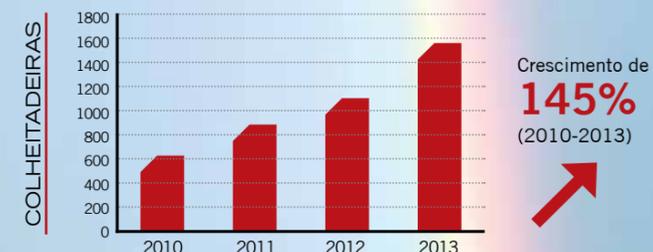
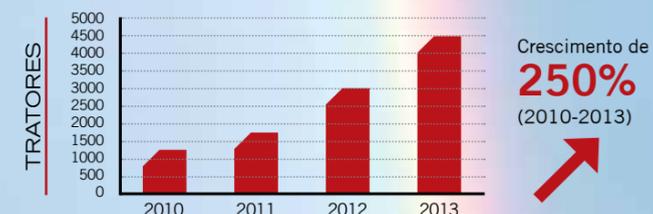
Histórico em vendas de máquinas agrícolas, 2013 também ficou marcado para a Case IH como um ano de grandes conquistas, e a principal delas foi a nomeação pela Fenabreve (Federação Nacional de Distribuição de Veículos Automotores) como “A marca mais desejada” na categoria “Tratores e Máquinas Agrícolas”. Não por acaso, a premiação chegou em um período o qual a marca vem registrando, ano a ano, **recordes de vendas** em todas as regiões do Brasil. Em comparação a 2012, a Case IH registrou em 2013 crescimento nas vendas de 41% em colheitadeiras e 48% em tratores.

Alexandre Martins, gerente de Desenvolvimento de Concessionários Case IH para a América Latina, destaca que os **resultados** são fruto de investimentos coordenados entre fábrica e rede de concessionários. “Nós temos como missão fornecer os sistemas completos de produtos e serviços. Nessa filosofia, a rede de concessionários, estrategicamente distribuída, fornecendo a linha completa de equipamentos com profissionais treinados, disponibilizando o melhor pós-vendas do mercado, são fatores fundamentais para a conquista da confiança de nossos clientes”.

Martins ressalta também que crescer de forma sustentável é saber identificar as necessidades do mercado e alinhá-las com seus representantes. “A ampliação da rede de distribuidores Case IH é peça-chave dentro do nosso plano de investimentos, que passa também pela logística de distribuição de peças e serviços, desenvolvimento de novos produtos, treinamentos de mão de obra, entre outros. O trabalho estratégico reflete diretamente nos nossos resultados comerciais e também juntou aos profissionais do setor, como foi o caso do prêmio da Fenabreve”.

HISTÓRICO DE VENDAS DA CASE IH

	2010	2011	2012	2013
Tratores	1290	1791	3031	4.500
Colheitadeiras	640	884	1110	1.562



PORTFÓLIO DE PRODUTOS: ANO X QUANTIDADE DE MODELOS

A marca atua também no setor de algodão com um modelo de colhedora, além do mercado de café, com outros dois modelos, e plantadeiras que vão de 7 a 40 linhas.

	2004	2013
Colheitadeiras	1	7
Tratores	7	18
Pulverizadores	-	2
Colhedoras de Cana	2	4

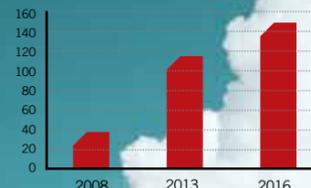
CONCESSIONÁRIOS

CRESCIMENTO DA REDE DE CONCESSIONÁRIOS

MATRIZES ▶ 37
FILIAIS ▶ 64
LOJAS PROX ▶ 15
TOTAL ▶ 116

LOJAS CASE IH

2008 ▶ 37 lojas
2013 ▶ 116 lojas
2016 ▶ 150 lojas (expectativa)



FENABRAVE: "A MARCA MAIS DESEJADA"

Realizada nos últimos cinco anos, a premiação usa como base os votos tabulados como parte da Pesquisa Fenabreve de Relacionamento de Mercado, realizada junto aos concessionários, e demonstrou que a marca Case IH é a mais desejada pelos empresários do setor automobilístico na categoria "Tratores e Máquinas Agrícolas"



CURIOSIDADES

■ Os primeiros concessionários Case IH foram, Racine, Trator Soluções, Planalto, Pivot, Maxum e Central Máquinas, que adquiriram a concessão da marca em 1997, portanto comemoram 17 anos agora em 2014; os representantes Meta e Tracan completam 15 anos; Em 2013, dois novos grupos de investidores se juntaram à marca: Raízes Tecnologia Agrícola, em Redenção (PA), e Carboni Máquinas, em Campos Novos (SC).

