

FARM FORUM

CASE IH
AGRICULTURE

REVISTA DA CASE IH
PARA O BRASIL
Nº 32 | 2011

SAFRA 2010/11

**Colheitadeiras Case IH trabalham
em todo o Brasil**

Com 22 anos de trabalho no Grupo CNH e passagens por unidades na Inglaterra, EUA, Espanha, Argentina, Brasil, Oriente e Oriente Médio, o executivo italiano Mirco Romagnoli assumiu o cargo de diretor da Case IH para América Latina no início de março. Mirco tem ampla experiência nos setores de peças e serviços, comercial e marketing, atuando de forma destacada em todas as áreas e unidades por onde passou. De acordo com ele, o trabalho realizado em diferentes partes do mundo e em diversos setores possibilitou um acúmulo de experiência fundamental para o sucesso neste novo desafio.

Mirco assumiu a direção da Case IH em março, substituindo Sérgio Ferreira que por sua vez passou a responder pela direção da Chrysler do Brasil. Confira os principais pontos da entrevista que a Farm Forum Brasil realizou com o executivo.



Mirco Romagnoli - De fato tenho 22 anos trabalhando na CNH dentro do Grupo Fiat. Metade deste tempo foi dedicado ao setor de peças e serviços, a outra metade trabalhei em marketing e na área comercial. Acredito que todas estas experiências em áreas distintas em diferentes regiões do mundo me levaram a ter hoje o privilégio de assumir a direção da Case IH na América Latina, que representa um desafio pessoal muito importante. Espero poder colocar minha experiência a serviço da marca, da nossa rede de concessionários e de todos os nossos clientes.

FFBR - O senhor tem uma grande experiência profissional no grupo CNH e, em especial, no Brasil.. Fale sobre ela

Mirco - Entre as melhores experiências profissionais que vivi, uma das mais importantes aconteceu no Brasil, quando fui o responsável pela implantação do armazém de peças, que representou a base conceitual para a implantação do Centro de Distribuição de Peças de Sorocaba, que é o maior da CNH no mundo. Na sequência, fui convidado para liderar o marketing para América Latina que representou uma experiência excepcional, com a criação de um time fortíssimo.

FFBR - Qual a relação do senhor com a Case IH?

Mirco - É uma relação profunda. Uma das principais atividades que tive no marketing foi estabelecer as bases estratégicas da marca, que até hoje representa a força da Case IH no continente e o que leva a marca a ser a mais cobiçada do mercado. Naquela época, depois da consolidação da estratégia da marca, parte do meu time e eu fomos convidados a trabalhar na Europa na implantação de mesmo projeto de fortalecimento da marca e um embasamento estratégico sólido. Felizmente posso dizer que hoje na Europa a Case é um dos líderes do

mercado. Foi um grande prazer, ao voltar para o Brasil e encontrar a marca ainda mais sólida, o que nos dá força para seguir evoluindo e criando ainda mais.

FFBR - Quais os desafios de assumir o comando da marca na América Latina?

Mirco - O mercado mudou muito e atualmente Brasil e América Latina são dois dos mercados mais fortes e importantes do mundo e é evidente que a responsabilidade é muito grande. A marca também mudou, evoluiu na oferta de produtos que hoje é ampla, uma rede de concessionários muito forte e sólida e investiu muito, como em Sorocaba. Tudo isso faz com que o meu nível de responsabilidade, dirigindo a Case IH seja tão grande quanto o compromisso que assumo com vocês.

FFBR - Quais as prioridades da marca a partir do início da sua gestão?

Mirco - No curto prazo nada vai mudar. Os compromissos assumidos vão permanecer os mesmos, vamos seguir investindo da mesma maneira que vinha sendo feito. Em um segundo momento eu gostaria de trabalhar com todos os clientes e distribuidores para encontrar caminhos ainda mais inovadores, trabalhando muito forte na área de serviços e peças, criando ferramentas capazes de fortalecer este segmento, captando novos clientes e sempre investindo em ações de marketing para atingir e satisfazer os nossos clientes.

FFBR - Deseja deixar alguma mensagem aos concessionários e cliente?

Mirco - Meu grande desejo é concretizar todos os planos que estou agora traçando junto com vocês. Eu pessoalmente e todo o meu time vamos ficar ao lado de vocês clientes e concessionários para concretizar este plano, trabalhando para que ele se torne sólido e forte.

ÍNDICE



4



14



16

4

KNOW HOW

Fábricas da Case IH no Brasil recebem certificações

6

ESPECIAL

Museus contam a história da agricultura brasileira

9

SAFRA

Rally da Safra viaja pelas regiões produtoras e levanta dados sobre a safra 2010/11

10

CAPA

Brasil colhe safra recorde

12

FEIRAS

Show Rural e Expodireto abrem o circuito de feiras agrícolas

14

ESPECIAL

Case IH entrega 50 Farmall 80 Mais Alimentos de uma única vez

16

PARTS&SERVICE

Centro de Logística e Distribuição em Sorocaba agiliza o processo de reposição de peças

17

PATROCÍNIO

Giro FMC recebe o apoio da Case IH

18

SHOW CASE

Conexão Case IH cada dia mais perto dos clientes

17

CASE NEWS

Novidades das fábricas e da rede de concessionários

ERRATA

Revista Farm Forum – Nº 31 – 2010

Negócios & Perspectivas - Pgs. 08 e 09

Constou erroneamente o nome do produtor no cabeçalho onde se lê: "Esperamos uma safra igual a registrada em 2010, mesmo com um volume de chuvas menor do que o ideal" Joseph Pfann, Guarapuava (PR), o nome correto é Josef Pfann Filho e na foto onde se lê: Produtor rural paranaense Joseph Pfann se preparou para enfrentar os problemas climáticos a mesma é do seu irmão: Roberto Pfann.

FARM FORUM (Ano 10, Número 32) 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. CONEXÃO CASE IH 0800 047 4747

EXPEDIENTE: Produção e coordenação: Página 1 Comunicação Empresarial. Conselho editorial: Mirco Romagnoli, César Di Luca, Alfredo Jobke, Alexandre Souza, Gustavo Cesário, Jorge Görgen e Milton Rego. Jornalista responsável: Jorge Görgen (SC-00423-JP). Editora-executiva: Ana Paula Marinho Conselvan. Redação: Augusto Klein, José Otávio Lari, Marina Celinski e Pedro Brodbeck. Fotos: Claiton Biaggi (PR), César Machado (RS), Diego Thomé (RS), XXX, divulgação e arquivo Case IH. Ilustração e Diagramação: Kelly Sumeck. CTP e Impressão: XXXX.

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

COMUNICAÇÕES AMÉRICA LATINA ©



www.caseih.com.br

Fábricas Case recebem certificado OHSAS 18001

Autenticações confirmam o desempenho das plantas na prevenção de acidentes e no cuidado com a saúde dos trabalhadores

As plantas Case IH localizadas em Sorocaba e Piracicaba, as duas cidades localizadas no interior de São Paulo, receberam em dezembro de 2010 a certificação OHSAS 18001 (Occupational Health and Safety Assessment Series), uma importante ferramenta que permite o controle dos índices de saúde e segurança do trabalho estabelecidos na legislação municipal, estadual e federal sobre o assunto. Além disso, a certificação obtida pelas duas unidades representa uma melhoria no posicionamento da marca nas exportações para países que exigem este certificado para efetivar a compra de equipamentos.

