

## 9 décadas de eficiência



Simulador de colheita de  
cana está no mercado

6

Soluções completas para  
fidelizar o cliente

12

Inauguração da 100ª  
loja é motivo de orgulho

18

# Resultados de 2012 fazem 2013 vir cheio de responsabilidade

A revista Farm Forum mudou seu padrão visual. O novo projeto gráfico foi desenvolvido para se moldar ao perfil da Case IH no Brasil e no mundo, ou seja, muito mais moderno, tecnológico e em sintonia com o interesse do consumidor.

O nosso objetivo é transmitir informações de uma maneira mais dinâmica e com um padrão visual. Ele pretende tornar a leitura mais agradável. A revista fica alinhada às novas tendências tecnológicas que a Case IH vem ditando no mercado agrícola mundial.

Nós tivemos um ano excepcional em 2012 e iniciamos 2013 com a inauguração da centésima loja da Case IH no Brasil, o que muito nos orgulha. O sucesso da empresa depende do empenho do time inteiro. Os resultados expressivos de 2012, obtidos pela Case IH, podem ser comprovados, tanto na abertura de novas lojas como no volume de vendas.

Nós trabalhamos para oferecer um sistema completo de produtos e serviços, disponibilizando a excelência Case IH em agricultura de alto rendimento, aliada a um atendimento de alto padrão. Neste conceito a rede de concessionários é parte fundamental das estratégias da marca. No biênio 2011/12 nós inauguramos 38 pontos de venda. Em 2013 já estão previstas mais 15 novas lojas da marca.

A Case IH foi a marca que mais cresceu em participação no mercado de tratores e colheitadeiras no Brasil nos últimos dois anos. Este crescimento é fruto da expansão da rede e o fornecimento de um portfólio completo de produtos que a empresa desenvolveu. Temos orgulho de dizer que este crescimento na participação de mercado colaborou na arrancada dos índices do agronegócio no Brasil e na América Latina, meio à estagnação econômica no resto do mundo.

Posso dizer que tenho a melhor equipe ao meu lado e também empresários que vêm investindo e ampliando seus negócios junto à Case IH.

Este ano vai ser muito promissor para o agronegócio brasileiro, a ANFAVEA (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores) está prevendo um aumento do mercado de máquinas agrícolas no Brasil entre 4 e 5%. Se isto se confirmar, vamos bater novos recordes de vendas. Estejam preparados!



**Mirco Romagnoli,**  
Vice-presidente para América Latina

*“A Case IH foi a marca que mais cresceu em participação no mercado de tratores e colheitadeiras no Brasil nos últimos dois anos”*

Para esta edição da nova Farm Forum, nós temos alguns destaques; como a comemoração dos 90 anos do Farmall, uma matéria detalhada sobre os nossos sistemas completos e os números positivos que estamos registrando nos últimos anos e muito mais.

Muito obrigado e boa leitura.

EXPEDIENTE

**FarmForum**

**CASE IH**  
AGRICULTURE

ANO 12 :: NÚMERO 33

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, Alfredo Jobke, Cassia Alves, Rafael Torres, Jorge Górgen e Milton Rego. **Jornalista Responsável:** Jorge Górgen (SC-00423-JP). **Editor-executivo:** Marco Antonio Asséf. **Redação:** Henrique Netzlaff, Marco Antonio Asséf, Mariele Felipak, Elaine Prada, Renata Jorge Campos e Ana Claudia Cichon. **Fotos:** Crespo (PR), divulgação e 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 pelos e-mails henrique@pg1com.com ou pg1com.com.

## BANCO CNH FINANCIANDO O BRASIL QUE PRODUZ

**Atuação diferenciada proporciona soluções financeiras inovadoras e personalizadas**

POR :: Elaine Prada



A sede do Banco CNH Capital fica em Curitiba

Uma trajetória de sucesso é o que pode definir a história do Banco CNH Capital. Criado inicialmente para atender os financiamentos de equipamentos CNH, o banco é hoje um dos principais bancos em repasse de Finame do setor agrícola. Com atuação de mais de 40 anos nos Estados Unidos, Austrália, Ásia e América Latina, o banco foi fundado no Brasil em 1999. O banco possui sede em Curitiba, mas consegue estar presente em todos os polos agrícolas do Brasil, através dos seus representantes comerciais e do suporte da rede de concessionários Case IH.

O banco oferece diversos produtos financeiros que atendem desde o pequeno produtor até os grandes empreendedores agrícolas, de forma segura, inovadora e personalizada, entendendo o desejo e condição específica de cada cliente. O banco é hoje um profundo conhecedor do agronegócio e está sempre em busca de inovações, um exemplo é a operação de seguros do Banco CNH, onde as máquinas financiadas já saem da revenda protegidas contra riscos adversos. O banco também promove treinamentos para as equipes das concessionárias, criando canais de relacionamento que prezam pela qualidade e bom atendimento sempre.

“Estamos muito próximos dos concessionários e também dos clientes, o que nos ajuda a entender as necessidades do campo. Um bom exemplo disso é o financiamento de equipamentos importados, com a proximidade que temos do produtor e da fábrica, percebemos a demanda para financiar máquinas importadas não contempladas pelo Finame PSI. Fomos buscar a solução e hoje oferecemos financiamentos para muitos equipamentos importados da Case, com uma taxa de juros muito competitiva”, comenta Alexandre Blasi, diretor comercial do Banco CNH Capital.

Sobre as expectativas para o ano de 2013, Alexandre comenta: “Com o cenário positivo para 2013, tanto em produção, preço de commodities e com as taxas do PSI/Finame definidas para o 1º semestre e 2º semestre deste ano, a estimativa é um incremento de financiamentos de pelo menos 5%, que é o percentual mínimo esperado de aumento no volume de equipamentos agrícolas”, finaliza.

**BANCO CNH CAPITAL**

+ de  
**13.700**  
clientes  
em carteira

**PRINCIPAIS VANTAGENS PARA O PRODUTOR:**

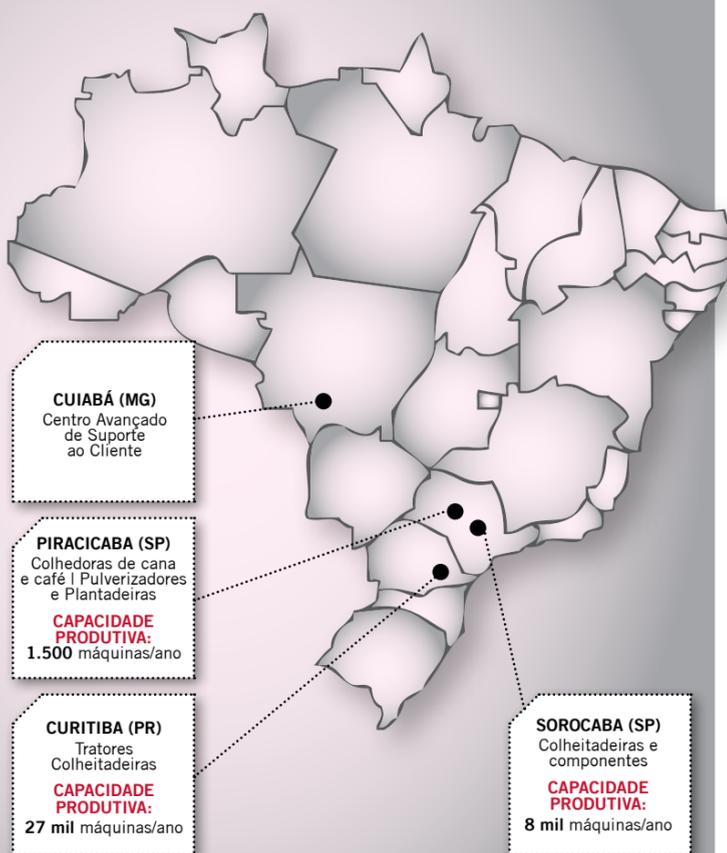
- Instituição especializada em agronegócio
- Financiamento sem necessidade da abertura de conta
- Máquinas seguradas diretamente da concessionária
- Financiamento de Máquinas Nacionais Novas, Usadas e de Máquinas Importadas