■ Rio Grande do Sul é o estado que mais tem lojas Case IH, com 20 pontos de venda. A região é também um grande exemplo da expansão da marca pelo Brasil, o qual contava com apenas um representante até julho de 2009.

■ Na sequência, a lista de estados que mais possuem número de pontos de atendimento Case IH são Paraná e Mato Grosso, com 19 lojas cada, seguidos por São Paulo, com 14.

■ Já o concessionário com o maior número de revendas é a Agricase Equipamentos, com 12 representações entre os estados do Paraná e do Mato Grosso do Sul.

■ Tendo Sorocaba (SP) como referência, as concessionárias mais distantes são: Protec Produtos e Serviços Técnicos, em Ananindeua (PA), e Tecmaq - Tecnologias e Máquinas, em Maceió (AL), 2.898 km e 2.469 km, respectivamente.

■ Em 2012, a Case IH lançou um novo conceito de lojas compactas, focando no melhor atendimento e no pós-vendas, chamado de "Prox". Ele é formado por pontos estrategicamente posicionados a uma distância média de 150 quilômetros de uma loja completa da marca, servindo como apoio, permitindo o fomento de vendas de máquinas e peças, além de contar com profissionais qualificados para serviços emergenciais em campo. A Case IH encerrou 2013 com o total de 15 lojas Prox em todo o Brasil.

■ A Case IH é conhecida pela tradição em tecnologia de equipamentos do plantio a colheita, principalmente para os maquinários de alto rendimento e potência. Em 2013, tendo como exemplo tratores acima de 199 cv, comparado com 2012, a Case IH teve um aumento de 95% nas vendas, ganhando 5,8 pts de participação de mercado neste segmento. Entre as colheitadeiras de classe 7, 8 e a recém lançada classe 9, registrou um crescimento de 52%, resultando em expansão de 3,6 pts de participação nestes segmentos.

PRODUTO

EFICIÊNCIA CASE IH EM COLHEITADEIRAS DE BAIXA POTÊNCIA

Pequenos e médios produtores usufruem da mesma qualidade proporcionada por maquinários de grande porte

POR :: Renata Campos

Pesquisa realizada pelo Departamento de Agronegócio (Deagro), da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp), em parceria com a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB) mostra que grande parte da agricultura brasileira é formada por pequenos e médios produtores. O estudo, feito entre os meses de junho e agosto de 2013, entrevistou 1,5 mil agricultores de 16 estados brasileiros e concluiu, entre outros aspectos, que 40,5% deles são produtores de médias propriedades, 36,4% de pequenas e 23,1% de grandes.

A partir disso, é fácil perceber a importância das colheitadeiras de baixa potência no Brasil. Essas má-

quinas são ideais para as áreas menores de plantio, por possuírem uma capacidade necessária de colheita que essas propriedades precisam. Dessa forma, elas desempenham um papel essencial, principalmente para pequenos e médios produtores.

A Axial-Flow 2566 possui rotor AFX que promove um fluxo consistente de colheita, gerando qualidade de grãos superior e alta produtividade.

Pensando nesse mercado, a Case IH produz a **Axial-Flow 2566**. Por ser uma máquina de menor custo, que apresenta a capacidade de colheita adequada para as propriedades menores e, principalmente, por manter a mesma qualidade do grão colhido por uma colheitadeira de maior porte, a 2566 é uma das mais procuradas pelos pequenos e médios produtores.

"O produtor sempre irá buscar uma máquina que tenha maior e melhor tecnologia. Produtores menores buscam uma colheitadeira que seja adequada para o tamanho de sua propriedade, mas que apresente economia e qualidade. O custo aquisitivo de uma colheitadeira de baixa potência é menor, assim como o custo de manutenção e operação. A Axial-Flow 2566, por exemplo, proporciona essa economia aliada com

SEGUIE ▶▶▶



a mesma qualidade de colheita que uma máquina de maior potência”, analisa o especialista de colheitadeiras da Case IH, Fernando Petrolí.

Para que o desenvolvimento da máquina seja realizado com sucesso, a Case IH, primeiramente, investiga e faz uma pesquisa de mercado sobre geografia, perfil do produtor e das culturas plantadas para, assim, saber qual a necessidade dos produtores.