Plataforma mundial de máquinas para colheita mecanizada de cana-de-açúcar da Case IH, a planta de Piracicaba também conquistou a certificação ISO14001, que qualifica a fábrica em relação a sua gestão do meio ambiente e todos os processos realizados, desde o cuidado com o uso da água, tratamento de resíduos e preservação

de áreas no entorno da unidade.

De acordo com Vagner Furlan, diretor industrial da unidade, a obtenção dos dois certificados confirma o desempenho da planta na prevenção de acidentes, no cuidado com a saúde dos trabalhadores e no cuidado com o meio ambiente em todos os processos desenvolvidos. “Estamos tra-

balhando para obter as duas certificações há cerca de um ano e meio, mobilizando e treinando funcionários e introduzindo as boas práticas necessárias.” Furlan esclarece ainda que a OHSAS 18001 agrega uma série de benefícios ao trabalho realizado na fábrica. “Podemos destacar a redução de acidentes, ou problemas de ergonomia dos



Fábrica de Sorocaba produz colheitadeiras e componentes para outras máquinas

funcionários e um melhor gerenciamento de riscos. Outra vantagem importante é a competitiva, uma vez que com a certificação podemos atuar em mercados que exigem a OHSAS 18001 como condição para a venda dos produtos.”

No tocante à ISO 14001, Furlan destaca a abertura de aproximadamente 10 poços na área ocupada pela unidade, com a função de monitorar e controlar a contaminação do lençol freático existente no local. Além disso, explica Furlan, “toda a água utilizada no sistema de fabricação é tratada e antes de ser devolvida para a rede pública passa por um lago com peixes, utilizado para monitorar a eficiência do tratamento executado, e só depois volta ao sistema público”.

A obtenção dos dois certificados abre novas possibilidades de mercado para a unidade, como explica Furlan. “Mercados como a Europa estão muito preocupados com as questões ambientais e a certificação da produção sustentável facilita a

manutenção dos negócios naquela região. Com a obtenção dos dois certificados, fica comprovada nossa atenção em relação aos riscos ambientais, garantimos maior segurança para nossos funcionários e criamos maiores possibilidades de atuação em mercados importantes.”

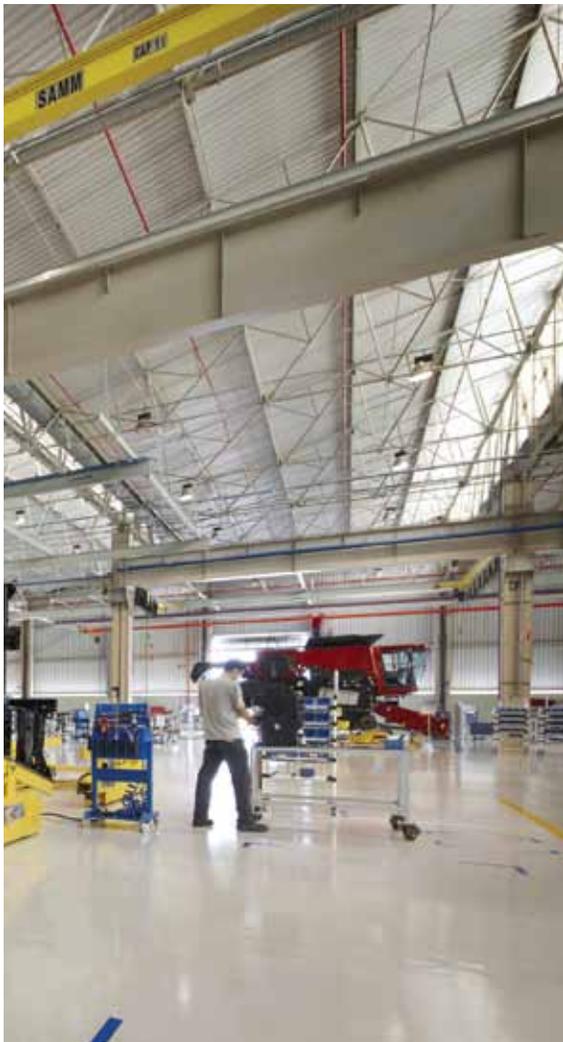
Sorocaba

Inaugurada em fevereiro de 2010, a planta Case de Sorocaba é considerada a mais moderna fábrica da marca na América Latina. A unidade é responsável pela fabricação de equipamentos agrícolas como as colheitadeiras Axial-Flow 8120 e 7120, dois dos maiores equipamentos para colheita de grãos fabricados no Brasil, além de peças para máquinas de construção e agrícolas.

Para Marcelo Brancalion, engenheiro de segurança do trabalho e meio ambiente da planta Case de Sorocaba, a obtenção do certificado OHSAS18001 representa

um importante passo na qualificação dos produtos desenvolvidos na unidade, além de elevar ainda mais o posicionamento da planta em questões como exportação e relacionamento. “Com a obtenção do certificado, a fábrica Case de Sorocaba assume um compromisso internacional de seguir toda a legislação existente sobre segurança do trabalho e de proporcionar um ambiente saudável e seguro a todos os profissionais da unidade”, esclarece Brancalion.

O engenheiro explica ainda que a obtenção do certificado segue a estratégia mundial da CNH (Case New Holland), fabricante de máquinas agrícolas e de construção da Fiat Industrial. “A certificação da unidade de Sorocaba aconteceu poucos dias depois da planta Case de Piracicaba receber o mesmo certificado, comprovando a crescente preocupação da empresa na manutenção do bem estar dos funcionários e parceiros, além do seu compromisso com a qualidade dos produtos desenvolvidos”.



Piracicaba é a plataforma mundial de colheitadeiras de cana. Produz também pulverizadores e colheitadeiras de café

“*Mercados como a Europa estão muito preocupados com as questões ambientais e a certificação da produção sustentável facilita a manutenção dos negócios naquela região*”

- Vagner Furlan, diretor industrial da fábrica de Piracicaba (SP)

ESPECIAL

HISTÓRIA PRESERVADA

Case IH patrocina a criação do Museu do Açúcar em Piracicaba através da Lei Rouanet, e a implantação do Museu do Plantio Direto, em Mauá da Serra, através da concessionária TratorCase



Projeto da fachada do Museu do Açúcar, que está sendo implantado em Piracicaba, no interior de São Paulo

6 FARM FORUM 2011



Preservar a memória e o caminho percorrido por uma pessoa ou grupo de pessoas em determinada atividade ou momento histórico é a razão de ser de um museu. Eles são construídos e mantidos em todos os cantos do mundo, sempre com a intenção de mostrar às gerações futuras o que fizeram os antepassados ou ainda o que estamos fazendo agora, para servir aos que virão depois como guia ou exemplo. É pensando assim que a Case IH vem investindo em duas iniciativas que preservam a história de sistemas agrícolas, como é o caso do Museu do Plantio Direto, que está sendo construído no município paranaense de Mauá da Serra, norte do Estado, e do Museu do Açúcar, que está sendo implantado em Piracicaba, no interior de São Paulo, com a missão de preservar a evolução histórica da produção de cana-de-açúcar no Brasil.