# Um ano de conquistas

*Inovação e qualidade a serviço do cliente trouxeram resultados expressivos para a Case IH no último ano*

POR :: Elaine Prada

## FÁBRICAS NO BRASIL



A Case IH teve bons motivos para comemorar ao fim de 2012. Em meio a recessão e estagnação econômica mundial, a América Latina mostrou bons índices no agronegócio e foi nesse cenário que a Case IH se destacou como a única empresa a ter aumento de participação de mercado no ramo de colheitadeiras e tratores.

Os dados do mercado mostram que a Case IH cresceu 2% na venda de tratores e 1,2% na linha de colheitadeiras. Na Argentina os dados são tão significativos quanto no Brasil: 6,5% de aumento na participação no mercado de colheitadeiras e 1,3% em tratores. O sucesso é consequência do trabalho árduo e da excelência nos serviços prestados pela empresa em todo o continente latino americano.

Esses resultados foram alcançados através de um trabalho desenvolvido em equipe, pela fábrica e rede de concessionários, visando proporcionar aos produtores o melhor da Case IH. “Queremos oferecer um pacote de produtos e serviços para maximizar a produtividade, com objetivo de oferecer aos agricultores a excelência Case IH em agricultura de alto rendimento, aliado a uma assistência técnica de alto padrão”, afirma Mirco Romagnoli, Vice-Presidente da Case IH na América Latina.

A evolução da Case IH se mostra no crescimento da rede de concessionários no Brasil. Foram 38 novos pontos de vendas instalados no último biênio. Para esse ano, a marca Case IH tem programado a abertura de 15 novas loja, aumentando ainda mais a presença no mercado.

Através do progresso no número de concessionárias está o aumento do portfólio de produtos. A empresa procura também estar atualizada com as novas tendências em termos de práticas rurais e novas formas de produção agrícolas, como genética de grãos, produção de alimentos orgânicos e geração de energia sustentável.

Enquanto em 2004, a marca contava com apenas um modelo de colheitadeira, dois de colhedores de

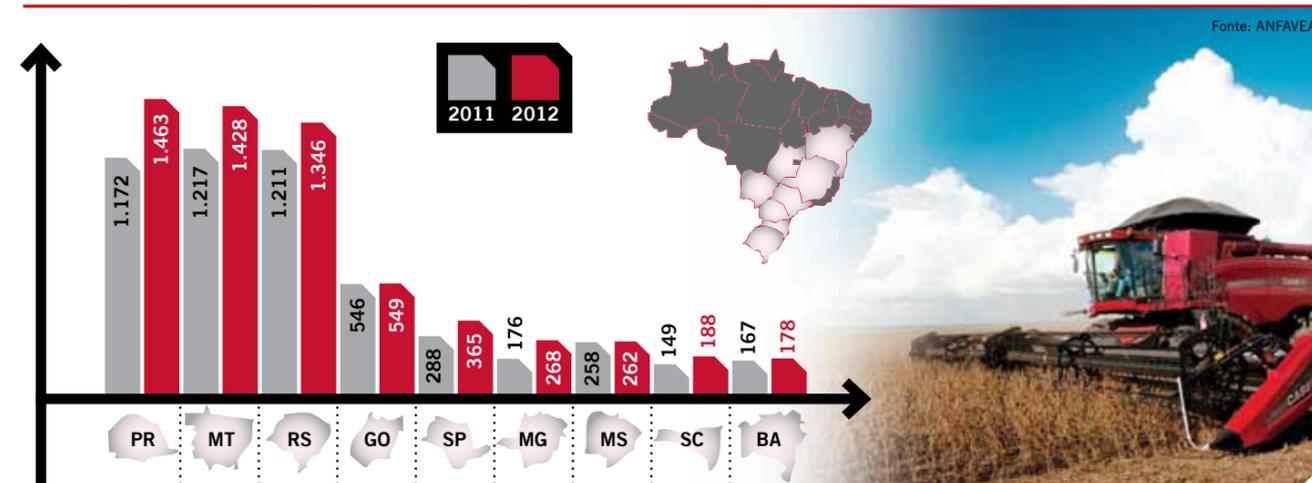
cana e sete de tratores, em 2012 esse número cresceu significativamente. Atualmente, são dezoito modelos de tratores, sete de colheitadeiras, três de colhedoras de cana e o pulverizador Patriot 350. A Case IH trouxe ainda todo o sistema de AFS de agri-

cultura de precisão e os conjuntos de plantadeiras.

Para Mirco Romagnoli, o grande sucesso da Case IH não está somente nesses dados, mas também e principalmente no perfil do agricultor brasileiro: “O produtor rural no Bra-

sil evoluiu nos últimos anos. Muitos de nossos clientes passaram a analisar seu ofício também como um negócio e não somente uma prática, independente do tamanho, todos os clientes Case IH na América Latina evoluíram para a tecnologia”.

## CRESCIMENTO NO VOLUME DE VENDA DE COLHEITADEIRAS

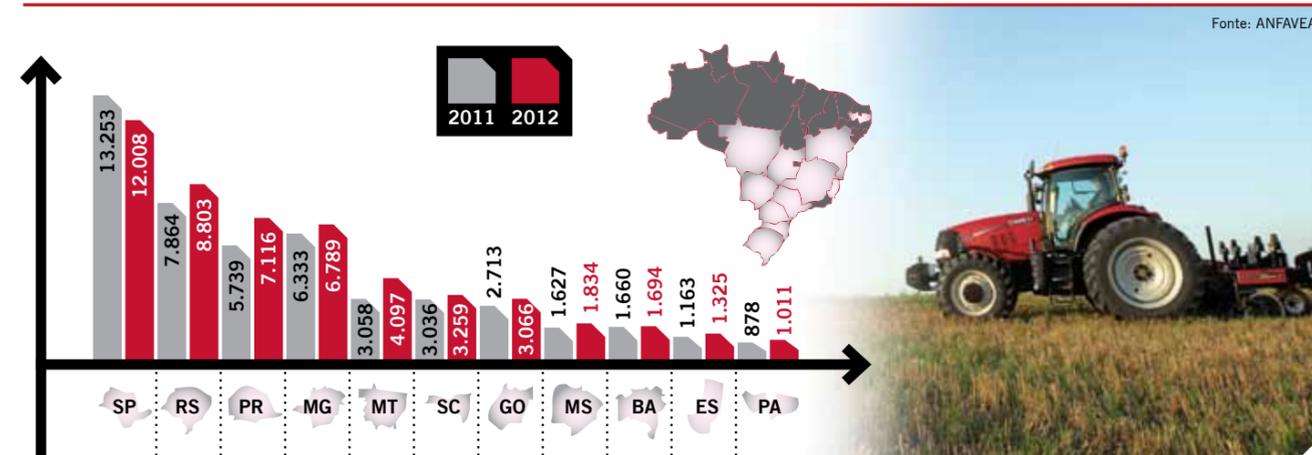


## EXPANSÃO NA VARIEDADE DE MÁQUINAS DESDE 2004

Ano	Tratores	Colheitadeiras	Pulverizadores
2004	7 modelos	1 modelo	Nenhum
2012	18 modelos	7 modelos	1 modelo