Após essa etapa, a equipe de engenharia da fábrica de Sorocaba (SP) realiza os estudos técnicos para viabilizar a fabricação da máquina. Finalizado esse processo, algumas máquinas são produzidas para serem testadas em campo, em diversas áreas e propriedades do Brasil. Só depois de passar por todos esses procedimentos é que a colheitadeira está pronta e passa a ser comercializada.

Em 2008, as colheitadeiras de menor porte representavam 60% do mercado. Atualmente, esse número caiu, mas, de acordo com Petrolí, apesar de o mercado de colheitadeiras menores não ser mais tão expressivo como há alguns anos, esse é um segmento que, certamente, não irá sumir.

AXIAL-FLOW 2566 E SISTEMA AXIAL

A Case IH investe no sistema de colheita axial no Brasil há 18 anos, quando importou, em 1996, quatro máquinas Axial-Flow 2166 para realizar a colheita de feijão no município de Luziânia (GO). Um ano depois, a marca instalou na fábrica em Sorocaba (SP) uma linha de montagem para o modelo. Desde então, as colheitadeiras Axial-Flow estão na preferência do produtor brasileiro.

Foi justamente a fim de introduzir e proporcionar o acesso dos **pequenos e médios produtores** ao mercado de colheitadeiras axiais, que a Case IH investiu na produção da Axial-Flow 2566.

Ao perceber que o mercado oferecia a esses produtores apenas duas opções - as colheitadeiras de

menor porte com sistema convencional ou o sistema axial, mas em máquinas de grande porte, que, muitas vezes, não são necessárias para esses produtores -, a Case IH investiu em uma máquina com sistema axial projetada especialmente para o segmento.

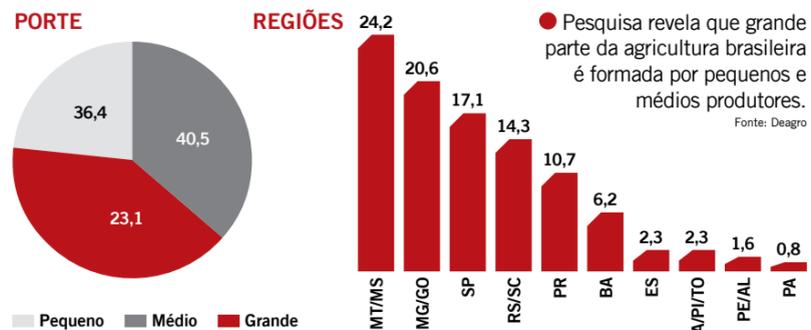
Por ser uma máquina de porte menor, com o sistema axial e a eficiência de uma máquina de grande porte, o modelo Axial-Flow 2566, lançado em 2011, foi a oportunidade que os pequenos e médios produtores tiveram para ter acesso ao sistema axial de colheita. Dessa forma, a colheitadeira revolucionou o mercado de grãos no país.

Ela é ideal para as menores propriedades por ser uma máquina com-

pacta, mas que permite uma colheita eficiente e evolutiva, características não encontradas em colheitadeiras que possuam apenas o sistema convencional. Assim, a 2566 foi projetada para se adequar ao tamanho e capacidade de colheita dos pequenos e médios produtores.

A única diferença entre a Axial-Flow 2566 e os modelos Case IH de maior porte é o tamanho. A qualidade da colheita, a simplicidade de operação e de manutenção e o ótimo desempenho são os mesmos, tanto na máquina de menor potência quanto na de maior. Portanto, uniu-se na 2566 capacidade de colheita confiável e adequada ao tamanho e custo operacional e comercial de acordo com o mercado.

PERFIL DO AGRICULTOR



A colheitadeira Axial-Flow 2566 proporciona um grande avanço tecnológico aos produtores que querem e precisam trocar o sistema convencional de colheita, renovando, assim, o maquinário e a forma de colher.

A energia do campo

Case IH investe em estudos para o desenvolvimento de máquinas que utilizem biocombustíveis



POR :: Ana Paula Scorsin

Buscar inovação tecnológica e meios que poluam menos. Estas são algumas tendências para o desenvolvimento de novos motores. A equipe de engenharia de máquinas agrícolas da Case IH desenvolve motores com combustíveis alternativos, que tenham um elevado rendimento, baixo custo e sejam pouco poluentes.

