

FARM FORUM

CASE IH
AGRICULTURE

REVISTA DA CASE IH
PARA O BRASIL
Nº 26 | 2009

AXIAL-FLOW

**Colheitadeiras Case IH apresentam
alta produtividade no Mato Grosso**

Antecipando a retomada

Os últimos indicadores da economia mundial apontam para uma retomada mais rápida do que todos esperavam. Seja pelos sinais emitidos pela China e Estados Unidos, seja principalmente pela situação mais sólida e estável do Brasil, o segundo semestre deste ano surge em meio a um cenário mais promissor e animador. E isso vale principalmente para o agronegócio, que mais uma vez desponta como o setor que vai alavancar a economia brasileira pela geração de renda no campo e pelas exportações e geração de superávit comercial.



Este novo quadro encontra a Case IH preparada para responder positivamente às novas demandas do setor agrícola nacional. Em nenhum momento desses últimos meses nossa empresa diminuiu o ritmo de trabalho, investimento

e lançamentos de novos produtos e serviços. Ao contrário, nossas promessas de 2008 foram, uma a uma, confirmadas neste primeiro semestre. O lançamento dos tratores de baixa potência da linha Farmall, em fevereiro, foi nossa primeira ação nesse sentido. Agora, como vocês podem ler nas próximas páginas, eles já estão no campo sendo testados – e aprovados! – pelos produtores. O mesmo aconteceu com os tratores linha Maxxum de 110 e 125 cv e também com a versão mecânica.

Mas não é só com produtos que estamos preparados e – arrisco a dizer – na dianteira deste processo de recuperação da atividade econômica. Estamos em rápido processo de expansão da nossa rede de distribuidores, para dar suporte a essa nova fase da Case IH. Até o próximo ano, nossos pontos de vendas passarão de 36 a 61, cobrindo as principais

regiões agropecuárias. Estamos avançando também na disponibilidade de crédito e opções de financiamento das nossas máquinas, com parcerias com instituições financeiras. Lançamos recentemente o Consórcio Case IH, uma das formas mais tradicionais e seguras de se financiar a compra de um bem.

Aperfeiçoamos ainda mais, nesses últimos meses, nossos serviços de pós-vendas, tanto na reposição de peças, quanto na assistência técnica. No primeiro caso, estamos finalizando a construção do maior centro de logística e distribuição de peças da indústria de máquinas agrícolas, que estará junto à nossa fábrica de Sorocaba. Para atender melhor nosso cliente no campo e capacitar operadores e mecânicos, estão em plena operação os centros de treinamento da Case IH em Piracicaba e Cuiabá e as vans de serviços que rodam os campos brasileiros para apoiar, no local, nossos clientes. Os treinamentos atingem não apenas os clientes, mas nossa rede de concessionários que está sempre capacitada a atender aqueles que buscam a tecnologia da Case IH. O Case IH Advanced Show também está em plena operação, com o objetivo de ir onde está o produtor com nossos tratores para que conheçam de perto todos seus recursos e vantagens.

E o que é muito importante – estamos falando do presente, de ações que já estão acontecendo, e não de promessas futuras. São lançamentos e programas que estão acontecendo na prática. Para o futuro temos muito, muito mais. Teremos boas novidades no segundo semestre para o setor sucroalcooleiro, por exemplo. E teremos a entrada em operação da nossa unidade fabril em Sorocaba, de onde sairão as primeiras máquinas antes do final do ano. Estamos, enfim, trabalhando no ritmo do homem do campo, a pleno vapor, plantando hoje o sucesso de amanhã.

Boa leitura.
Sérgio Ferreira

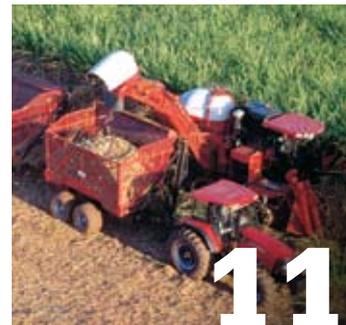
ÍNDICE



4



8



11

2 **CARTA DO DIRETOR**
Antecipando a retomada

4 **SHOW CASE**
Novos tratores já estão no campo

6 **PARCEIRO**
Axial-Flow 2399 colhe na fazenda Morro Azul Itamarati

8 **CIH EM AÇÃO**
Case IH Advanced Show roda o Brasil

11 **NEGÓCIOS & PERSPECTIVA**
Os desafios da mecanização da cana-de-açúcar

12 **KNOW HOW**
Coffee Express ainda melhor

14 **PELA REDE**

15 **CASE NEWS**

FARM FORUM (Ano 8, Número 26) é uma publicação da Case IH Latin America distribuída gratuitamente. A reprodução das reportagens é autorizada, desde que citada a fonte. Todos os direitos reservados.