- Tratores ► 11 novos modelos
- Colheitadeiras ► 7 novos modelos
- Pulverizadores ► Lançamento de 1 pulverizador

## CRESCIMENTO NO VOLUME DE VENDA DE TRATORES



# Colheita virtual

*O simulador de colheita de cana da série A8000 já está disponível para o consumidor*

POR :: Henrique Netzlaff

As tecnologias que dominam as lavouras já são realidade rotineira para os produtores rurais brasileiros, realidade no qual, fez com que estes se adaptassem às novas rotinas cada vez mais eficientes e precisas dos maquinários modernos.

Em casos específicos, como os de cana-de-açúcar, essa rotina vinha sendo um pouco mais difícil. Treinar mão de obra para operar equipamentos de última geração sempre foi um grande desafio, que custava tempo, dinheiro e muitas vezes danos ao próprio canavial.

Foi para suprir essa carência de mão de obra que a Case IH lançou ainda em 2011 o simulador de colheita de cana da série A8000, equipamento que passou a ser comercializado no final de 2012.

O equipamento se resume em uma cabine da colhedora transformada para abrigar o simulador, utilizando os vidros como tela (tendo as imagens projetadas no mesmo) e principalmente mantendo todos os comandos

originais da colhedora, garantindo a imersão total na experiência que conta ainda com a presença de tratores para o transbordo e capacita o profissional para a situação real. Da mesma maneira que ocorre, por exemplo, com simuladores de treinamento de pilotos de avião.

Fábio Balaban, especialista de marketing de produtos Case IH destaca que a principal característica do simulador é permitir o erro e a partir dele o aprendizado, “isso faz com que o operador chegue até a situação real sem dúvidas sobre os procedimentos que deve adotar em cada situação, seja ela rotineira ou excepcional”, relembra.

Fábio destaca também que neste ano o simulador vai estar disponível para venda por toda a rede de concessionários, “nós temos 10 unidades que foram entregues no final de 2012, além de outras cinco para entidades de ensino como Senai e o Senar”, finaliza Balaban.

O equipamento se resume numa cabine da colhedora transformada para abrigar o simulador, utilizando os vidros como tela e principalmente mantendo todos os comandos originais da colhedora



## SIMULADORES

	Entidades de Ensino	Produtores
Unidades entregues em 2012	5 simuladores	10 simuladores

### SIMULADOR É ENTREGUE À USINA

A Case IH entregou mais um simulador de colheita de cana de açúcar, tecnologia exclusiva da marca, para a Usina Santa Adélia, localizada na região norte do estado Paulista, 60 quilômetros a oeste de Ribeirão Preto (SP).

O equipamento foi desenvolvido principalmente para treinar uma demanda cada vez mais crescente de mão de obra especializada para o setor. Simulando virtualmente as condições reais de colheita, a tecnologia permite que o trabalhador se profissionalize junto a maquinários modernos, sem danificar os mesmos ou até mesmo a lavoura. “Lembro que vimos o simulador da Case IH em uma feira no ano de 2010, na época era um sonho e hoje contamos com essa importante tecnologia dentro da nossa casa”, afirma Luis Spadotto, Diretor Agrícola na Usina Santa Adélia.



## MERCADO DE TREINAMENTO

Em média são necessários quatro operadores para cada colhedora de cana vendida, o mercado brasileiro de colhedoras está entre 1.000 máquinas novas ao ano, portanto, é necessário capacitarmos 4.000 novos operadores anualmente. Este número ainda não inclui as capacitações dos operadores já existentes.

### TREINAMENTO EM MÉTODO CONVENCIONAL

Segundo Fábio, esta pessoa em treinamento, ao longo do processo de aprendizagem, além de correr o risco de danificar o maquinário ou a lavoura, a usina conta também com fator do consumo de combustível.

Essa até então era a única alternativa das usinas e dos produtores de cana para formar um operador profissional.

Com o simulador além de todas essas economias e por ele estar sendo ensinado em equipamento de realidade virtual, ele poderá ser treinado a qualquer época do ano ou do dia, sem ter a necessidade de haver cana disponível para colheita, por exemplo, com treinamentos nas entre safras.

# 90 anos de robustez

*Marca comemora o aniversário da linha Farmall, os tratores mais completos da categoria*

POR :: Ana Claudia Cichon

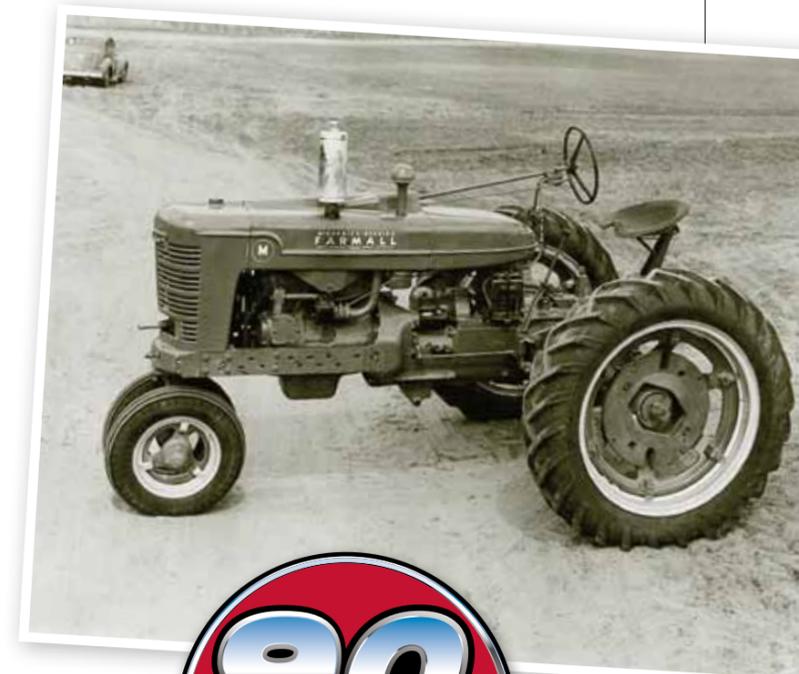


A linha conhecida mundialmente por incorporar alta tecnologia em tratores de baixa potência começou a ser construída em 1923, por Bert Benjamin, que montou o primeiro trator de cultivo regular e requereu patente para o produto, que ficou conhecido como “Farmall Regular”. A máquina apresentava um projeto revolucionário, com elevada relação potência-peso, dianteira estreita com uma única roda de guia e sistema de direção preciso. Com o tempo, se tornou um sistema unificado de tratores e implementos agrícolas para arar, cultivar e colher.