Sérgio Soares, responsável por Pesquisa, Desenvolvimento e Engenharia de máquinas agrícolas da Case IH, explica que “existe uma necessidade cada vez maior do mundo se tornar um ambiente sustentável, tanto pelas questões ambientais quanto pelas questões financeiras. Como marca, queremos continuar sendo referência como uma companhia que está focado em questões ambientais”.

Todas as máquinas agrícolas no Brasil, hoje, podem utilizar o biodiesel B5, podendo, em alguns casos, trabalhar

bem com o B20 (20 partes de biodiesel e 80 de diesel fóssil).

Atualmente, os motores não estão aptos para trabalhar com biodiesel puro (B100), sendo necessária adaptação. Segundo Sérgio, “o óleo vegetal traz problemas na performance a médio prazo, mais manutenção (entupimento de bicos etc.), podendo, inclusive, levar a falha completa do motor. Não estamos desenvolvendo nosso produto para uso com óleo vegetal ‘in natura’, mas estamos adaptando os nossos motores a um teor maior de biodiesel até atingirmos a marca de 100%”.

A Case IH investe em estudos para adaptação de motores. A marca tem um “projeto de motor 100% etanol em trator Magnum de 305 HP e colhedora de cana aqui na América Latina. Também existem outros projetos a nível mundial de uso de biometano, sozinho e em conjunto com diesel (dual fuel)”.

SEGUIE



DEMANDA MUNDIAL DE ENERGIA

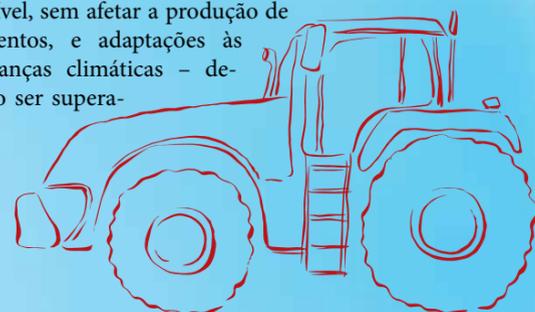
Segundo dados da Agência Internacional de Energia (IEA, sigla em inglês), a demanda por energia no mundo deverá dobrar nas próximas décadas, passando dos atuais 500 hexajoules (hj) para 1.000 hexajoules em 2050.

O mesmo órgão indica que a produção de óleo e gás deve cair no mesmo período. Essa queda acontecerá devido à diminuição do número de reservas de petróleo. A constatação é alarmante, pois o gás e o óleo representam cerca de 60% da energia primária mundial.

O Brasil é um ótimo país para o desenvolvimento da bioenergia, pois abriga o maior território tropical do planeta, com solos de alta qualidade que permitem uma agricultura autossustentável no plantio direto; topografia favorável à mecanização; e é a nação mais rica em água doce do mundo,

com clima e tecnologia que permitem a produção de, pelo menos, duas safras ao ano.

Nesse cenário, a utilização de bioenergia é apontada como sendo a melhor solução. Grandes desafios – como aumento do cultivo de culturas utilizadas para obter o biocombustível, sem afetar a produção de alimentos, e adaptações às mudanças climáticas – deverão ser superados.



CONHEÇA AS DIFERENÇAS DOS COMBUSTÍVEIS E SUAS PRINCIPAIS UTILIZAÇÕES

ÓLEOS VEGETAIS ▶ uso de óleos vegetais (como o de soja) em motores a diesel. Isso funciona por alguns meses nos motores atuais, mas depois o trator vai parar, já que a gordura desses óleos entope todo o sistema de injeção e o motor tem que ser desmontado e consertado.

BIODIESEL ▶ o diesel é produzido a partir de óleos vegetais ou animais, por um processo que retira a parte mais pesada, a glicerina (transesterificação). No Brasil, por questões de logística e de disponibilidade de matéria-prima, a principal fonte de biodiesel é a soja – mesmo não sendo a planta com melhor produtividade para obtenção de óleo.

BTL ▶ diesel obtido a partir de qualquer matéria-prima vegetal (como bagaço de cana e eucalipto). Diferentemente do biodiesel, esse processo transforma a biomassa em gás e depois em diesel, conhecido como diesel sintético. Ainda está em processo de pesquisa.