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

EXPEDIENTE: Produção e coordenação: Página 1 Comunicação Empresarial. Jornalista responsável: Jorge Görgen (SC-00423-JP). Editora-executiva: Ana Paula Marinho Conselvan. Redação: Camila Vita, Marina Celinski e Isabel Hintemann. Fotos: José Luiz Medeiros (MT), Claiton Biaggi (PR), Christiano Diehl (SP), Isabel Hintemann (PR), Priscila Forone (PR), José Lira (SP), Júlio Guerra (SP), divulgação e arquivo Case IH. Ilustração e Diagramação: Simon Taylor | Ctrl S Comunicação (www.ctrlscomunicacao.com.br). CTP e Impressão: Corgraf - www.grupocorgraf.com.br

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

COMUNICAÇÕES AMÉRICA LATINA ©



www.caseih.com.br

Com o PÉ DIREITO

Novos tratores marcam o primeiro trimestre de 2009 e surpreendem as expectativas dos clientes Case IH

As ações de divulgação da nova linha de tratores da Case IH iniciaram 2009 com o pé direito. Participando de feiras de impacto no setor agrícola, a empresa levou sua nova linha de tratores Farmall e os novos tratores de média potência da linha Maxxum para regiões como o Paraná e o Rio Grande do Sul, onde a maior parte das propriedades é de pequeno e médio porte, abrindo a oportunidade de conquistar este nicho de mercado.

Foi logo na feira agrícola que abre os negócios do ano, a Show Rural Coopavel, que o primeiro trator Farmall 80 foi vendido no Brasil. Apostando na tecnologia da Case IH, Roseli Krutsch, de Cascavel, no Paraná, cidade onde acontece anualmente a feira, foi a primeira cliente a comprar o trator no País. “Tenho uma área de 100 alqueires e as máquinas da Case IH sempre foram muito grandes para a minha propriedade. Com estes novos modelos, pude adquirir a tecnologia da marca e, desta forma, iniciar a modernização dos meus equipamentos”, conta.

Dona de uma propriedade que serve de vitrine para os produtores de soja, milho, trigo, além de outras culturas, Roseli acredita que a aquisição irá divulgar a funcionalidade dos novos modelos de tratores

Roseli Krutsch, do Paraná, foi a primeira agroempresária no Brasil a ter um Farmall trabalhando em sua propriedade



para sua região. “Minha propriedade serve de exemplo para muitos agroempresários, e eu atribuo esse sucesso a dedicação que tenho pela terra e pelos investimentos que faço em tecnologia de ponta e com certeza muitos saberão sobre o desempenho do meu novo Case IH nas minhas culturas”.

Consórcio

Além de novos tratores, no início deste ano a Case IH lançou também o Consórcio Nacional Case IH. Parte da cultura do brasileiro, o sistema de consórcio representa uma fatia considerável do mercado. “O

consórcio foi lançado em fevereiro e nós já comercializamos 95 cotas, realizando as primeiras assembléias entre abril e maio”, conta Ariovaldo Domingues, gerente nacional de vendas da Agraben, administradora do Consórcio Case IH.

A principal vantagem de se optar pelo consórcio é a economia. “Nessa modalidade de autofinanciamento não se paga juros ou correção financeira no período de duração do grupo, pagando-se apenas uma taxa de administração que no caso do consórcio Case IH é a menor do mercado, 12,5%”, ressalta Domingues. Para aderir ao grupo

de consórcio basta que se assine o contrato de participação e seja feito o pagamento da primeira parcela. Quando houver a contemplação da cota, será feito o cadastro do cliente para liberação do crédito.

Domingues informa que o primeiro grupo lançado é exclusivo para os modelos Farmall e Maxxum, e tem como prazo máximo para pagamento 100 meses, em um grupo com 300 participantes. “Na primeira assembléia contemplamos uma cota por sorteio e 30 com lance mínimo de 20 parcelas. Na sétima assembléia esta fórmula será repetida.”

APROVADO PELA REVISTA CULTIVAR MÁQUINAS

Nova linha de tratores Farmall surpreende técnicos durante *test-drive*

O novo Farmall 95 foi tema do teste da revista Cultivar Máquinas, do grupo Cultivar de Publicações. O trator Case IH já está conquistando o mercado pela diferença em relação à concorrência: o trator é pequeno, mas possui tecnologia e conforto de grande.