Contribuindo com recursos financeiros nos dois projetos, a Case IH - empresa reconhecida pelos produtores rurais como fabricante de equipamentos agrícolas de alta tecnologia - sinaliza a importância de manter fresca na memória a lembrança dos caminhos trilhados e as iniciativas pioneiras que trouxeram a agricultura brasileira

ao patamar ocupado atualmente.

Com previsão de abertura ao público em 2012 e investimentos de R\$ 25,4 milhões, o Museu do Açúcar está sendo implantado nos três prédios do antigo Engenho Central de Piracicaba. O conjunto arquitetônico histórico, fundado em 1881, está sendo restaurado para abrigar o museu responsável pela preservação da memória dos principais ciclos da produção de cana-de-açúcar no Brasil e no mundo, com foco especial para o Estado de São Paulo.

Os recursos para a implantação estão sendo captados junto à iniciativa privada, por meio da Lei Federal de Incentivo à Cultura, como explica Vagner Furlan, diretor industrial da fábrica Case IH de Piracicaba. “A Case IH já destinou recursos ao projeto através da Lei Federal de Incentivo à Cultura e a parceria deve continuar durante a execução do projeto.” De acordo com Furlan, o apoio da Case IH ao projeto é uma maneira de contribuir para memória da produção agrícola no Brasil. “A cana-de-açúcar está na raiz da produção agrícola brasileira e está ligada intimamente com a história do país. Para a Case IH, ser parceira do projeto de criação de um museu que vai resgatar e preservar a história deste produto e consequentemente, a história do povo brasileiro, é motivo de muito orgulho e satisfação” esclarece.

O projeto de adequação dos prédios do Engenho ao novo museu, ainda de acordo com Furlan, obedecerá às diretrizes de preservação do patrimônio histórico, a partir de normas museológicas internacionais, “estabelecendo novos espaços, mas sem descaracterizar o edifício que é, em si mesmo, parte da história resgatada pelo museu. O espaço será concebido a partir dos princípios do “museu vivo”, com salas de exposições temporárias e espaços dinâmicos de informação virtual, garantindo o dinamismo das atividades”, finaliza.

IBL

Responsável pela gestão, coordenação e execução geral do projeto, o Instituto Brasil Leitor (IBL), organização voltada à criação e execução de projetos de estímulo à leitura, educação e preservação do patrimônio histórico brasileiro, como o Museu da Língua Portuguesa em São Paulo e o restauro da Real Fábrica de Ferro em Iperó (SP), encontrou no Museu do Açúcar uma iniciativa que ao mesmo tempo recupera um prédio histórico visto como abandonado e

está implantando nele um centro cultural que pretende preservar a história e fomentar o desenvolvimento do setor. “O antigo Engenho Central revitalizado, pleno de atividades culturais e de negócios, deixará de ser visto como espaço abandonado e passará a ser, no decorrer dos anos, motivo de orgulho e referência para a comunidade de Piracicaba e de todo o Brasil”, afirma o diretor geral do IBL, William Naked.

Naked explica ainda que “a criação do Museu do Açúcar trará benefícios a Piracicaba e região, tornando-se um centro reconhecido de ampliação e disseminação do conhecimento e da história das atividades ligadas à cultura da cana-de-açúcar no Brasil e no mundo”.

Um pouco de história

O Engenho Central de Piracicaba, que abrigará o Museu do Açúcar, representou um avanço fundamental na estrutura produtiva da cana-de-açúcar no Brasil. Fundado no final do século XIX, em 1881, industrializava a cana de forma centralizada e com equipamentos modernos de tecnologia francesa. Antes mesmo da assinatura da Lei Áurea (1888), que aboliu a escravidão no País, o Engenho já empregava mão-de-obra assalariada.

As atividades industriais do Engenho marcaram o início do primeiro ciclo de desenvolvimento de Piracicaba e permitiu sua emancipação política e econômica.

“Será um museu interativo, abrigando eventos e seminários sobre o açúcar, um produto que está na raiz da produção agrícola brasileira”

- Vagner Furlan,
diretor industrial da
fábrica de Piracicaba



Porém, menos de uma década depois de sua fundação o Engenho Central começa a enfrentar dificuldades, com a retração do mercado e os altos custos da mão de obra e da manutenção dos equipamentos importados. As atividades foram mantidas por mais alguns anos, mas a empresa acabou vendida para um grupo Francês 1899, que contava com capital e chegou a liderar a produção de açúcar no Estado de São Paulo, com 100 mil sacas e 3 mil litros de álcool por mês.

A primeira Guerra Mundial e a quebra da bolsa de Nova Iorque também influenciaram o bom andamento do negócio até a década de 30, quando os primeiros sinais de enfraquecimento foram sentidos no setor. O engenho Central ainda resistiu até 1970, quando foi vendido e quatro anos depois encerrava as atividades.

Museu do Plantio Direto

Berço do plantio direto no Brasil, Mauá da Serra está criando o museu para reunir em um espaço de 600 metros quadrados de área construída, às margens da rodovia do Café (BR-376), documentos, máquinas e implementos agrícolas que retratam a história dos pioneiros deste sistema produtivo que vem, desde a década de 1970, revolucionando a produção de grãos no Paraná.

O plantio direto é um sistema de manejo do solo que une alta produtividade e preservação do solo e do meio ambiente, utilizando a palha e os restos vegetais de outras culturas para cobrir a terra, evitan-



O projeto tem a missão de preservar a evolução histórica da produção de cana-de-açúcar no Brasil

“É de fundamental importância a manutenção da memória dos pioneiros do sistema de plantio direto”

- Walter van Halst, diretor-presidente da TratorCase

do o surgimento de erosão e a perda de nutrientes por arrasto da terra para partes baixas do terreno ou mesmo o assoreamento de rios, gerando um sistema de fertilização natural, com custos menores e altos índices de produção.

A TratorCase, concessionária Case IH no município de Mauá da Serra, doou R\$ 30 mil para o Museu do Plantio Direto que está sendo construído no município. O dinheiro é fruto de uma campanha interna da concessionária, que reverteu 1% do faturamento obtido pela revenda nos meses de setembro, outubro e novembro 2010 como forma de se unir aos esforços governamentais e da iniciativa privada para viabilizar a instalação do museu.

De acordo com Walter van Halst, diretor presidente da TratorCase, o plantio direto é um sistema produtivo sustentável e de grande potencial econômico. “A TratorCase acredita no potencial dos produtores da região e acredita ser de fundamental importância a manutenção da memória dos pioneiros deste sistema no Brasil. Além disso, a Case IH investe sistematicamente em tecnologia para atender as necessidades dos produtores brasileiros, disponibilizando equipamentos capazes de atender a todas as necessidades específicas dos produtores que trabalham com o plantio direto”, esclarece.