“O Farmall se tornou o trator mais completo da categoria, com alta tecnologia e versatilidade. São máquinas de alta produtividade, que aliam força, conforto, facilidade de operação e baixo custo”, garante o especialista da Case IH, Everton Fim. Ele ainda ressalta a importância que o modelo adquiriu para o agronegócio e a evolução da máquina ao longo dos anos, com diversas atualizações que aliaram tecnologia à tradição.

A segunda geração do Farmall, conhecida então como Série Letter, foi lançada em 1939 pela International Harvester. Já em 1962 chegaram ao mercado os modelos Farmall and International 706 e 806, com um novo projeto de maior potência e confiabilidade de longo prazo. Três anos depois, em 1965, foi lançado o Farmall and International 2106, o primeiro trator para cultivo regular com mais de 100HP. Em 1971 outra novidade: a série International Farmall 66, equipada com um novo motor V-8.

Em 2003 a Case IH anuncia o retorno da marca Farmall, com o lançamento dos novos tratores série D e DX. Atualmente a linha conta com três modelos: Farmall 60, 80 e 95 cv.



SEGUIE

## UMA TRAJETÓRIA DE SUCESSO

Em **1923**, a International Harvester prototipa requerimentos de patente do primeiro trator Farmall e constrói artesanalmente 22 para serem testados por fazendeiros. Milhares de cavalos logo estarão aposentados.



### UM TRATOR FAZ DE TUDO

Seu projeto pioneiro multipropósito permite que fazendeiros acoplem vários acessórios na frente e atrás – em vez de comprar máquinas separadas.



**1926** A fábrica FarmallWorks é construída em Rock Island, IL. Mais de cinco milhões de Farmalls são produzidos no local.

### A SÉRIE F FARMALL

**1931** O Farmall F-30 é lançado. Um trator de três arados, mais potente, projetado para fazendeiros com mais de 200 acres.



**1937** A IH muda a cor cinza navio para vermelho, atendendo a preocupações de segurança por tantos Farmalls na estrada.

**1939** A famosa série de letras é lançada. O Farmall M substitui o F-30. Maior da série, com mais cavalos de potência para um trator de três arados.



### FARMALL



### 1945

Multi-tarefas O Sistema de Fazendas Farmall, uma extensa linha de implementos de conexão rápida, é introduzida em 1945.



### 1947 | Farmall Club

Lançado em 1947 para fazendas com menos de 40 acres. O menor Farmall é um dos mais populares. A produção continua até 1979, estabelecendo o recorde de qualquer trator produzido nos EUA.

### 1954 - 1965

A série numerada Farmall começa com o Farmall 100.

### FARMALL

**1965** Farmall 1206 é introduzido – primeiro trator row crop a ultrapassar os 100hp.

Em **2003** a Case IH reintroduziu o nome Farmall em uma nova linha de tratores compactos, com a mesma versatilidade de funcionamento e projeto engenhoso que revolucionaram as colheitas na década de 20.



### ALGUMAS COISAS JAMAIS MUDAM

Assim como os primeiros modelos, os tratores Farmall do século 21 são projetados para serem versáteis, potentes e produtivos.



## EVOLUÇÃO

Nestes 90 anos o Farmall passou por várias mudanças de design, ganhou novos itens de série, cresceu em tecnologia e inovações, mas não deixou para trás suas principais características. Versátil e robusto, o trator mais completo da categoria é fácil de operar, ágil, econômico e possui um baixo custo de manutenção.

“Tudo o que você necessita o Farmall faz. Ele pode ser utilizado em diversas aplicações, por grandes e pequenos produtores. É uma máquina com motor mais potente, mais econômico e menos poluente, sistema de direção e freios de alta eficiência para uma excepcional manobrabilidade, entre outras características”, define Fim.

Ele ainda destaca um dos principais diferenciais da máquina, que é uma cabine extremamente segura e confortável: “é sem dúvida o trator mais confortável da categoria. São controles ergonomicamente posicionados e um assento com suspensão totalmente ajustável”.



## CLUBE FARMALL

O trator Farmall da Case IH completa 90 anos. Para comemorar a Case IH criou o Clube Farmall, com objetivo de buscar aqueles clientes que se identificam com a marca e desejam estar mais próximos.

O Clube Farmall surge para levar benefícios aos que se associam, tais como: ter acesso a conteúdos exclusivos e vantagens da marca. Além disso, o clube servirá ainda como um meio de comunicação para troca de experiências sobre o produto.

Ao se associar ao Clube, o cliente Farmall terá alguns privilégios. A começar por receber convites para as feiras agrícolas Agrishow e Expointer. Poderá também ter acesso exclusivo a um canal direto de relacionamento com a fábrica por meio de um especialista Farmall, personalizado. O associado terá ainda direito a visita personalizada na fábrica, assinatura da Revista Farm Forum e descontos nas compras de itens como bonés e miniaturas.

O associado recebe em sua residência um kit do Clube contendo: cartão de associado personalizado, um Pin Farmall, adesivo de 90 anos Farmall e uma carta benefícios. Se o cliente possui um Farmall, basta entrar em contato direto com a concessionária para solicitar a sua associação ao Clube.

*“É sem dúvida o trator mais confortável da categoria”*

Everton Fim, especialista de produto

# EXPERT EM TRATOR

Interatividade aproxima cliente e marca

POR :: Mariele Felipak

Nova Santa Rosa, oeste paranaense, município localizado a 600 km de Curitiba, é onde a família de Maiko Kindler toca o próprio negócio. A família de Maiko, composta pelo pai Arno, a mãe Ruti e os filhos Maiko e Aline, é proprietária de 60 hectares de terra onde se planta milho e soja, além da criação de gado leiteiro. O primeiro contato da família com a Case IH aconteceu há dois anos. “Buscamos uma máquina Case IH pensando em um investimento para a nossa propriedade”, diz Maiko sobre o primeiro trator da família Maxxum modelo 135.

Cliente e fã da Case IH nas redes sociais, Maiko foi o contemplado numa promoção realizada pela marca, o “Farmall Expert”, na página do Facebook. Segundo o diretor de relações externas da Case IH, Milton Rego, a ideia da promoção é estreitar o relacionamento da fábrica com o cliente, e também do concessionário com o cliente. “É uma ótima maneira de o cliente encontrar informações sobre a marca, principal-

mente aqueles com a idade de Maiko, que acabam se familiarizando com essas plataformas”, comenta o diretor sobre a interação dos clientes com as redes sociais da Case IH.

A promoção no Facebook premiou Maiko com um kit Case IH: mochila, kit churrasco, squeeze, pen drive e uma miniatura do trator Farmall. A mecânica da promoção era um quiz com perguntas relacionadas ao Farmall. “Divulgamos o vencedor em dezembro. Maiko mostrou que sabe tudo sobre a nossa máquina”, comenta Milton Rego sobre Maiko, que não economizou alegria quando recebeu a notícia. “Fiquei super contente quando me ligaram, não esperava”, comemora o jovem de 21 anos.

Apesar de já ter pensado em sair de Nova Santa Rosa, hoje Maiko planeja ficar para cuidar da propriedade da família. “Eu terminei o Ensino Médio e penso agora em cursar técnico em veterinária pra conhecer mais sobre o nosso trabalho no campo”. Futuramente, junto com o pai, Maiko pensa em ampliar a área de cultivo de soja e milho e investir no aumento da frota de máquinas. “Nossa próxima aquisição, pensando mais pra frente, é na colheitadeira da Case IH”, conta.