Foi este diferencial que a Cultivar Máquinas, reconhecida nacionalmente por ser um dos principais veículos de comunicação do setor de máquinas agrícolas do País, destacou no trator. Em uma fazenda em Passo Fundo (RS), a 290 km de Porto Alegre, José Fernando Schlosser, pós-graduado em Agronomia e professor da UFSM - Universidade Federal de Santa Maria, foi o responsável pela avaliação da máquina a pedido da revista. A matéria foi capa da Cultivar Máquinas de Abril, edição 84.

Junto com os integrantes do Nema - Núcleo de Ensaios de Máquinas Agrícolas do Centro de Ciências Rurais (CCR) da UFSM, Gustavo Heller Nietiedt e André Luis Casali, Schlosser analisou ponto a ponto os diferenciais da máquina, desde a cabine até facilidade de acesso para serviços e manutenções diárias. Depois desta primeira avaliação, eles foram a campo para testar o trator com os implementos.

Foram utilizados dois implementos no teste, uma grade niveladora de 36 discos e um escarificador de sete hastas com função de semeadura direta integrada. “A utilização destes dois implementos deixou nítida a vocação do Farmall para a realização de múltiplas tarefas”, afirma Schlosser.

Além da potência do trator, a equipe constatou que a operação do Farmall é agradável e segura, o que, segundo eles, é fator primordial para o aumento da capacidade operacional no campo. “A cabine desta máquina é de fácil acesso e confortável. A impressão que temos é de que todos os comandos estão muito próximos, o que facilita muito o trabalho”, disse Schlosser.



Parceria de SUCESSO

Colheitadeiras Axial-Flow 2399 colhem na Fazenda Morro Azul Itamarati, uma das maiores áreas de soja plantadas no mundo

Localizada na cidade de Campo Novo dos Parecis, a 394 km de Cuiabá (MT), a Fazenda Morro Azul Itamarati, do Grupo Maggi, recebeu 25 novas colheitadeiras Axial-Flow 2399. Estas máquinas, junto com as outras colheitadeiras do grupo, ajudaram na colheita de 138.965 hectares de soja.

Para comemorar a parceria, a Case IH promoveu um evento na Morro Azul Itamarati, no dia 05 de março, quando uma placa foi entregue à fazenda para celebrar

a parceria. “A Morro Azul confia sua colheita ao trabalho de nossas máquinas, por isso optamos por comemorar esta parceria”, conta César Di Luca, diretor comercial da Case IH para o Brasil.

Outra ação da marca, realizada na fazenda, foi a dinâmica apresentada à jornalistas, que puderam acompanhar o trabalho simultâneo das 25 máquinas no campo de um dos maiores produtores de soja do mundo.

Segundo Luiz Alberto Gotardo, diretor

da Maxxicase - concessionária da marca no Mato Grosso, responsável por esta venda - um dos principais diferenciais oferecidos pela Case IH é o treinamento para operadores de máquinas. “Fazendas de grande porte, como a Morro Azul Itamarati, optam por nossa marca principalmente pelo suporte que oferecemos aos operadores das máquinas. Este é um investimento que a empresa faz para garantir bons resultados de colheita, sabendo aproveitar o máximo que a colheitadeira pode oferecer”, conta.



Itamar Loks, diretor de operações do Grupo Maggi, recebe do gerente comercial da Case IH, César Di Luca uma placa, selando a parceria das duas empresas

A correta utilização das máquinas garante a máxima performance do equipamento, resultando em maior produtividade. Além dos benefícios da alta tecnologia dos produtos Case IH, o cliente tem a garantia do atendimento eficaz na pós-venda.

Treinamento

Entre os diferenciais da Case IH no Mato Grosso, estão os treinamentos oferecidos pela marca para formação de operadores de máquina. Os treinamentos são divididos em aulas teóricas e práticas e ministrados pelos consultores técnicos do Centro Avançado de Suporte ao Cliente da Case IH, sediado em Cuiabá (MT). As aulas teóricas são realizadas na sede da própria fazenda, conforme a necessidade do cliente. As aulas práticas acontecem no campo, após a entrega técnica feita pela concessionária. Os consultores técnicos do Centro Avançado acompanham cada operador em sua máquina, orientando na prática o que foi visto em sala de aula.

A concessionária, juntamente com a fábrica, disponibiliza ainda uma "Van Escola", para ser utilizada como sala de treinamento em fazendas que não possuem sede. Para Dirceu Jacó Duranti, gerente de negócios da Case IH, com os operadores bem treinados, o cliente além de ganhar com o bom desempenho das máquinas, evita perdas, danos mecânicos nos grãos, desgastes prematuros ou quebras das colheitadeiras. "Todo o treinamento é feito para prevenir perdas durante a colheita. Trata-se de uma verdadeira parceria entre a Case IH, o concessionário e o cliente."