Representantes da TratorCase entregam cheque com dinheiro arrecadado para o Museu do Plantio Direto

RALLY DA SAFRA

tem expectativa de recorde

Evento está em sua oitava edição e, pela primeira vez, conta com o patrocínio da Case IH

O Centro Avançado de Suporte ao Cliente Case IH, em Cuiabá, capital do Mato Grosso, foi o palco da largada da edição de 2011 do Rally da Safra, no dia 31 de janeiro. O projeto, que conta com o patrocínio da Case IH pela primeira vez, objetiva a coleta de informações sobre a safra de milho e soja no Brasil e passará por 11 estados até o fim de março. A expectativa dos organizadores do evento é de que a safra deste ano seja recorde, chegando ao recorde de 72 milhões de toneladas.

“A Case IH sempre apoia iniciativas que podem ajudar os agricultores, no Rally da Safra não é diferente”, afirmou Dirceu Duranti, gerente de negócios, no evento de largada do rally. Para ele, a oportunidade de receber os participantes da expedição é valiosa para ambas as partes: “todos saem ganhando”.

Os dados colhidos estão sendo compilados e serão apresentados no dia 29 de março, em São Paulo pela Agroconsult. André Debastiani, um dos consultores a participarem do Rally da Safra, ressaltou a importância do suporte dos patrocinadores. “É bom para chegar mais próximo dos produtores. Para fazermos uma boa contagem da safra é necessário muito apoio, por isso o suporte da Case IH é fundamental.”

Exemplo da participação da Case IH no evento é o acompanhamento que equipes da empresa oferecem nas etapas em diferentes regiões. Cada percurso é acompanhado pelo concessionário local da Case IH e um carro das vendas envolvidas fornece apoio logístico. “É importante



Rally da Safra, este ano, teve sua largada no CASC, em Cuiabá (MT)

apresentar um panorama sobre o que vem acontecendo nas lavouras, por isso estaremos à disposição para auxiliar no que for preciso”, afirmou Amauri Saviano, gerente da Araguaia Agrícola, representante Case IH em Sorriso e Lucas do Rio Verde, ambas no Mato Grosso.

O envolvimento do Centro Avançado de Suporte ao Cliente Case IH também mostrou como o patrocínio da empresa agregou qualidade ao Rally da Safra. Na abertura do evento os participantes foram recebidos no espaço, que conta com uma área de 3.000 m², além de ampla estrutura de treinamento, qualificação e apoio ao cliente. O centro de distribuição do centro

tem capacidade para estoque de até 5 mil itens e um sistema de comunicação totalmente informatizado, ligado diretamente aos concessionários da região, às fábricas da Case IH no País e ao Centro de Logística e Distribuição de Peças em Sorocaba, no interior de São Paulo.

O Rally da Safra está em sua oitava edição e termina no dia 27 de março de 2011. Fechando o seu roteiro, a expedição terá passado por Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Mato Grosso, Goiás, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Piauí, Tocantins, Bahia e Maranhão e deverá ter colhido mais 1,3 mil amostras nos principais pólos produtores do País.

Clima **ANIMA** produtores de soja

Passada a apreensão inicial por conta de fenômenos climáticos, agricultores do Mato Grosso estimam safra igual ou maior ao ciclo anterior

As variações no volume e distribuição das chuvas nas regiões produtoras de grãos no Brasil, causadas pelo fenômeno conhecido como El Niña, chegou a preocupar os agricultores no início do trabalho de colheita, no início de janeiro, mas na segunda quinzena do mês o volume de chuvas ficou estável e possibilitou a realização do trabalho sem maiores problemas. A safra brasileira de grãos para este ano, conforme levantamento da Agroconsult, deve atingir 154,27 milhões de toneladas, sendo que a soja responde por 70,3 milhões de toneladas e o milho de verão, responde por outros 32,6 milhões de toneladas.

De acordo com André Pessôa, especialista da Agroconsult, a safra deste ano marca o início de um novo ciclo de expansão da agricultura brasileira, voltado para o uso da tecnologia e pela otimização das áreas de plantio existentes no país, e um volume menor de abertura de novas áreas de plantio. “Haverá um crescimento moderado de área plantada, mas não no mesmo ritmo da década passada. Nesta década, que começa este ano, temos uma contribuição mais intensa da produtividade, com reflexo positivo e cenário promissor para todos os fornecedores de tecnologia”, esclarece Pessôa.

Ainda de acordo com Pessôa, mesmo com o atraso no plantio da safra nas lavouras do Centro-Oeste e Sudeste e do receio de uma quebra na produção no Sul, por conta do fenômeno La Niña, a safra de grãos deve-

rá mostrar resultados muito satisfatórios em 2011. “Até este momento, tudo está correndo muito bem e existe a expectativa de quebra de recorde da safra, superando o ciclo anterior em 3,7%”, afirma Pessôa.

Tecnologia do plantio até a colheita

Comprovando a afirmação feita pelo técnico da Agroconsult, o gerente da Agropecuária Maggi, localizada no município de Querência, no nordeste do Mato Grosso, Wagner de Ré, esclarece que toda a colheita da safra está sendo realizada com a tecnologia Case IH. “São 15 colheitadeiras Axial-Flow 8120 e PC 40 pés, adquiridas pelo Grupo André Maggi (proprietário da Agropecuária Maggi) no final de 2010 que estão realizando todo o trabalho de colheita agora em 2011.”

Com uma área de 82 mil hectares, sendo que pouco mais de 35 mil hectares são destinados à produção de soja e milho safrinha, a fazenda Tanguro está em processo de padronização dos equipamentos. “Utilizamos a tecnologia Case IH no plantio, com tratores Magnum 335 e 305 com piloto automático, além de oito tratores Magnum 165 e nove tratores Magnum 240 para conduzir os conjuntos de plantadeiras ASM1215, com espaçamento de 50 centímetros, formando conjuntos em tandem de 28 linhas para o plantio e agora as 15 Axial-Flow 8120 para colher”, explica Wagner.

O processo de padronização dos equipamentos é parte de um projeto de implanta-

ção do sistema de agricultura de precisão na unidade, iniciado em 2010 com a aquisição dos tratores da família Magnum da Case IH equipados com Piloto Automático e que começa a ganhar contorno definido com as Axial-Flow 8120, também equipadas com o sistema AFS da Case IH. Wagner explica



que novos investimentos neste sentido estão sendo programados para 2011, mas a unidade ainda não deve contar com 100% das máquinas dotadas do recurso para este ano. “Temos como certo que o sistema com piloto automático aumenta a produtividade e reduz os custos, o que torna o investimento atraente e estamos trabalhando para alcançar 100% do nosso parque de máquinas dotadas do sistema”, explica.