Maiko Kindler e sua família vibraram com a conquista como Farmall Expert

# Mais tecnologia e o melhor atendimento

*Do plantio à colheita, soluções e suporte para o produtor no campo*

POR :: Ana Claudia Cichon

Oferecer aos produtores as melhores máquinas já é tradição da Case IH. A história, a inovação e a preocupação da marca em desenvolver equipamentos de última geração, que se adaptem às necessidades de pequenos, médios e grandes produtores, são alguns dos motivos que tornam a Case IH destaque no mercado agrícola.

Com uma extensa lista de tratores, colheitadeiras, colhedoras, semeadoras, pulverizador e enfardadeiras, a Case IH é reconhecida por oferecer máquinas que atendem aos produtores do primeiro ao último momento, sempre com a mais alta tecnologia, além de um atendimento diferenciado, desde o momento da compra até o pós-venda: é o sistema completo Case IH.

Para o diretor de Marketing da marca, Alfredo Jobke, um sistema completo de soluções ao campo faz com que o produtor tenha uma relação com

o fabricante cada vez mais fortalecida. “Esse relacionamento fábrica-cliente é extremamente importante para ambos os lados. O produtor tem cada vez mais confiança no produto, consegue realizar compras mais econômicas e uma manutenção mais simples, visto que muitos itens são equivalentes entre os produtos e o tempo e atendimento no campo cada vez mais rápido e com maior qualidade”, comenta.

Jobke ainda acrescenta que o suporte é fundamental para o agricultor, pois algumas horas com a máquina parada prejudicam bastante o trabalho. “O produtor agrícola não está mais interessado em apenas comprar uma máquina ‘boa e barata’. A qualidade é fundamental para sua decisão, mas o suporte ao produto no campo é primordial. É de tamanha importância que uma empresa que queira crescer, em qualquer país, tenha um suporte de ponta, desde a fábrica até

as concessionárias e que o atendimento seja feito no menor tempo possível”.

Uma das maneiras de a Case IH garantir este atendimento rápido e eficaz é com a grande rede de concessionárias espalhadas pelo Brasil, com profissionais treinados pela fábrica e prontos para prestarem o melhor suporte ao cliente. Em janeiro, a Case IH aumentou esse número de lojas e comemorou a inauguração da centésima concessionária, com a abertura da Cerrado Máquinas, em Montes Claros (MG).



A Case IH preza pelo suporte dado ao produtor em qualquer tipo de equipamento por ele usado



O sistema AFS foi implantado pela Case IH, levando tecnologia ao produtor



A Coffee Express 100 é um exemplo de qualidade no pós-venda da Case IH



TECNOLOGIA

Sempre em busca do que há de mais moderno no mercado agrícola, a Case IH foi pioneira na introdução da agricultura de precisão no Brasil, apresentando uma linha completa de equipamentos – o sistema AFS (Advanced Farming Systems), além de oferecer máquinas cada vez mais potentes e com a mais alta tecnologia, preparadas para todas as culturas e necessidades de produtores de todas as regiões do Brasil.

O atendimento diferenciado e as melhores ofertas em maquinário avançado fazem da Case IH a marca de confiança do produtor brasileiro, indiferente do tamanho da propriedade que ele possua. “Hoje um produtor de pequeno porte, que queira um produto competitivo, está formando frotas de máquinas e mecanizando sua produção. Com incentivos governamentais cada vez maiores, ficou mais acessível ainda

possuir uma máquina agrícola, que com uma boa administração e manutenção, irá se pagar em tempo curto”, ressalta Jobke. Nesta linha, a Case IH participa do programa Mais Alimentos com a colhedora de cana A4000, a Coffee Express 100, a Semeadora Múltipla SHM e o Farmall 80, trator mais potente do programa.

A preocupação da marca também é acompanhar o desenvolvimento da tecnologia de forma sustentável, trazendo benefícios econômicos aos produtores e funcionários, com máquinas cada vez mais eficientes, com maiores rendimentos e menores agressões ao meio ambiente, como destaca o diretor de marketing da Case IH: “a alta tecnologia dos equipamentos agrícolas permitem que o produtor brasileiro tenha um produto agrícola cada vez mais competitivo, tanto para o mercado nacional, mas, principalmente, para as exportações, o que gera empregos e movimentação a economia do país”, cita Jobke.

ASSISTÊNCIA TÉCNICA

No sistema de pós-vendas uma das inovações da marca é o Max Case, um serviço de suporte ao cliente, pronto para atendimentos de emergência no campo. Um caso que exemplifica o sucesso do programa é dos irmãos e sócios Marco Aurélio Schamne e João Schamne Neto, que recentemente solicitaram o atendimento e ficaram bastante satisfeitos com o tempo de resposta.

“Assistência técnica faz toda diferença e isso mostra o respeito da marca com seus clientes”, destaca João Neto.

Saiba mais sobre o sistema e sobre o atendimento prestado aos irmãos Schamne nas páginas 16 e 17.



A Case IH procura atender o cliente no menor tempo possível

A semeadora Múltipla SHM é um dos equipamentos integrantes do Programa Mais Alimentos



# Excelente opção para planejamento de frota

*O Consórcio Nacional Case IH está em crescente expansão porque é uma forma segura para aquisição de máquinas agrícolas*

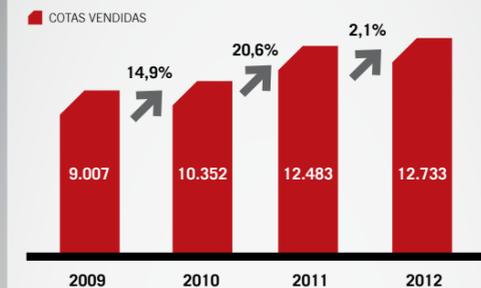
POR :: Elaine Prada

O consórcio é a forma mais econômica de programar a compra de máquinas agrícolas e esta alternativa de crédito conquista cada dia mais clientes. Para Celso Dias, gerente geral de vendas da Agraben, administradora responsável pelo Consórcio Case IH, o consórcio é um modo seguro e fácil de adquirir um bem. “Através do consórcio o produtor pode fazer um planejamento de frota de médio e longo prazo, além disso, a principal vantagem é que o cliente só escolhe a máquina após a contemplação da carta, ou seja, se os planos mudarem durante os meses do consórcio, o cliente pode mudar de máquina sem problemas”, garante Celso.

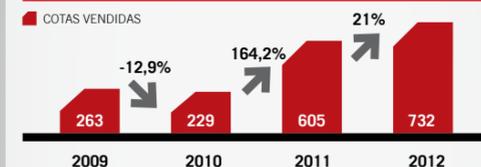
O Consórcio Nacional Case IH existe há quatro anos e qualquer pessoa pode adquirir a carta e participar dos grupos, a análise de crédito é feita apenas quando o cliente é contemplado. Além disso, os clientes podem participar ao vivo das assembleias realizadas na rede de concessionárias e posteriormente os resultados são disponibilizados na internet, garantindo a seriedade e transparência dos sorteios. Os interessados podem fazer uma simulação do seu plano de consórcio no próprio site da Case IH.