Para Gotardo, outro ponto alto do treinamento é a qualificação de mão-de-obra que possibilita conhecimento aos operadores e aos técnicos que regulam as máquinas. "É visível o desempenho das máquinas após o treinamento. Além disso, a capacitação na área surge como um diferencial a oferecer no mercado, pois, o curso de mecânica básica permite um conhecimento para os operadores que muitas vezes não conhecem o sistema mecânico das máquinas, permitindo que eles mesmos façam uma manutenção diária dos equipamentos, sendo possível, até mesmo, alguns consertos em caso de pequenos danos e desgastes", ressalta.

A fazenda Morro Azul Itamarati apostou neste diferencial. Prova disto foram os 75 operadores, funcionários da fazenda, que participaram do treinamento Operação e Manutenção da Colheitadeira Axial-Flow 2399, antes da colheita 2008/2009. No ano passado, antes do preparo de solo e plantio, foi realizado na mesma fazenda um treinamento inédito: 25 mulheres participaram do curso de Operação e Manutenção dos tratores Case IH MG 270, de 270 cv, o maior trator produzido no Brasil.

O treinamento foi ministrado em parceria com a concessionária Maxxicase e teve envolvimento de sete pessoas. Mauri Francisco de Queiroz, gerente de serviços da Maxxicase, aponta que o treinamento representa o grande elo de ligação entre a Case IH e o cliente. "O treinamento significa conhecimento, o que possibilita aos operadores tirar aproveitamento de todo o potencial da máquina, gerando maior produtividade e a satisfação dos nossos clientes."

QUALIDADE NA COLHEITA

Líder no mercado de colheitadeiras de alta performance no Brasil, a Case IH oferece aos produtores mato-grossenses as colheitadeiras da linha Axial-Flow. São máquinas de rotor axial, estrutura que compõe a área de debulha e separação, e que resulta em maior qualidade dos grãos, com quebras e perdas reduzidas. Seu tanque graneleiro possui capacidade de 10,2 mil litros nos modelos 2388 e 2399 e de 12,3 mil litros no modelo 8010. A taxa de descarga de grãos é de 85 litros por segundo na 2388 e 2399 e de 113 l/s na 8010. São equipadas com plataformas que podem variar de 25 até 35 pés para colheita de grãos.

Comparada a uma colheitadeira convencional, a Axial-Flow proporciona maior capacidade de debulha de material por hora, com menos quebra de grãos, resultado de uma debulha mais suave. A perda também é menor porque a Axial-Flow possui um processo de separação mais eficiente. Estes atrativos conquistaram mais clientes no Brasil e fizeram da Case IH a marca que mais cresceu na venda de colheitadeiras em 2008.

ALTA TECNOLOGIA colocada à prova

Case IH Advanced Show realiza apresentações regionais de produtos e dinâmicas de máquinas com a parceria de sua rede de concessionários



Clientes acompanharam a performance do novo Maxxum 110 no campo

A Case IH colocou na estrada, desde o final de fevereiro, seu mais novo projeto, o Case IH Advanced Show. Focado em atingir diretamente os produtores rurais em suas microrregiões, o projeto realiza apresentações de produtos e dinâmicas de máquinas, em eventos regionais, em

uma parceria entre a fábrica e o concessionário local. Com o objetivo de comunicar a nova linha de produtos, levando novidades e informações da fábrica para o campo, a Case IH quer também reforçar a imagem de sua marca entre os médios e pequenos produtores em todo o território nacional.

Para dar suporte a estes eventos, a marca investiu na construção de uma carreta com alta tecnologia e moderno design. São quatro ambientes distintos distribuídos em 80 m², incluindo um terraço de onde os visitantes podem observar a dinâmica das máquinas com uma vista privilegiada do campo. Para levar toda a

estrutura pelo Brasil, um cavalo Iveco Stralis foi cedido pela montadora do Grupo Fiat. A estrutura em módulos da carreta também permite a conversão das salas para um grande auditório onde acontecem palestras e treinamentos sobre as novas máquinas e serviços da marca.

Para Ari Kempenich, gerente de marketing da Case IH, é de extrema importância esta nova estratégia adotada pela empresa para demonstrar a superioridade e eficiência de suas máquinas e da marca como um todo. “Este projeto é o caminho mais eficiente para mostrar aos nossos clientes a qualidade, economia, desempenho e conforto de nossas máquinas, além de reforçar a imagem da Case IH nas microrregiões agrícolas”, completa Kempenich.