Ainda de acordo com o gerente da fazenda, as chuvas em dezembro do ano passado atrapalharam um pouco a colheita da soja precoce, mas com o tempo firme desde a metade de janeiro de 2011, a expectativa de colheita segue positiva. “As chuvas de dezembro comprometeram algo em torno de 2% da colheita, com as condições climáticas estáveis, nossa expectativa é alcançar a mesma produção da safra anterior ou até melhorar um pouco”, afirma Wagner. A expectativa de Argino Bedin é alcançar a marca de 3.600 kg por hectare, resultado próximo dos 61,42 sacas por hectare obtidas no ciclo anterior.

Sol e chuva na medida certa para a colheita

Argino Bedin produz soja e milho safrinha em uma propriedade de 13.300

hectares em Sorriso, no norte do Mato Grosso. Para ele o começo do ano também foi de apreensão. “As chuvas acima da média no final do ano passado e a previsão de um quadro semelhante nos primeiros meses de 2011 deixou todos os produtores um pouco assustados, mas as previsões mudaram e na prática temos chuvas todos os dias, mas também temos grandes períodos de sol, possibilitando o trabalho de colheita”, esclarece.

O trabalho de colheita na propriedade de Bedin está sendo realizado por 14 colheitadeiras Case IH. “São colheitadeiras de diversos modelos, mas sempre da Case IH, temos Axial-Flow 2388, 2399, 8010 e 8120, sendo que está última foi comprada para a safra deste ano”, afirma Bedin. Além das colheitadeiras, a propriedade utiliza também tratores da marca, como o Maxxum 110, Magnum 220, 240, além de tratores Magnum 305 e 335 com piloto automático.

Para Bedin, a expectativa da safra 2010/2011 é excelente, mesmo com as condições climáticas um pouco diferentes do que seria o ideal, de acordo com o agricultor. Ele completa que a tecnologia empregada atualmente, os inúmeros recursos téc-

nicos e a grande quantidade de informação sobre o clima, as condições do solo e a qualidade das sementes são fundamentais para enfrentar os desafios de produzir com qualidade e lucratividade.

De acordo com o gerente comercial da Case IH, Dirceu Duranti, a safra que esta sendo colhida no MT em 2011 está de fato acima das expectativas. “Temos um verdadeiro exercito de colheitadeiras Axial-Flow da Case IH em todo MT em 2011, com aproximadamente 1.000 unidades. Para atender a todas estas máquinas, reforçamos nosso estoque de peças no Armazém de Peças da marca em Cuiabá e as revendas da região realizaram revisões de entre safra e reforço no seu próprio estoque de peças para garantir que nenhuma máquina fique parada na colheita”, explica.

Duranti afirma ainda que no período da pré colheita, a Case IH ministrou um treinamento de operação e manutenção das colheitadeiras Axiais, atingindo um grupo de aproximadamente 650 trabalhadores envolvidos na operação das máquinas. Aplicado pelos técnicos do Centro Avançado da Case IH de Cuiabá, o treinamento envolveu todas 04 revendas da marca na região com suas 12 lojas, “com iniciativas como essa, a Case IH espera contribuir para que nossos clientes obtenham resultados ainda melhores e reafirmamos nosso compromisso de estar sempre ao lado do produtor rural, oferecendo o melhor equipamento e a qualificação necessária para alcançar o melhor rendimento das máquinas”, finaliza.

Ederson Almeida Curado



O produtor Argino Bedin, a bordo da sua Axial-Flow 8120, colhe milho e soja em sua propriedade

“ Com as condições climáticas estáveis, nossa expectativa é alcançar a mesma produção da safra anterior ou até melhorar um pouco”

- Wagner de Ré, gerente da Agropecuária Maggi, de Querência (MT)

Em EXPOSIÇÃO

Case IH participa das principais feiras agrícolas do Brasil, e começou o ano na Show Rural, em Cascavel, e na Expodireto, em Não-Me-Toque

No calendário de feiras agrícolas brasileiras, a Show Rural, que acontece em Cascavel, no oeste do Paraná, e a Expodireto, realizada em Não-Me-Toque, no noroeste do Rio Grande do Sul, ocupam lugar de destaque. Isso porque são os dois primeiros eventos do ano, reúnem as mais importantes marcas de todos

os segmentos agropecuários do País e acabam servindo como uma espécie de termômetro do mercado, revelando tendências, antecipando ações e servindo como plataforma de lançamento de novos produtos.

Outro fato que torna os dois eventos importantes para a Case IH é a certeza de receber produtores de pequeno e médio

porte do Brasil e da América Latina, seja pelas características dos dois estados, fortes representantes da agricultura familiar no Brasil, ou pela facilidade de acesso dos produtores de países vizinhos como Paraguai, Uruguai e Argentina.

Para o diretor comercial da Case IH, Cesar di Luca, tanto a Show Rural quanto



Presente mais uma vez na Expodireto em 2011, a Case IH marcou presença na feira também em 2010



Show Rural foi a primeira feira do ano para a Case IH

“As duas feiras [Show Rural e Expodireto] são um indicativo de como o mercado se comportará ao longo do ano, uma vez que abrem o calendário de eventos do setor, possibilitando antecipar as tendências”

- César di Luca, diretor comercial da Case IH

a Expodireto significam momentos de estar próximo dos produtores, mostrando as novidades e antecipando o movimento do mercado no ano que se inicia. “As duas feiras são um indicativo de como o mercado se comportará ao longo do ano, uma vez que abrem o calendário de eventos do setor, possibilitando antecipar as tendências. Somado a este fato, está a característica dos mercados do Sul do Brasil, muito representativo na agricultura familiar. A case IH tem direcionado investimentos significativos para a agricultura familiar e para os pequenos e médios produtores, nacionalizando máquinas e aderindo a projetos do governo como o Mais Alimentos, além de incentivar o crescimento da rede de distribuidores na região.”

Show Rural Coopavel

Em 2011 a Case IH foi até a Show Rural Coopavel para lançar a colheitadeira de grãos Axial-Flow 7120, agora produzida no Brasil. A máquina foi apresentada em 2010, ainda como produto importado, passando a ser produzida no Brasil, na unidade Case de Sorocaba, interior de São Paulo, em 2011. Ao lado da Axial-Flow 8120, a 7120 é uma das maiores máquinas do segmento de grãos do mercado brasileiro.

De acordo com Felipe Dantas, especialista em colheitadeiras da Case IH, a Axial-Flow 7120 tem na simplicidade um dos pontos fortes, envolvendo um número reduzido de peças móveis, resultando em maior confiabilidade, praticidade e baixo custo

de manutenção. “O alimentador, o rotor, o sistema de limpeza, o manuseio do grão, o gerenciamento de resíduos e os sistemas de força são projetados visando aperfeiçoar o fluxo do material colhido e maximizar sua produtividade”, explica Dantas.

O lançamento de dois novos modelos dos tratores da linha Farmall também foi bastante comemorada pelos agricultores que visitaram o estande da marca durante a feira. Os modelos Farmall 80 e 95 foram apresentados em sua versão com cabine, oferecendo mais conforto e funcionalidade na operação dos equipamentos que marcaram a entrada da Case IH no mercado de tratores de baixa potência.

“A linha Farmall é reconhecidamente a melhor do seu segmento. São tratores robustos, econômicos, e altamente produtivos. A cabine da linha Farmall é referência em seu segmento e oferece ao operador conforto, segurança, espaço interno e ergonomia que permitem máxima produtividade mesmo em longas jornadas de trabalho”, esclarece Eduardo Isaac, especialista de produtos da Case IH.

Durante a feira, a Case IH também apresentou os recursos do seu exclusivo sistema de agricultura de precisão, com técnicos mostrando as funcionalidades do sistema, tirando dúvidas e oferecendo aos produtores interessados no sistema todas as orientações necessárias para entender o funcionamento do sistema.

De acordo com o gerente de marketing da Case IH, Alfredo Jobke, a participação

da marca no evento pode ser considerada um sucesso. “Concretizamos bons negócios, estivemos em contato direto com os agricultores, trocando informações importantes sobre a aplicação das nossas máquinas no campo e apresentando nossos novos produtos.”

Expodireto Cotrijal

A Expodireto foi idealizada a partir do sucesso de um evento sobre plantio direto realizado em 1999, na cidade de Carazinho (RS), passando já no ano seguinte a ser realizada na área demonstrativa da cooperativa Cotrijal, na cidade de Não-Me-Toque. Com o formato de grande feira, oferece ao produtor da região e de todo o Brasil e América Latina, uma gama de informações e ferramentas capazes de tornar seu negócio viável do ponto de vista técnico e econômico.

Considerada uma referência no circuito de eventos do setor na América Latina, a Expodireto reúne fabricantes de equipamentos agrícolas, de defensivos, produtores de sementes, criadores e agricultores, além de instituições financeiras, universidades e pesquisadores.

Este ano, a Case IH volta a participar do evento, levando até o noroeste do Rio Grande do Sul o seu portfólio de equipamentos agrícolas como a colheitadeira de grãos Axial-

Flow 7120, os novos modelos dos tratores Farmall cabinados, além de tratores da linha Maxxum e Magnum, pulverizadores, plantadeiras e o renovado sistema de agricultura de precisão da marca.

MAIS FARMALL no campo, MAIS ALIMENTOS na mesa

Case IH entrega de uma só vez 50 tratores no Mais Alimentos, no Rio Grande do Sul, e confirma o sucesso da marca no programa do governo federal

Incentivar a produção agrícola nas pequenas propriedades rurais do Brasil, fomentar a economia criando facilidades de aquisição e financiamento na compra de máquinas e implementos para os agricultores familiares do país, proporcionar um negócio mais rentável aos pequenos produtores. Todos estes argumentos podem ser usados para explicar o programa Mais Alimentos do governo federal, uma linha de crédito do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) destinada a modernizar as unidades produtivas da agricultura familiar do país.

Mas durante o evento realizado na cidade gaúcha de Passo Fundo, em fevereiro passado, quando a Case IH e sua concessionária Meta Agrícola entregaram 50 unidades do Farmall 80 Mais Alimentos, um argumento parece ter sintetizado a natureza do programa: "O Mais Alimentos é, antes de qualquer coisa, a confiança na capacidade do povo brasileiro de saber onde quer chegar, e foi criado para mostrar que é possível enfrentar e superar crises. Além disso, recupera a autoestima do nosso agricultor familiar, promovendo o crescimento acelerado no campo com distribuição de renda". Deste modo o secretário de Agri-

cultura Familiar do Ministério do Desenvolvimento Agrário, Laudemir Muller, sintetizou a importância do programa tanto para a economia quanto para o pequeno produtor brasileiro.

A Case IH sempre acreditou que este era o melhor caminho, tanto que reuniu esforços para nacionalizar a produção do trator Farmall 80 e aderir ao programa. Do lançamento do equipamento importado no mercado brasileiro até sua nacionalização e adesão ao Mais Alimentos foram gastos pouco mais de 10 meses e o sucesso da iniciativa ficou comprovado no evento de Passo Fundo, quando foram entregues 50 máquinas



Caçula no Mais Alimentos, Farmall 80 caiu no gosto do agricultor familiar

compradas por meio do programa.

O diretor comercial da Meta Agrícola, Claiton Bervian, afirma que o Mais Alimentos absorve quase a metade da carteira de venda de máquinas agrícolas da concessionária atualmente. “Além destes 50 que foram entregues no evento, temos outros 40 para entregar até o começo de março e outros 100 tratores aguardando a liberação de faturamento dos bancos”, esclarece.

E o pequeno agricultor brasileiro pode aguardar novidades da Case IH junto ao programa. Durante o evento em Passo Fundo, o diretor comercial da marca, César di Luca, anunciou o projeto de nacionalizar outros modelos de tratores de baixa potência para oferecer novas opções de mecanização ao agricultor familiar. “Nós pretendemos lançar novos modelos de tratores, com potências menores, mais acessíveis. O objetivo é aumentar a variedade de produtos para facilitar o trabalho do produtor rural”, esclareceu.

Presente ao evento de entrega dos tratores, o agricultor Nelson Stefani não escondia sua satisfação ao adquirir o trator Case IH. “Sempre que via uma máquina Case IH trabalhando nas grandes propriedades eu pensava: se é bom para o grande também deve ser para o pequeno produtor. Quando surgiu a oportunidade de comprar um trator da marca e com todas as facilidades oferecidas pelo programa, realizei meu sonho”, afirma o produtor de leite e milho em uma propriedade de 16 hectares no município de Sertão, no noroeste gaúcho. Ele e a esposa Maria Neuza contam ainda com a ajuda de duas filhas para realizar o trabalho na propriedade. “Agora, com o



trator, as meninas estão querendo aprender a dirigir para trabalhar com a máquina”, explica Nelson.

Delmar Felini é outro produtor de soja, milho e leite do município gaúcho de Nicolau Vergueiro que recebeu seu Farmall 80 no evento em Passo Fundo. Ao lado da família, Delmar trabalha na propriedade de 25 hectares e espera ver um aumento na produção com a aquisição da máquina. “Nosso trabalho vai melhorar, vamos reduzir os custos e aumentar a produtividade com o novo trator”, afirmou.

Mais Alimentos

Em dois anos e meio do Programa Mais Alimentos foram aplicados cerca de R\$ 4,5 bilhões em projetos de modernização das propriedades rurais. Desde a sua criação, em 2008, até hoje, já foram financiados aos agricultores familiares, aproximadamente, 36 mil tratores e motocultivadores, 1.783 caminhões e furgões, além de 26 colheitadeiras, totalizando 110 mil contratos. Existem, atualmente, cerca de 3.600 itens cadastrados no Mais Alimentos. São 11 categorias de produtos e mais de 240 empresas de máquinas e implementos. O Rio Grande do Sul detém 25% dos valores contratados. De setembro de 2008 a dezembro de 2010 foram aplicados mais de R\$ 1,2 bilhões no Estado.