A ABAC - Associação Brasileira de Administradoras de Consórcio publicou no último trimestre de 2012 um balanço do consórcio nacional, apontando o crescimento desta alternativa e fazendo um panorama do perfil dos clientes. Atualmente existem 69 mil cotas ativas para aquisição de máquinas agrícolas, sendo 73,1% para produtores rurais e 26,9% para pessoas jurídicas.

EVOLUÇÃO DE VENDAS DE CONSÓRCIO | BRASIL



EVOLUÇÃO DE VENDAS DE CONSÓRCIO | CASE IH



SIMULADOR DE CONSÓRCIO CASE IH

Compre uma máquina Case IH. Pague em até 120 meses.

Modelo:

Meses:  Possui cadastro?

No site [www.consorcionacionalcase.com.br](http://www.consorcionacionalcase.com.br) é possível simular o bem para a compra e o tempo de pagamento

VANTAGENS PARA O AGRICULTOR

- Sem juros
- Planos em até 120 meses
- Sem taxa de adesão

Gráficos do Consórcio mostram a evolução nas vendas, tanto no mercado nacional, quanto os consórcios da Case IH. A Case IH continua crescendo e mostrando a força de venda da modalidade em todo o país.

A história da criação do sistema de consórcio no Brasil se deu no início da década de 60, quando funcionários de um banco tiveram a ideia de formar um grupo de amigos, com o objetivo de constituir um fundo suficiente para aquisição de automóveis para todos aqueles que dele participassem. Assim, surgia no Brasil, o Consórcio – mecanismo de concessão de crédito. O Banco Central do Brasil é a autoridade competente para os assuntos relativos aos Consórcios, atuando como órgão fiscalizador do Sistema.

# Max Case fideliza e ajuda a conquistar cada vez mais clientes

*Sistema de suporte avançado agiliza atendimento ao produtor*

POR :: Elaine Prada

**A** Case IH mostra mais uma vez sua dedicação especial ao cliente e homem do campo. A implantação do sistema Max Case tem sido um sucesso e correspondido às expectativas dos clientes, garantindo elogios à marca.

O coordenador de Serviços de Grandes Contas de Grãos e Algodão, Diogenes de Oliveira Lima, explica que o sistema foi criado com o principal objetivo de fazer a máquina voltar ao campo o mais rápido possível. “Após a abertura do chamado, entramos em contato com o cliente e/ou concessionária para entender melhor a situação e realizar o procedimento de troca de peças, incluindo também toda parte de logística. Cuidamos do processo, desde o início até o retorno da máquina, para garantir máxima eficiência na correção e solução do possível problema.”

Para quem não conhece o Max Case IH é um sistema de suporte avançado para atendimento de máquinas paradas no campo, em função de problemas técnicos. O sistema prioriza as ocorrências e coloca em status de dedicação total todos os recursos da Case IH para garantir o retorno ao trabalho no menor prazo possível.

Nota-se o sucesso do sistema nas palavras do cliente e agricultor Marco Aurélio Schamne: “Cliente feliz se torna cliente fiel. Com o tempo eu e meu sócio queremos trocar outras máquinas pelas máquinas Case, depois da colheitadeira já iniciamos a compra do Pulverizador Patriot”. Marco Aurélio acionou recentemente o serviço Max Case, por intermédio de sua concessionária. Sua colheitadeira apresentou um problema no motor e logo que percebeu, ligou para o gerente de sua concessionária, que em menos de duas horas já estava com as respostas que o cliente queria ouvir. Assim em menos de dois dias a colheitadeira já estava novamente no campo, atendendo a todas as necessidades.

O irmão e sócio de Marco Aurélio, João Schamne Neto, reforçou a importância de um bom atendimento desde a compra até o pós venda. João se surpreendeu com o tempo de resposta e principalmente com o rápido retorno da máquina, “o problema foi resolvido em menos de dois dias, já passamos situações parecidas com máquinas de outras marcas, quando levamos sete dias para receber as máquinas novamente”. João ainda reforça sua satisfação dizendo: “Assistência como esta que recebemos, faz toda diferença e demonstra o respeito que a Case tem com seus clientes”.

“O sistema busca o atendimento no menor tempo possível para este tipo de ocorrência. Uma equipe dedicada analisa as informações, filtra e toma todas as ações necessárias, evitando qualquer perda de tempo no processo, desde a de-



**MARCO AURÉLIO SCHAMNE - AGRICULTOR DESDE 1994**

Depois de adquirir a primeira máquina Case - um Maxxum 180, gostou tanto da marca que foi adquirindo outras: comprou mais um Maxxum 180, uma colheitadeira 7120 e um pulverizador e aos poucos pretende trocar outras máquinas. A propriedade dos irmãos e sócios possui 2 mil hectares, onde eles plantam soja, milho e trigo.



João Schamne Neto, cliente Case

tecção da falha até a reparação. Todos os recursos existentes são aplicados”, explica Rafael Miotto, gerente de serviços da Case IH para a América Latina.

Ainda de acordo com Miotto, todos os membros da cadeia produtiva da Case IH, como as fábricas, Centro de Distribuição de peças, equipes de Serviços e rede de concessionários são envolvidos de forma automática no processo. “Este é o

## AGILIDADE

Max Case IH é o máximo de suporte avançado para o atendimento de máquinas paradas no campo e todos da equipe Case IH são envolvidos na tarefa de devolver a máquina no menor prazo possível:

- ▶ Fábricas
- ▶ Centro de Distribuição de Logística e Peças
- ▶ Equipes de Serviços
- ▶ Rede concessionários