Primeiros eventos

Ao todo serão realizados 25 eventos em várias cidades de todo Brasil. O primeiro deles aconteceu durante dois dias de campo organizados pela Cooperativa Bom Jesus, na histórica cidade da Lapa, a 60 quilôme-

“O preço, o acabamento, o sistema de marchas e principalmente a tecnologia do Farmall me chamaram a atenção. É o primeiro trator Case IH que compro e, conforme for seu rendimento, em breve podemos pensar em outras aquisições”

- Edgar Theurer (PR)

tros de Curitiba (PR). Mais de mil produtores rurais participaram do evento e oitenta puderam testar os novos tratores da Case IH, Farmall 95 cabinado e o Maxxum 110 plataformado, reconhecidos mundialmente pela simplicidade de operação, conforto da

cabine, robustez e versatilidade de uso.

O produtor de grãos Edgar Theurer, seu filho Adlan Theurer e sua nora Casiana Diana, participaram do evento na Lapa, testaram o Farmall 95 e saíram com um novo trator. “O preço, o acabamento, o sistema de marchas e principalmente a tecnologia do Farmall me chamaram a atenção. É o primeiro trator Case IH que compro e, conforme for seu rendimento, em breve podemos pensar em outras aquisições”, declarou Edgar Theurer.

Para Walter Van Halst, sócio-proprietário da Tratorcase, concessionária que organizou o evento na cidade paranaense, a maioria dos negócios iniciados nos dias de campo foram concluídos nas semanas seguintes. “Os produtores foram ao evento para conhecer e testar os novos tratores e nas semanas seguintes tivemos várias negociações que resultaram em ótimas vendas”, conta Van Halst.

O segundo evento aconteceu uma semana depois em Vacaria, cidade a 350

Funcionários de concessionárias da Case IH participaram de um treinamento sobre os novos tratores da marca durante a parada do Case IH Advanced Show na planta de Piracicaba (SP)



quilômetros de Porto Alegre, na região norte do Rio Grande do Sul. A concessionária Meta Agrícola de Passo Fundo (RS), em parceria com a fábrica, organizou os eventos durante os dois dias de campo na Fazenda da Chapada, também conhecida como Chapada Show.

“Este importante evento de demonstração, do projeto Case IH Advanced Show, organizado com nossa ajuda, trouxe novas opções de máquinas para o agricultor gaúcho melhorar seu desempenho e produtividade”, elogia Clayton Bervian, gerente da concessionária Meta Agrícola.

Um evento que impressionou muito os produtores rurais foi o que aconteceu em Mauá da Serra, cidade paranaense a

300 quilômetros de Curitiba (PR). Marcelo Vinicius Lopes de Andrade, gerente de vendas da Tratorcase na região, ficou bastante otimista com os resultados do evento que aconteceu na Fazenda Concórdia e reuniu 70 produtores.

“Os produtores participantes ficaram impressionados com a força dos novos tratores da Case IH, principalmente com o Maxxum de 110 cavalos, que possui alta reserva de torque (em torno de 43%), além de representar uma considerável economia de combustível devido ao menor porte do trator”, disse Andrade.

Até o final do ano serão realizados mais 20 eventos do Case IH Advanced Show em várias cidades brasileiras.

TREINAMENTOS

Dois semanas depois do evento de Mauá da Serra (PR), a estrutura do Case IH Advanced Show desembarcou na fábrica da Case IH em Piracicaba (SP), para quatro dias de treinamentos. Mais de 70 vendedores de concessionárias de Minas Gerais, São Paulo, Paraná e Alagoas participaram dos treinamentos sobre a linha completa de máquinas, ministrados pelo especialista de marketing de produto da Case IH, Eduardo Isaac.

Da mesma forma que os produtores rurais brasileiros tem a oportunidade de conhecer os novos tratores durante os eventos do Case IH Advanced Show, os vendedores das concessionárias da marca tem oportunidade de aperfeiçoar seus conhecimentos através de treinamentos realizados dentro do caminhão.

« Eduardo Isaac, especialista de marketing de produto da Case IH, e Clayton Bervian, gerente da concessionária Meta Agrícola, durante evento do Case IH Advanced Show, em Vacaria (RS)



Walter Van Halst, sócio-proprietário da concessionária Tratorcase e Ari Kempenich, gerente de Marketing da Case IH no primeiro evento do Case IH Advanced Show, na Lapa (PR)



O produtor de grãos Edgar Theurer, sua nora Cassiana Diana e seu filho Adlan Theurer saíram do evento na Lapa (PR) com um novo trator



Canavial MECANIZADO

Antônio Luiz Gazon, especialista no setor, fala sobre os desafios da mecanização da cana-de-açúcar

A cidade de Ribeirão Preto, no estado de São Paulo, foi palco da 11ª edição do Seminário de Mecanização e Produção de Cana-de-açúcar. Organizada pelo grupo Idéia, em parceria com a Hóros Comunicação e patrocinado pela Case IH, o encontro realizado nos dias 17 e 18 de março reuniu pesquisadores, técnicos, consultores, fabricantes e profissionais do setor.