BIOETANOL OU ETANOL ▶ principal biocombustível produzido no Brasil. Tem como matéria-prima a cana-de-açúcar. Também pode ser produzido a partir do milho (EUA) ou beterraba branca (Europa). O etanol de segunda geração é a produção de etanol a partir de celulose, possibilitando a utilização de subprodutos de outras colheitas e principalmente a palha da cana. É considerado o principal eixo de desenvolvimento de biocombustíveis.

BIOMETANO ▶ os grandes digestores produzem biogás a partir de resíduos. Esse gás pode ser armazenado e se transformar em combustível para motores. O metano tem uma emissão de gases de efeito estufa muito mais baixa que os combustíveis tradicionais, mas tem uma capacidade energética baixa.

CÉLULAS DE HIDROGÊNIO ▶ o hidrogênio pode ser obtido por biomassa ou a partir de energia elétrica. Esse hidrogênio é a matéria-prima de uma célula (na verdade, uma pilha), que, como uma pilha tradicional, transforma a energia química em elétrica. Ainda é uma tecnologia em fase de pesquisa.

Biocombustível	Principal utilização	Perspectivas para utilização
Óleos vegetais	Transporte e máquinas agrícolas	Transporte e máquinas agrícolas
Biodiesel	Transporte e máquinas agrícolas	Transporte e máquinas agrícolas
(BtL) Biomassa para líquido ou diesel sintético	Pesquisa	Transporte e máquinas agrícolas
Bioetanol	Misturado com gasolina e utilizado em carros	Uso direto em equipamentos agrícolas
Biometano	Transporte, cogeração de energia e uso doméstico (aquecedor etc.)	Uso direto em equipamentos agrícolas
Célula de hidrogênio	Aeroespacial, aplicações em nichos específicos e pesquisa	Transporte, equipamentos agrícolas e usinas



Agrofito leva clientes à exposição agrícola na Alemanha

A concessionária Agrofito, representante Case IH na região sudeste do Mato Grosso, levou alguns de seus clientes para conhecerem a Agritechnica, uma das mais importantes exposições agrícolas da Europa, realizada em Hannover, na Alemanha. Durante a visita, os clientes conferiram de perto o lançamento do trator Steiger 620 modelo Quadtrac, que na ocasião ganhou o prêmio de “Máquina do Ano 2014”, na categoria “Trator XXL”.

Trator Steiger ganha prêmio de “Máquina do ano 2014” na Alemanha

Durante uma das mais importantes exposições agrícolas da Europa, a Agritechnica, em Hannover, na Alemanha, a Case IH obteve grande destaque ganhando o prêmio “Máquina do Ano 2014”. O lançamento Steiger 620 modelo Quadtrac ganhou na categoria “Trator XXL”. O troféu mais cobiçado, que se tornou um importante reconhecimento de realizações no setor, foi concedido pelo conceito inovador da série de tratores Steiger Case IH. Segundo Lauro Rezende, especialista de Marketing da Case IH, a premiação é de grande importância para a marca. “Hoje, no Brasil, os tratores com esteira ainda não são uma demanda muito comum e, sim, atendem características agrícolas na América do Norte e Europa. Esse prêmio valoriza também toda a linha de tratores Steiger e a visão da Case IH em produzir equipamentos de alto nível”. Entre os modelos disponíveis para os agricultores brasileiros, estão o Steiger 450 e 550.



Ivaiporã ganha nova unidade da Tratorcase

A Tratorcase volta a reafirmar o seu compromisso com os produtores rurais do Vale do Ivaí. Os produtores de Ivaiporã e região têm a sua disposição mais uma loja da rede. O gerente da Tratorcase em Ivaiporã, Marcelo Vinícius, comenta que a abertura dessa unidade é um sonho antigo, tanto da concessionária como dos próprios produtores.

Dealer Meeting reúne concessionárias da Case IH na Argentina

A Case IH realizou, na Argentina, o Dealer Meeting anual com os concessionários do Brasil e da América Latina (região OLA). O encontro é sempre uma oportunidade para a marca apresentar os resultados do ano que está acabando e alinhar conceitos e estratégias para os próximos 12 meses: ações diferenciadas de marketing, serviços e peças, consórcio e novidades em produtos.