Farmall 80

Fruto de um projeto com mais de 80 anos de história, o Farmall 80 reúne a me-

Quando surgiu a oportunidade de comprar um trator da marca [Case IH] e com todas as facilidades oferecidas pelo programa, realizei meu sonho”

- Nelson Stefani, na foto recebendo as chaves do seu novo trator das mãos de Laudemir Muller, de secretário de Agricultura Familiar do MDA

lhor tecnologia Case IH, aliada a facilidade de operação e baixo custo de manutenção. “O Farmall 80 se tornou um sucesso no Brasil porque alinha tecnologia, facilidade de operação e versatilidade de uso, com baixo custo de manutenção. Além disso, com as facilidades de aquisição oferecidas pelo Mais Alimentos, o Farmall 80 é a melhor opção de trator multitarefa para o pequeno, médio e grande produtor brasileiro”, explica Di Luca.



Centro de Logística e Distribuição de Peças, em Sorocaba (SP), é um dos mais modernos do Grupo Fiat no mundo

Serviço ÁGIL

Após quase um ano de atividade, Centro de Distribuição e Logística mostra resultados

Moderno, imponente e parte do maior investimento recente da Case IH na América Latina, o Centro de Distribuição e Logística inaugurado em março do ano passado, em Sorocaba, no interior paulista, já está a pleno vapor para atender todos os seus clientes no continente.

Após quase um ano de atividades, os resultados já são sentidos por concessionários e seus respectivos clientes. A melhora é notada em todos os aspectos, tanto na agilidade de atendimento, logística, oferta e qualidade de peças de reposição.

Para Rodrigo Martins, gerente de peças da Maxum, de Luis Eduardo Magalhães, na Bahia, os reflexos são notórios. Por exemplo, o atendimento e a oferta de peças melhoraram sensivelmente. “São muitos aspectos, portanto é difícil dizer um número que represente esta mudança, mas acredito que tivemos uma melhora no atendimento e agilidade em uns 70%”, quantifica.

O sistema de atendimento instalado também se mostrou eficiente. “Quando nós fazemos a requisição do pedido de peça, o

sistema já nos sinaliza como atendido, sem que haja burocracia”, explica o gerente da concessionária baiana.

Ele conta que o investimento se deu em um momento em que o mercado estava em baixa, mas que o retorno veio a calhar em um ano muito bom para o setor. “A Case IH apostou em investimentos em um momento crucial. Agora que o mercado está em crescimento, nós já temos uma estrutura completa e eficiente para atender ao cliente”, completa Martins.

Fábio Júnior de Souza, gerente de peças da Araguaia Agrícola, de Sorriso, no Mato Grosso, afirma que hoje o atendimento é feito em um espaço de tempo menor, principalmente no que se refere a máquinas paradas. “A melhora do atendimento aqui na nossa região está na ordem de dois dias de diferença”, conta.

Ele também acredita que a qualidade e a oferta das peças são muito boas. “Notamos que o CD de Sorocaba trabalha juntamente com o Centro Avançado de Suporte ao Cliente Case IH em Cuiabá (MT)

atingindo uma grande parte dos clientes da marca que necessitavam desta agilidade para produzir mais.”

Investimento de ponta

O Centro de Distribuição de Peças dispõe de que há de mais novo no que diz respeito a armazenamento de peças e na construção de sua estrutura. O empreendimento em Sorocaba foi planejado para alcançar a maior rapidez operacional em toda a cadeia logística, desde o fornecedor até o cliente final.

“Foram feitos investimentos maciços em maquinários e softwares para uma melhor organização do espaço do CD e todos os clientes e concessionários estão de beneficiando disso”, afirma José Roberto Manis, gerente de Logística e Distribuição de Peças de Reposição.

A previsão é que o investimento até o final deste ano seja de cerca de R\$ 1 bilhão, juntamente com a reestruturação da fábrica de Sorocaba. A intenção do pós-vendas é se aperfeiçoar para atender cada vez melhor e mais rapidamente as demandas dos clientes.

PARCERIA

Case IH patrocina pela primeira vez o Giro FMC

Um dia de campo diferente, repleto de informação técnica, aventura, diversão e adrenalina em um cenário off-road. Esta é a receita do 3º Giro FMC, um rally de regularidade que desbrava regiões agrícolas do Brasil, no qual empresários, produtores e convidados são apresentados a diversos produtos da FMC Agricultural Products e da Case IH.

A edição deste ano foi um sucesso, reunindo cerca de 1.600 pessoas pelos estados de Mato Grosso do Sul, Paraná, Mato Grosso, Minas Gerais, Goiás, Bahia, Rio Grande do Sul e Maranhão. A realização das etapas agradou tanto os seus organizadores quanto os participantes, e, pela primeira vez, contou com o patrocínio da Case IH.

Para o especialista em comunicação da Case IH, Alexandre Souza, o objetivo da parceria foi estreitar cada vez mais o relacionamento com os atuais e potenciais clientes. “Queremos que nossa marca seja também referência no setor produtor de grãos, por isso achamos excelente a oportunidade que a FMC nos proporcionou”, afirmou.

O representante técnico comercial da FMC em Uberlândia, Valter Ferreira, acredita que a entrada da Case IH no Giro acrescentou muito, atribuindo grande parte do sucesso ao comprometimento dos concessionários e gerentes das revendas da marca. “Foi show de bola!”, reforçou. Quem compartilha essa opinião é o organizador da etapa do Mato Grosso, Lichardson Malacrida, “a parceria com a Case IH engrandeceu demais o Giro FMC, pois uniu ramos distintos que trabalham com o mesmo nicho. Nosso objetivo é seguirmos unidos e aprimorarmos cada vez mais este evento”, concluiu.

A parceria também foi aprovada pelos participantes do rally. “É muito bom participar pelo segundo ano consecutivo do evento, que cresceu muito com o patrocínio da Case IH”, afirmou o produtor rural Daniel Lopes, de Uberlândia.

A satisfação de todos os envolvidos é resultado da organização do evento e da aventura que ele proporcionou. Em cada etapa, os corredores dispunham de plani-

lha para navegação e cronômetro para percorrer um trajeto desconhecido durante o dia, os carros recebiam adesivos e eram numerados. Seguiam toda a preparação que exige um rally.

A adrenalina ficou por conta dos caminhos errados e dos obstáculos que surgiram diante dos participantes. Na etapa de Minas Gerais, por exemplo, vários carros atolaram e foi preciso um trator para removê-los da lama. Em Goiás a dificuldade ficou por conta de pneus furados. E teve carro que conseguiu furar os dois ao mesmo tempo!

Foi com essa mistura que o Giro FMC 2011 aconteceu, marcado pela proximidade entre produtores e fabricantes de produtos para o setor agrícola, pela visita a diversas plantações no Brasil, pela aventura, e pela concretização de uma parceria de sucesso entre a FMC e Case IH.