Um dos convidados foi o engenheiro agrimensor Antônio Luiz Gazon, diretor da AL Gazon Consultoria e Assessoria, que falou sobre os desafios para a colheita mecanizada em espaçamentos reduzidos. Com três décadas de experiência na área de mecanização agrícola de grandes grupos usineiros, Gazon acredita que o sucesso no setor canavieiro se deve à união de fatores como planejamento, capacitação profissional e tecnologia.

Como a mecanização se tornou tão importante para a produção de cana?

O rápido crescimento da cultura canavieira forçou e está forçando as usinas e fornecedores a mecanizar sua lavoura muito rapidamente. Junto com a introdução de tecnologia no campo, está sendo necessário se adaptar a nova forma de trabalhar com a cultura em busca de melhores resultados operacionais e, conseqüentemente, reduzir seus custos de produção. A busca por mão de obra qualificada, a qualificação para a operação das máquinas e o planejamento da lavoura são as novas realidades.

Por que é importante planejar o plantio e a colheita mecânicos?

O planejamento das áreas a se mecanizar é de extrema importância para a obtenção

Antônio Luiz Gazon: "O planejamento das áreas a se mecanizar é de extrema importância para a obtenção dos resultados"



dos resultados. Através de um levantamento de algumas informações da área, procura-se fazer uma boa sistematização do canavial, proporcionando uma boa performance das máquinas nessas áreas. Pensar de maneira global, e não abrir mão de um bom padrão de qualidade nas operações, desde o início do preparo do solo, plantio e tratamentos culturais é essencial para quem quer sucesso na colheita.

Como o planejamento é feito?

Primeiramente é necessária uma avaliação de toda a área pela equipe de topografia, para verificar e avaliar a geografia da propriedade, a incidência de águas de outras propriedades e colher elementos para fazer simulações do traçado a ser implantado. Também é importante colher informações e sugestões de todos os membros da equipe, a fim de chegar à melhor opção para este traçado. Com o desenho em mãos, todos os envolvidos na produção terão a responsabilidade nas operações de execução do novo projeto, em busca dos melhores rendimentos operacionais.

Como explorar a propriedade sem agredir o solo?

O agroempresário deve sempre explorar da melhor forma possível sua propriedade, sempre considerando que seu patrimônio é o solo e que precisa ser conservado e sem erosões. A utilização dos restos de culturas remanescentes ou a plantação de leguminosas como rotação de culturas nessas áreas é um exemplo de como se pode aproveitar a área sem agredir o solo.

Qual o papel da agricultura de precisão na mecanização da cana?

A utilização da agricultura de precisão se torna muito importante para a produção de cana-de-açúcar, uma vez que com a mecanização em evidência há necessidade de se obter um paralelismo perfeito entre os sulcos de plantio - utilização do Piloto Automático-, diminuindo as perdas na colheita e ainda orientando melhor o tráfego no talhão para evitar o pisoteio na soqueira. Na colheita, um sistema georreferenciado permite que o trabalho seja feito de forma precisa e organizada, possibilitando ainda o mapeamento das faixas de produção para um tratamento diferenciado na soqueira.

A hora do CAFÉ

Upgrade na Coffee Express 200 é a novidade para os produtores de café para a safra 2009

A primeira estimativa de produção total de café, para a safra 2009 da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), indica que o Brasil deverá colher entre 36,9 e 38,8 milhões de sacas de 60 quilos de café beneficiado.

A produção do café arábica representa 74,6% (26,8 a 28,3 milhões de sacas de café beneficiado) da produção do País, e tem como maior produtor o estado de Minas Gerais, com 66% (17,7 a 18,6 milhões de sacas de café beneficiado). Com uma grande área de café arábica e falta de mão de obra para a colheita manual, a Case IH

promoveu melhorias na colhedora de café Coffee Express 200 que melhora as condições de operação e facilita a manutenção.

A máquina modelo 2009 traz novidades em sua cabine com a inclusão de porta, climatizador, coluna de direção com ajuste de posição, quebra sol, novas alavancas de transmissão, aceleração e agitação, novo indicador de nível, novo painel de indicadores e novo bloco hidráulico de agressão. “Com um novo design, a nova cabine oferece ao operador um maior espaço interno além de maior visibilidade frontal, lateral e traseira”, explica Ari Kempenich, gerente de marketing da Case IH.