5º Dia da Solidariedade é de festa para mais de 700 crianças

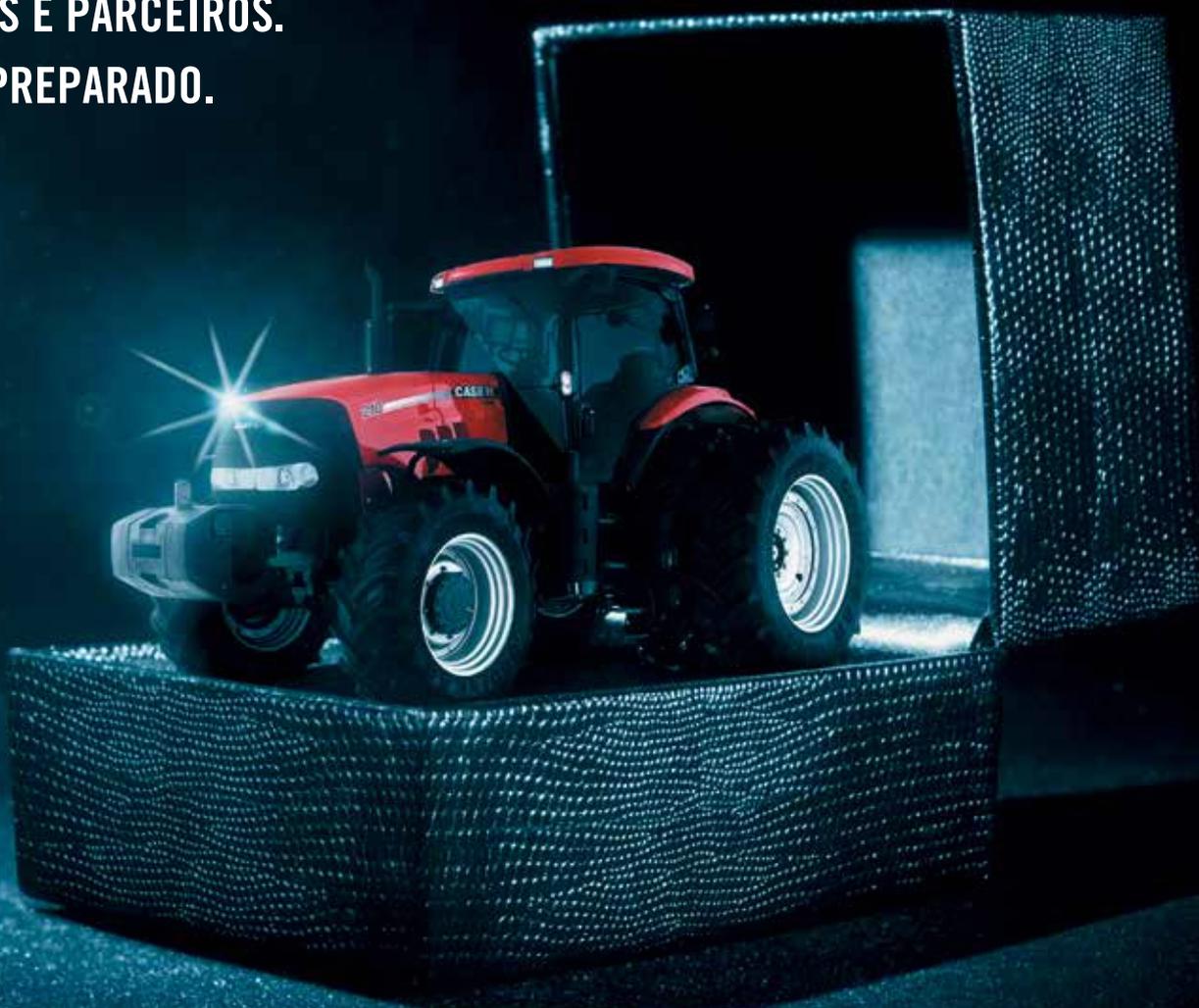
Para celebrar o Natal 2013, o programa de ações sociais da marca, o Case Multiação, realizou o 5º Dia da Solidariedade, levando mais de 700 crianças para a um dia de festa natalina no Clube União Recreativo, em Sorocaba (SP). As crianças que participaram do evento são de Ongs apoiadas pelo Case Multiação na cidade: Associação Bola da Vez, Pastoral do Menor, Associação Pintura Solidária e o projeto Arremesso para o Amanhã, da Liga Sorocabana de Basquete (LSB), equipe de basquete também patrocinada pela Case. Várias atividades aconteceram ao longo do evento. O Papai Noel chegou ao local em um trator Farmall da Case IH.



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

CASE IH
AGRICULTURE

Be Ready.



Demétrio Ribeiro

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.

*Votação realizada em 2013 pela Fenabreve. Categoria Tratores e Máquinas Agrícolas.