Etapa de Minas Gerais e Goiás foram as mais desafiadoras



“Queremos que nossa marca seja também referência no setor produtor de grãos, por isso achamos excelente a oportunidade que a FMC nos proporcionou”

- Alexandre Souza, especialista em comunicação da Case IH

Contatos IMEDIATOS

Conexão Case agiliza processos entre fábrica, concessionários e clientes

Desenvolvido com o conceito de unir rapidez e eficiência, o Conexão Case – portal de atendimento ao cliente da marca – está alcançando resultados importantes. Diminuindo a distância entre o produtor rural e a fábrica, juntamente com o concessionário, o serviço tem possibilitado agilidade na resolução de pedidos feitos por quem está no campo.

Essa garantia é comprovada pelo exemplo da concessionária Internorte Agrícola, representante da Case IH nos municípios de Avaré e Itapeva, no interior de São Paulo. Após o produtor rural Osias Soares Ribeiro acionar o Conexão Case, representantes da concessionária foram contatados e, no mesmo dia, foram até a propriedade em Suzano (SP).

“Visito a Agrishow há 10 anos e todo esse tempo eu esperei lançarem um trator que atendesse o meu porte. Quando apresentaram o modelo Farmall, em 2009, vi a chance de comprar uma máquina da Case IH para ajudar no trabalho do cultivo dos meus 9 hectares de verdura”, conta Ribeiro.

Após receber o trator, ele ficou com uma dúvida em relação ao sistema de óleo da máquina. “Logo liguei para o serviço de atendimento ao cliente. Eles entraram em contato com a Internorte, que atende minha região, e eles vieram até minha propriedade e me atenderam rapidamente”, confirma Ribeiro, que colhe em média 400 dúzias de maçãs de verdura por mês.

Além de solucionar casos como o de Ribeiro, o Conexão Case, que funciona 24 horas por dia, é responsável pelo encaminhamento de solicitações, sanando dúvidas comerciais e de produtos, e facilitando a comunicação dos clientes Case

IH em todo o território nacional com as fábricas do Brasil.

“Todas as chamadas recebidas são centralizadas em um programa que encaminha as questões para os respectivos responsáveis via e-mail ou telefone. Questões mais simples, como informações sobre a localização do concessionário mais próximo, agenda de feiras, máquinas em demonstração, são respondidas imediatamente”, explica a gerente de Customer Care para a América Latina, Betânia de Paula. Segundo ela, esse processo permite maior rapidez, pois “cada atendimento é tratado

com agilidade e atenção, ou seja, com garantia de eficiência”.

O supervisor de Pós-Vendas da Internorte de Avaré, Rafael Aparecido Gomes, destaca que o Conexão Case permite estabelecer um relacionamento de confiabilidade entre a fábrica e o cliente. “Nos preocupamos em atender o cliente da melhor maneira possível, unindo eficiência e rapidez para satisfazer as necessidades dos produtores em campo. Entendemos que o serviço que prestamos é de extrema importância para o sucesso da produção de nossos clientes.”

“Cada atendimento é tratado com agilidade e atenção, ou seja, com garantia de eficiência”

- Betânia de Paula, gerente de Customer Care



Osias Soares Ribeiro, produtor de verdura de Suzano (SP), teve o problema do Farmall resolvido por meio do Conexão Case

Araguaia entrega Farmall Mais Alimentos

A concessionária Araguaia Agrícola, representante da Case IH em Sorriso (MT), localizado a 400 km da capital Cuiabá, entregou seu primeiro trator Farmall 80 comercializado por meio do programa Mais Alimentos.

O produtor rural Carlos Fortuna Neto, que possui propriedade em Santa Carmem (MT), recebeu as chaves da máquina durante solenidade que reuniu o prefeito da cidade, Alessandro Nicolli, o secretário de Agricultura do município, Gilmar Carlos Gorgem, o gerente da Cooperativa Sicredi, Irineu Grigoletto, o gerente da Araguaia de Sorriso, Amauri José Salviano, e a equipe de vendas da concessionária, formada por Darci Trentini, Luciano Broch e Luciano Couto. “O Mais Alimento é uma grande oportunidade de adquirir equipamentos novos e aumentar a produtividade no campo”, diz Salvino.



Da esquerda para a direita, Irineu Grigoletto, gerente da Cooperativa Sicredi, Amauri José Salviano, gerente da Araguaia de Sinop, Carlos Fortuna Neto, produtor rural de Santa Carmem, e Luciano Broch, da equipe de vendas a Araguaia

Agro New entrega Mais Alimentos

A Case IH está cada vez mais presente nos diversos segmentos da agricultura, ajudando na atividade de produtores de todos os tamanhos. O início deste ano é marcado pela consolidação da participação da marca no programa Mais Alimentos. Em Jales, município do interior de São Paulo, o produtor Osvaldo Piccolo e seu filho, Fabio, escolheram o Farmall 80 para auxiliar na produção. A concessionária Agro New, representante da Case IH com matriz em Catanduva (SP), entrou o trator na propriedade, onde a família Piccolo cria gado de leite e investe na plantação de laranja.

Fabio Piccoli e o pai, Osvaldo Piccoli, recebem o Farmall 80 adquirido por meio do Mais Alimentos



Agricase realiza ação com clientes

A filial da Agricase de Campo Mourão (PR) lançou a reunião de Ação de Marketing, encontro que tem o objetivo de estreitar o relacionamento com os clientes.

A Ação reuniu 90 produtores da região de Campo Mourão, que puderam conferir o lançamento regional das colheitadeiras Axial-Flow 2688 e 2799. A reunião também passou pela propriedade de Ari Prado, no município de Quarto Centenário (PR), e pelo Parque de Exposições do Produtor Rural, de Ubiratã (PR). “Este é um importante evento para a divulgação da Agricase e dos produtos e serviços da Case IH”, diz Maycon Hellon Barbosa de Farias, gerente da Agricase de Campo Mourão, sobre a ação que deve reunir produtores em mais três eventos em 2011.



Reunião de Ação de Marketing, realizada pela Agricase em Campo Mourão (PR), reuniu 90 produtores

HWill participa de evento em Santa Catarina

A HWill, concessionária no município de Canoinhas, norte de Santa Catarina, levou os equipamentos da Case IH para o CDA Campo Demonstrativo Alfa, que aconteceu em fevereiro no município de Bela Vista do Toldo. Promovido pela cooperativa Alfa, o evento é uma mostra de produtos agrícolas como sementes, defensivos, além de máquinas e equipamentos. Os destaques do evento foram o trator Farmall 80, nas versões cabinada e Mais Alimentos, e a colheitadeira Axial-Flow 2688.

O SEU FUTURO DEPENDE
DAS BOAS ESCOLHAS
QUE VOCÊ FIZER AGORA.
ESTEJA PREPARADO.

CONEXÃO CASE IH
0800 500 5000



Divisão de Marketing



CONSÓRCIO NACIONAL CASE IH

- PLANOS DE 60 A 120 MESES.
- MENOR TAXA DE ADMINISTRAÇÃO DO MERCADO.
- SEM JUROS E SEM BUROCRACIA.

CASE IH
AGRICULTURE

Consórcio

0800 771 8101
www.consorcionacionalcase.com.br

CONCESSIONÁRIO