Segundo Kempenich, o operador passa a ter mais conforto na cabine com isolamento acústico, que é equipada com um climatizador e é pré-disposta para a instalação de rádio. “A coluna de direção com ajuste de posição e o quebra sol também são destaques nas melhorias do produto implementadas em 2009”, conta.

Para o especialista de marketing de produto, Roberto Biasotto, o conforto e facilidade na operação da máquina aumentam a produtividade na colheita. “A Case IH está sempre preocupada em oferecer o melhor aos seus clientes e, principalmente,





em proporcionar facilidades aos operadores do maquinário. Para atingir estes objetivos, melhoramos as condições de operação, inserindo novas alavancas de aceleração, agitação e transmissão, além do novo painel de indicação de nível”, ressalta.

Biasotto lembra que outro item que merece destaque é o novo painel de indicadores. “A Coffee Express 200 modelo 2009 inclui indicadores que contribuem com a maior agilidade na detecção de anormalidades, ou seja, irregularidade na pressão do óleo do motor, temperatura do líquido de arrefecimento do motor e nível do óleo hidráulico são facilmente detectadas através de indicadores luminosos no painel.”

O especialista relata ainda que a nova cabine está fixada por coxins de borracha, o que diminui as vibrações do conjunto e melhora o desempenho do equipamento. Os 4 blocos anteriores foram substituídos por um novo bloco de agressão. “Este upgrade facilitará a montagem e a regulagem da colhedora, diminuindo o tempo gasto com manutenção.”

“Todas estas alterações foram pensadas para melhorar o conforto do operador, a qualidade da operação e a facilidade de realização de manutenção, possibilitando que o cliente explore todo o potencial do produto”, reforça Kempenich.

Junto às novidades, a Coffee Ex-

press 200 mantém sua tecnologia de ponta reconhecida pelo mercado desde 1995, data da chegada da primeira colhedora de café da marca no Brasil.

Utilizando um sistema de derricha de última geração para a colheita, e um conjunto de varetas de plástico com adição de fibras que desprendem os grãos dos galhos, não agredindo a planta, a velocidade de colheita da Coffee Express 200 varia de 400 a 1.400 m/h, podendo colher até 150 sacos de 60 kg por hora. O equipamento também permite que o produtor opte por uma colheita total dos frutos ou uma colheita mais seletiva através da regulagem da vibração das varetas – outra exclusividade das colhedoras de café Case IH.

Além da Coffee Express 200, a Case IH oferece outra opção. “A Coffee Express 100 é uma colhedora que apresenta todas as operações da Coffee Express 200, porém a um custo mais acessível. Para operar esta máquina, um trator é utilizado para tracionar a colhedora. Este trabalho é feito por apenas um operador, o que difere o equipamento da Case IH das demais opções do mercado na mesma categoria, em que dois operadores são necessários. Isso é traduzido em redução de custo para o cliente na operação da colheita mecanizada”, finaliza Biasotto.

Novidades da Coffee Express 200 deixaram a máquina ainda mais produtiva



Meta Agrícola participa do Dia de Campo Copercampos

A concessionária Meta Agrícola, representante da Case IH nos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul, participou da 14ª Edição do Dia de Campo Copercampos, o maior evento do agronegócio catarinense, em Campos Novos (SC).

O objetivo do evento, organizado pela Cooperativa Regional Agropecuária de Campos Novos (Copercam-

pos), é de permitir o desenvolvimento do agronegócio na região e fortalecer a economia local. Segundo Claiton Bervian, gerente de vendas da Meta Agrícola, o Dia de Campo também foi ótimo para as vendas. “Durante o evento fechamos negócios com vários produtores, que buscavam na feira tecnologia para aplicar nas grandes e pequenas propriedades.”



Maxxicase foi destaque na Feira Tecnológica Parecis SuperAgro

A segunda edição da feira Parecis SuperAgro, em Campo Novo do Parecis (MT), contou com a participação da Maxxicase. Além de realizar dinâmica com equipamentos Case IH, a concessionária organizou uma palestra sobre



colheita mecanizada de cana, com o engenheiro Carlos Augusto de Oliveira, gerente de moto-mecanização da Usina Coprodia, e outra sobre o plantio mecanizado de cana, ministrada por João Bosco Lemos Júnior, gerente de Plantio Mecanizado das Usinas Itamarati.