Rede de atendimento

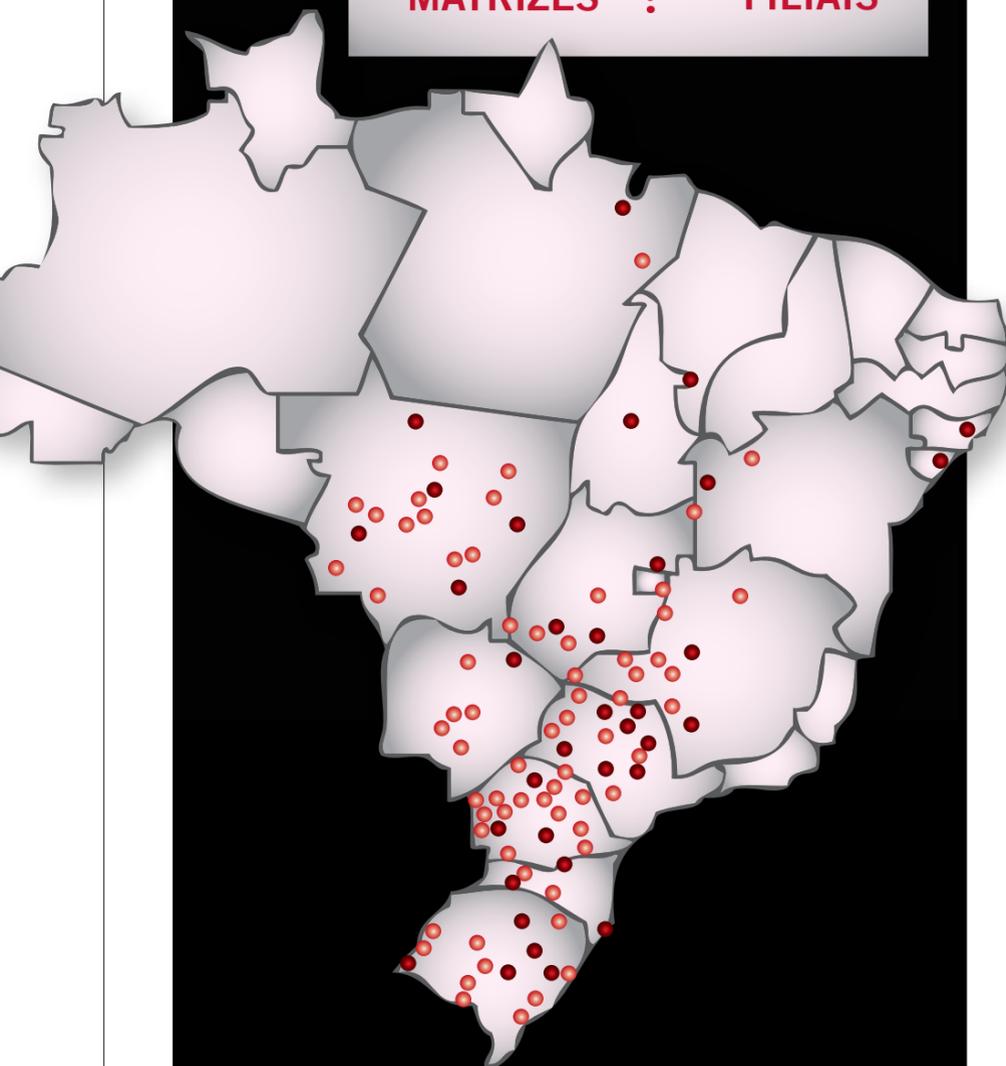
processo mais profissional, eficiente e avançado do mercado de máquinas agrícolas brasileiro. É uma obsessão da Case IH pela alta disponibilidade das máquinas”, esclarece.

O acionamento do sistema pode ser realizado de forma simples e rápida, através da rede de concessionários Case IH em todo o território nacional ou através do Conexão Case IH, pelo telefone 0800 500 5000.

## LOJAS NO BRASIL

● 35  
MATRIZES

● 67  
FILIAIS



**CASE IH**

## Orgulho para a marca

*Nos últimos dois anos foram inauguradas 38 lojas em todo país*

POR :: Henrique Netzlaff



Com a Cerrado, em Montes Claros (MG), a marca chegou à 100 lojas no Brasil

O concessionário Case IH é um dos principais pilares na estratégia da marca em oferecer uma gama completa de maquinários e tecnologia para todas as etapas da agricultura, mas também e principalmente, em fornecer um serviço de alto padrão na assistência técnica e pós-vendas.

Foi em busca desta filosofia que toda a equipe da Case IH entre fábrica e rede de concessionários atingiu a impressionante marca de 100 lojas por todo o Brasil. A Cerrado Máquinas e implementos inaugurou no dia 23 de janeiro de 2013 sua terceira loja. Este foi o centésimo ponto de venda Case IH no Brasil. A loja está situada em Montes Claros (MG).

Somente entre os anos de 2011/12 a Case IH inaugurou 38 concessionárias por todo o Brasil, entre lojas tradicionais e concessionárias Prox, (lojas com estruturas menores e projetadas para estar cada vez mais próximas do agricultor).

Alexandre Martins, gerente de Desenvolvimento de Rede da Case IH destaca que grandes desafios foram assumidos tanto pela fábrica, como pelos concessionários, “esse resultado eu tenho mesmo é que agradecer a esses empresários que confiam na marca e investem seu tempo e dinheiro para fazer da Case IH a empresa que mais se desenvolve no mercado de máquinas agrícolas do Brasil”, diz Alexandre.



### LOJAS PROX

No início de 2012 a Case IH lançou o conceito de lojas Prox para toda a rede, alinhado aos projetos de expansão da Case IH para a cobertura de regiões específicas, com foco na excelência do atendimento.

Com essas novas lojas e com a parceria de cada concessionário, esperamos buscar oportunidades que intensifiquem a capilaridade da rede Case IH pelo Brasil.

Este conceito foi projetado para ser instalado em pontos estratégicos de regiões nas quais a marca ainda não possuía lojas para atendimento ao cliente. Estas lojas servem como apoio, permitindo o fomento de vendas de máquinas e peças, além de contar com profissionais para uma assistência técnica eficiente e de qualidade.

As lojas vão estar localizadas a uma distância máxima de 150 quilômetros de uma loja completa da Case IH, que servirá como ponto de apoio para as estruturas Prox.

*“Em 2012, sete das 20 concessionárias inauguradas foram lojas Prox”*

# O BRASIL NA ROTA DA QUALIDADE

*Busca por consumidores brasileiros para venda de produtos de alto padrão é tendência e está em constante crescimento*

POR :: Marco Antonio Assef

O consumidor brasileiro está mais exigente. Ele conhece o que existe de melhor no mercado consumidor mundial e quer um produto cada vez mais qualificado para usufruir. Diante desta evolução é cada vez maior a procura pelos chamados produtos de luxo. Antes este tipo de consumo poderia ser considerado inatingível para os padrões brasileiros, mas diante da crise econômica mundial e do pequeno efeito causado à economia brasileira até agora, o consumo de produtos de luxo no Brasil cresce em velocidade galopante.

Segundo pesquisa da consultoria Bain Company, feita em 2011, o crescimento do país neste segmento de mercado está na faixa de 20% ao ano, que é o dobro da média mundial, que fica na casa dos 10%. Mesmo com todo este crescimento no consumo de produtos de luxo, o Brasil ainda não figura na lista dos 10 maiores consumidores de produtos de luxo no mundo. A lista ainda é liderada pelos Estados Unidos, seguidos pelo Japão, Itália, França e China.

A exemplo de outros segmentos de consumo, a China deve subir rapidamente nesta relação de países consumidores de produtos de luxo, pois seu crescimento anual no setor é de espantosos 35%. Segundo a Bain Company, os relógios continuam sendo os produtos de luxo com maiores vendas, com um crescimento anual de 20%, bem à frente de produtos como cosméticos e perfumes, que sobem 3% a cada ano.

O mercado de luxo no Brasil ainda está em formação. Segundo Cláudio Diniz, da consultoria em gestão de negócios Maison Du Luxe, “no Brasil ainda impera o ‘Mulheres Ricas’ (reality show exibido pela Band), com muito logotipo aparec-



O consumidor brasileiro está atento ao que de melhor se produz no mundo e passa a chamar a atenção do mercado ao consumir produtos de luxo, como carros esporte ou relógios de alto padrão

do e exibicionismo. Na Europa, isso é cafona e vulgar”.

A designer de moda Camila Toledo, outra especialista no mercado de produtos de luxo, destaca que o Oriente é o novo Ocidente e basta ver que o último desfile da marca Prada, em Milão, teve inspiração nas gueixas. Fazendo um exercício de futurologia, ela aposta numa revolução do mercado consumidor para um tempo não muito distante. “Quando as impressoras 3D estiverem difundidas, os consumidores vão comprar licenças em sites e vão imprimir e fazer os objetos em casa. Isto vai afetar a arquitetura, que terá linhas mais leves e transparentes”, diz a designer.

A tendência da moda vai ser a erotização, aposta Camila Toledo. Para ela, o fetichismo se incorpora ao mundo da moda, influenciado pelo livro “50 Tons de Cinza”. “As mulheres, em especial, vão descobrir o sexo alegre (fun sex) e isso vai influenciar a moda. A cor em destaque para as coleções 2013-2014 vai ser o vermelho. As transparências vão estar em alta”, aposta a designer.

O maior especialista em mercado de luxo no Brasil, o consultor Carlos Ferreirinha, que faz palestras sobre o tema e já foi o diretor-geral da Louis Vitton no país, diz que a crise

na Europa faz com que as empresas busquem consumidores em outras partes do mundo. “Ao contrário do consumidor de outros países, o brasileiro compra muito por impulso. Sem esse comportamento mais racional de outros consumidores, o Brasil já tem o metro quadrado mais bem remunerado do mundo em vários tipos de produtos. Isto significa que mesmo em pequenos espaços, as lojas de produtos de luxo conseguem resultados expressivos nas vendas”, explica Ferreirinha.

Um estudo feito pela Associação Brasileira de Marcas de Luxo – Abrael, o brasileiro é hoje um importante empregador de mão de obra no exterior. Hoje os produtos se tornam muito caros no país, então o brasileiro vai comprá-lo em outros países. O Brasil é um dos três maiores consumidores de produtos de luxo em Nova York, Miami e Paris. Por causa desta tendência, as empresas contratam brasileiros para atender o consumidor tupiniquim nestas cidades. Segundo dados da Abrael, em 2010 o crescimento de compras de brasileiros no exterior chegou a 120%. “O mercado de luxo poderia sofrer uma forte expansão em nosso país, caso acontecesse a reforma fiscal-tributária”, aposta Ferreirinha. Mas mesmo sem ela, o futuro deste segmento de mercado é muito promissor.

## Maxxicase realiza treinamentos para colaboradores

A concessionária Maxxicase, de Tangará da Serra, realizou diferentes treinamentos com seus colaboradores. Os treinamentos atingiram não apenas a área de pós-venda, como também colaboradores das concessionárias Araguaia, Agrofito e Agritex. Além do Treinamento PNS e o de Fator de Absorção, a representante da Case IH no estado do Mato Grosso ofertou também o treinamento de



Gestão Avançada do Negócio de Serviços entre outros, os treinamentos possuem aulas teóricas e práticas. O último treinamento realizado foi “Melhor Atendimento do Brasil”.

Segundo o Sr. Luiz Alberto Gotardo, diretor proprietário da Maxxicase, essas táticas são essenciais para obter

uma equipe mais capacitada e pronta para o atendimento de pós-venda. “Sabemos da necessidade de uma estrutura pronta para melhor atender os instrutores e auxiliá-los em tudo que for preciso”, complementa Ana Carolina Rozetti Rezende, da área de Marketing Institucional da Maxxicase.

## Case IH renova patrocínios da LSB e do Arremesso para o Amanhã



A Case IH renovou por mais um ano a parceria e o patrocínio da LSB – Liga Sorocabana de Basquete e também o projeto Arremesso para o Amanhã. A LSB, disputa a primeira divisão do basquete Brasileiro, a NBB (Novo Basquete Brasil) e conta com grandes nomes de astros brasileiros e americanos em seu elenco. “Hoje, o basquete é o esporte mais popular de Sorocaba e esta parceria com a Case IH é de grande importância para mantermos uma equipe forte e competitiva na NBB”, conta orgulhoso o técnico Rinaldo Rodrigues.

Além desta parceria o projeto Arremesso para o Amanhã também merece destaque, em 2012 foram atendidas 150 crianças e adolescentes, com aulas gratuitas de basquete. Em 2013, o objetivo é dobrar o número de crianças. O projeto foi criado há 15 anos, por onde já passaram mais de mil atletas mirins – futuras promessas do esporte.

## Case IH recebe prêmio Top List Rural 2012

A Case IH foi escolhida, pelos leitores da Revista Rural, como a preferida na categoria Colhedora de Cana, no prêmio Top List Rural 2012. O Gerente de Negócios Case IH, Sérgio Luiz Verdicchio, esteve presente no evento em São Paulo e recebeu o prêmio em nome da marca.

O Top List Rural é oferecido pela Revista Rural desde 2005, em diversas categorias e conta com o voto dos leitores da publicação. Em 2012 cerca de mil pessoas participaram do processo de votação.



## Estudante técnico de agronomia visita fábrica Case IH em Sorocaba

O estudante do curso técnico de agronomia, Eduardo Miranda Zambate foi o ganhador do concurso cultural “Estou Preparado” realizado no Facebook pela Case IH. Eduardo enviou a foto que melhor representava os equipamentos, o trabalho e preparo do produtor para os desafios da agricultura brasileira.

Como prêmio, Eduardo e seu amigo Tiago visitaram a fábrica da marca em Sorocaba (SP), onde conheceram o processo de fabricação das colheitadeiras de grãos Axiais.

Eduardo pretende seguir carreira na agricultura, em especial na cultura de algodão desenvolvida no oeste da Bahia. “Termino o curso técnico em 2012 e pretendo seguir os estudos na área agrícola e me tornar um profissional do setor”, finaliza.



## Trator Soluções no Leilão AgroZ

A Trator Soluções Agrícolas, esteve presente na 10ª edição do Leilão AgroZ, realizado na Fazenda Santa Cruz, em Araras (SP), nos dias 26 e 27 de outubro do ano passado. A Case IH foi uma das patrocinadoras neste que é um dos mais importantes e concorridos leilões do interior paulista, reunindo mais de 2 mil pessoas.

Segundo Ricardo Campanha, diretor da Trator Soluções, os tratores de baixa potência, expostos, são os que mais agradam ao público. Ele ainda ressalta que esta não é a primeira vez que a revenda patrocinadora o evento, “esta é uma ótima maneira de a Case IH entrar cada vez mais no mercado”, reafirma Campanha.



## Tratorcase destaca Colheitadeira Case de 1947

A Tratorcase apresentou uma raridade no Fórum de Cooperativismo de 2012, em Carambeí, a Colheitadeira Case de 1947, totalmente restaurada pela concessionária. Walter van Halst, diretor da Tratorcase, destaca o trabalho feito, “nós a restauramos totalmente, com suas cores da época: reparemos a largura de corte de seis pés. Este era o conceito “draper” da época”, relembra Walter.

A máquina colheu no Fórum de Cooperativismo, em Carambeí, ao lado da colheita manual e de mecanização moderna.

CASE IH NA REDE



@caseihbrasil



facebook.com/caseihbrasil



Available on the App Store

Baixe o aplicativo Caseih Brasil na Apple Store

## QUEM QUER MAIS QUER CASE IH. ESTEJA PREPARADO.

A Case IH é a marca referência mundial em produtos e serviços inovadores que combinam alta tecnologia com o máximo de eficiência em produtividade. A Case IH oferece soluções completas, com uma rede de concessionários altamente profissionalizada para atender os clientes na velocidade que eles precisam com a qualidade que eles merecem. Por isso, quem quer mais qualidade, mais respeito, mais reconhecimento e mais produtividade quer Case IH.



DeminaPublico



 @caseihbrasil  facebook.com/caseihbrasil  
 Baixe o aplicativo **Case IH Brasil** na Apple Store