Pivot na Agrobrasília 2009



A Pivot participou da edição 2009 da Agrobrasília. “Sentimos que na Agrobrasília plantamos uma sementinha que já está dando frutos. Durante a feira, pudemos estreitar o relacionamento com os nossos clientes, efetivar e engatilhar bons negócios. Foi uma excelente oportunidade de divulgação da marca Case IH e da Pivot. A nossa participação também teve o grande impacto do caminhão do Case IH Advanced Show, que estava em nosso estande”, declarou Fifo, gerente comercial da Pivot.

A participação da Pivot na Agrobrasília foi uma das ações de comemoração dos 20 anos de atuação da concessionária na região. “Hoje, a Pivot/Case IH detém cerca de 60% do mercado de máquinas agrícolas desta região. Somos líderes em vendas de colheitadeiras. A nossa proposta é mostrar ao agricultor a ‘cara’ da nossa concessionária e a qualidade e compromisso do nosso atendimento”, afirmou Ana Maria Campos, responsável pela área de eventos da Pivot.

PLANALTO COMEMORA 20 ANOS DURANTE A TECNOSHOW

Abrindo as comemorações dos seus 20 anos de atuação, a concessionária Planalto, participou da Tecnoshow Comigo, um dos maiores eventos de difusão de tecnologia agrícola do Brasil, realizada na cidade de Rio Verde (GO).

“O balanço foi muito positivo no aspecto comercial. A Planalto foi objeto de muitos elogios da imprensa, da organização da feira e principalmente dos nossos clientes que se sentiram prestigiados”, declarou Michel Mekdessi Neto,

diretor da Planalto.

A Planalto Distribuidora de Implementos Ltda, é concessionária Case IH desde o primeiro ano de atuação da Case IH no Brasil (1997). Criada em 1989, possui duas lojas em Goiás, nas cidades de Rio Verde e Jataí.

CASE IH. PARA AQUELES QUE EXIGEM MAIS.



COLHEITADEIRA AXIAL É CASE IH. AS OUTRAS SÃO SÓ COLHEITADEIRAS.

Com a Axial-flow 2388 Special, você tem tudo para dar um salto de produtividade e rentabilidade na sua colheita. Afinal, só a Case IH, que inventou o sistema Axial e é sinônimo de pioneirismo e inovação, pode garantir a melhor colheita em cada grão e o melhor investimento na ponta do lápis. Então, escolha a colheitadeira Axial-flow 2388 Special. Com ela, você tem tecnologia e inovações que garantem mais qualidade por grão colhido e menor índice de perda, do primeiro ao último minuto da sua colheita.



Overseer/Ag&Co



www.caseih.com.br

**PROCURE SEU CONCESSIONÁRIO E CONHEÇA
A COLHEITADEIRA AXIAL-FLOW 2388 SPECIAL.**

**EM CADA GRÃO, A MELHOR COLHEITA.
NA PONTA DO LÁPIS, SEMPRE O MELHOR INVESTIMENTO.**

- Área de peneira (limpeza de grãos).
- Mais qualidade do grão colhido.
- Maior capacidade de debulha.
- Menor índice de perda.
- Alta produtividade em todos os tipos de terreno.
- Pioneirismo do conceito de colheita por rotor Axial.
- Mais de 30 anos de experiência no conceito Axial.
- A mais completa linha de Axiais do mercado.
- Várias opções de plataformas.



FIAT
GROUP

CASE IH
AGRICULTURE

JÁ QUE VOCÊ É UMA PESSOA EXIGENTE, TEMOS O TRATOR PERFEITO PARA VOCÊ.

Você que é exigente e sabe dar valor à evolução, chegou a hora de ter um Case IH. Com os tratores Farmall 80 e 95 e Maxxum 110 e 125, você sai na frente em inovação e tecnologia, aumentando sua produtividade e o seu lucro. Venha ver de perto no seu concessionário Case IH e conheça a evolução da agricultura brasileira.

• REALIZAM QUALQUER ATIVIDADE COM EXCELENTE DESEMPENHO

• ADQUIRA PELO CONSÓRCIO CASE IH

www.caseih.com.br



FARMALL 80 e 95

- Versões cabinada e plataformada
- Transmissão 12 x 12 com reversor – Super-redutor opcional (20x12)
- Sistema hidráulico de 52 d/min , o maior no segmento
- Engate 3º ponto com sistema lift-o-matic
- Cabine com grande visibilidade e ergonomia, com 2 portas

MAXXUM 110 e 125

- Versões cabinada e plataformada
- Transmissão 12 x 12 com reversor – Super-redutor opcional (24x24)
- Motores turbo/intercooler
- Sistema hidráulico de 63 d/min
- Cabine com ergonomia e visibilidade excelentes

NO SEU CONCESSIONÁRIO:

