

FARM FORUM

CASE IH
AGRICULTURE

REVISTA DA CASE IH
PARA O BRASIL
Nº 24 | 2008

MAXXUM MECÂNICO

**Baixo custo de manutenção
aliado à alta tecnologia**



CASE IH a dois mil por hora!

A produção brasileira de cana-de-açúcar deu um salto quantitativo e qualitativo nos últimos dez anos. De atividade secundária e marginal, tornou-se o centro das atenções de governos, empresas e investidores globais. De alternativa local, passou a solução efetiva para a crise energética mundial. Volumosos investimentos em pesquisa e aprimoramento técnico foram decisivos para esse salto, do qual a CASE IH se orgulha em ter contribuído, oferecendo máquinas de grande produtividade, eficiência e disponibilidade.



A importância deste momento pôde ser comprovada em outubro deste ano, quando comemoramos a produção da Colhedora de Cana nº 2.000. Mais do que o próprio número que é reflexo do crescente nível de mecanização no setor, o que nos chama a atenção é a significativa redução do tempo em que atingimos esta marca. Há apenas um ano e meio, comemorávamos a produção da milésima Colhedora de Cana. Número este que necessitou de aproximadamente 10 anos para ser atingido.

Para marcar este feito histórico, realizamos um evento nas dependências da nossa fábrica em Piracicaba (SP) no início de novembro, que contou com a presença ilustre do Sr. Randy Baker – Presidente e CEO Mundial da CASE IH, além de outros membros de nosso corpo diretivo dos EUA.

Chamo também a atenção do amigo leitor da Farm Fórum para o lançamento da nova linha de tratores Maxxum com câmbio mecânico. Após inúmeros testes e provas de campo, o modelo está pronto para ser a grande vedete do próximo ano. Numa configuração que atende as crescentes solicitações do mercado, será a melhor e mais confiável opção para as diversas operações nos setores canavieiros e de grãos. Um legítimo CASE IH!

Legítimas também são as plantadeiras CASE IH que estão ajudando os produtores de grãos do cerrado. Em maiores ou menores extensões, com janelas de plantio cada vez mais reduzidas, eles são obrigados a investir em equipamentos que garantam rapidez e precisão nessa operação. Não é a toa que a nossa marca vem conquistando a confiança dos mais exigentes produtores da região.

Por fim, gostaria de reforçar a nossa constante preocupação com os nossos serviços de pós-vendas. Desde a entrega técnica, passando pela manutenção e reposição de peças, investimos cada vez mais pesado em treinamento e capacitação para garantir maior qualidade no suporte oferecido aos nossos clientes. A CASE IH e seus concessionários estão totalmente empenhados nesta missão, acreditando que este é o caminho para se ampliar o nível de satisfação e confiabilidade de nossos clientes com a marca.

Boa leitura.
Sérgio Ferreira

ÍNDICE



2

CARTA DO DIRETOR

Case IH a dois mil por hora!

4

TECNOLOGIA

Duas mil colhedoras de cana produzidas em Piracicabar

6

SHOW CASE

Case IH lança novos tratores Maxxum Mecânico

8

PLANTADEIRAS

Máquinas Case IH trabalham em nova fronteira agrícola

10

NEGÓCIOS & PERSPECTIVAS

Safra 2007/2008 colheu algodão de alta qualidade no Brasil

11

PARCEIRO

Momento do setor sucroalcooleiro gera grandes negócios

13

ESPECIAL

Clientes e concessionários declaram sua paixão por máquinas

15

CASE NEWS

Case IH recebe prêmios

FARM FORUM (Ano 7, Número 24) 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. Rua Jerome Case, 1801, Bairro Éden, Sorocaba (SP) – CEP 18087-370, Tel.: (15) 3325-2767; Rua José Coelho Prates Jr, 199, Distrito Industrial Unileste, Piracicaba (SP) - CEP 13422-020, Tel.: (19) 2105-7500; Av. Juscelino K. de Oliveira, 11.825, CIC, Curitiba (PR) - CEP 81450-903, Tel.: (41) 2107-7111.

EXPEDIENTE: Produção e coordenação: Página 1 Comunicação Empresarial. Jornalista responsável: Jorge Görgen (SC-00423-JP). Editora-executiva: Ana Paula Marinho Conselvan. Redação: Daliane Nogueira, Isabel Hintemann, Fernando Duarte, Cristiane Berti e Josiany Fiedler Vieira. Fotos: José Luiz Medeiros (MT), Eduardo Lena (BA), Mary Fotografia (MG), José Lira (SP), Iara Rosa Fotografias (PR), Kraw Penas (PR), Rodrigo Garcia Gosser (SP), Gaspar Nóbrega (SP) divulgação e arquivo Case IH. Ilustração e Diagramação: Ctrl S Comunicação (www.ctrlscomunicacao.com.br). CTP e Impressão: Gráfica Sépia.

Escreva a 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

DUAS MIL

colhedoras de cana

Funcionários comemoram a produção de duas mil colhedoras de cana na planta de Piracicaba (SP)



Recorde confirma a liderança da marca no setor sucroalcooleiro e mostra que crescimento da produção de cana-de-açúcar deve continuar no país

A fábrica da Case IH em Piracicaba (SP) vai bater um recorde que revela a evolução da mecanização e o avanço na produção de cana-de-açúcar no Brasil. Este mês a fábrica chegará à marca de duas mil colhedoras de cana produzidas. “Foram dez anos para fazer as primeiras mil máquinas e menos de dois para fazer

outras mil”, explica Paolo Bianco, diretor Industrial da planta de Piracicaba (SP), onde são produzidas as máquinas.

A presença de mecanização nas usinas de cana-de-açúcar teve início nos anos 1970 com colhedoras importadas e ainda sem grandes recursos tecnológicos. Segundo João Eduardo Azevedo da Silva, engenheiro

agrícola e professor da Universidade Federal de São Carlos (UFSCar), a mecanização se tornou inevitável para fortalecer a produção e atender tanto a demanda nacional, que aumentou por conta do lançamento dos automóveis flex a partir de 2003, quanto a demanda internacional por combustíveis renováveis. “O custo da colheita mecaniza-

da é menor e o resultado é melhor. Assim os produtores passaram a investir em tecnologia e capacitação de mão-de-obra.”

O professor explica ainda que a melhoria na performance das colheitas de cana está relacionada com a alta tecnologia empregada na produção das colhedoras. “As máquinas melhoraram muito desde o início da mecanização e a tendência é que se tenha cada vez mais aparatos eletrônicos, aumentando a precisão.”

Silva é especialista em mecanização agrícola e transporte no setor sucroalcooleiro e vê na marca de produção da Case IH um sinal para a continuidade da mecanização. “O mercado tende a crescer ainda influenciado pelo etanol. Para acompanhar o crescimento, a produção nas usinas terá de ser cada vez mais eficiente e as máquinas proporcionam uma colheita mais produtiva e cana mais limpa para a usina”, garante.

Além da colheita mecanizada, o professor ressalta a necessidade de planejamento da produção, prevendo espaço para o tráfego das máquinas, e do emprego de plantio mecanizado também. “Esta é uma tendência que venho verificando. Em alguns anos será mais freqüente, pois o plantio mecanizado oferece a vantagem de poder plantar em período integral e reduzir o custo da formação do canavial.”

Modernização da Fábrica

A unidade de Piracicaba (SP) é a única planta da Case IH que fabrica colhedoras de cana no mundo. Esse centro de produção e desenvolvimento atende 70 países. A América Latina absorve 40% da produção, mas também são compradores os Estados Unidos e países da Ásia, Oceania e Oriente Médio.

A planta emprega mais de 400 pessoas e para ampliar a produção a Case IH está investindo no período entre 2006 e 2009 um montante de US\$ 40 milhões. Os recursos estão sendo empregados em pesquisa e desenvolvimento de produtos e também na modernização da fábrica.

Segundo Paolo Bianco, o que possibilitou a produção de 1.000 máquinas em menos de dois anos foi a reformulação por que vem passando a linha de produção nos últimos três anos. A principal mudança ocorrida na produção das colhedoras de cana foi a especialização da mão-de-obra, fazendo com que o tempo de produção de uma colhedora caísse em mais de 50%. “Levávamos 500 horas para produzir uma máquina e

hoje levamos pouco mais de 200 horas”.

Outra mudança significativa foi a redefinição do fluxo logístico dos fornecedores para evitar entraves na produção. “Promovemos uma mudança cultural na fábrica. Esta mudança tem reflexo na produção e na qualidade dos nossos produtos”, garante Bianco.

Confiança e liderança

A tecnologia e alta performance das colhedoras de cana da Case IH fazem dessas máquinas as mais vendidas no Brasil. Em 2007, a empresa teve participação de 65% no mercado interno do segmento. Isso é resultado de mais de 60 anos de tradição e tecnologia na fabricação dos equipamentos.

A produção dessas colhedoras iniciou no Brasil em 1997 e desde então a Case IH vem aumentando a sua participação no mercado de cana-de-açúcar. O gerente de marketing da Case IH, Ari Kempenich, lembra a importância crescente do segmento sucroalcooleiro no País. “Este fato, aliado aos ótimos resultados que os clientes vêm obtendo com suas colhedoras, explicam o aumento da produção. A importância mundial do Brasil no setor, aliada à capacidade de mão-de-obra qualificada, explicam a necessidade de se produzir as

máquinas aqui, único país a produzir as colhedoras de cana da marca no mundo”.

São dois os modelos oferecidos, a colhedora A7000 com pneus e a A7700 equipada com esteiras. Em áreas com boa estrutura logística e sistematizadas, essas máquinas têm capacidade para colher em média mil toneladas por dia com rendimento acima de 40 t/h. Além disso, a Case IH disponibiliza como opcional o Auto-Tracker, o melhor sistema de controle automático da altura do corte de base do mercado. O dispositivo garante melhor uniformidade na altura de corte, reduzindo as perdas.

Completando a gama de produtos disponíveis para o setor sucroalcooleiro a Case IH conta com as linhas de tratores Maxxum e Magnum. Lançamento da marca, o Maxxum Mecânico traz baixo custo de manutenção e também é recomendado para os canaviais. (Leia matéria nas páginas 6 e 7.)

O diretor comercial da Case IH César Diluca explica que além de tecnologia e produtos de alta qualidade e confiabilidade a empresa investe na qualidade dos serviços prestados aos clientes. “O suporte às usinas é bastante preciso. A rede de concessionários é preparada não só para vender, mas também para prestar toda a assistência de manutenção e peças aos clientes”.



Paolo Bianco, diretor Industrial da fábrica de Piracicaba (SP), recebeu de Randy Baker, presidente mundial da Case IH e de Sérgio Ferreira, diretor geral da Case IH para América Latina, uma homenagem pela produção da colhedora de cana número 2.000

Simple e ROBUSTO

Novo Maxxum Mecânico é o primeiro trator nacional com transmissão mecânica da CASE IH. Sinônimo de tecnologia, conforto, versatilidade e baixo custo operacional

Um trator robusto, com baixo custo de manutenção e com alta tecnologia agregada é ideal para todo agroempresário, pois alia economia à confiabilidade. Este é o perfil do novo Maxxum Mecânico da Case IH. Primeiro modelo com transmissão mecânica da marca, o Maxxum Mecânico é uma simplificação do modelo semi-powershift (com transmissão automatizada) e está disponível nas versões 141, 149, 168 e 180 cv equipados com cabine.

O especialista de marketing para tratores da Case IH, Silvio Campos, explica que a nova transmissão mecânica 15x12 com embreagem hidráulica garante alta confiabilidade e o mais importante: a disponibilidade do equipamento que certamente ficará menos tempo parado para manutenção. “Adequamos os novos modelos às necessidades de mercado, bem ao gosto e sintonizados com nossos clientes”, afirma.

Desde o conceito da transmissão mecânica até o lançamento do produto, os profissionais da Case IH dedicaram quatro anos de pesquisa para entregar aos agroempresários um trator de média potência com a alta tecnologia e a qualidade já reconhecidas nos tratores de alta potência da marca.

Os primeiros tratores da nova linha estarão disponíveis na rede de concessionários da Case IH desde novembro deste ano e são

exclusivamente fabricados no Brasil para abastecer o mercado da América Latina.

Para Campos os tratores de média potência com transmissão mecânica da Case IH são uma opção para os clientes acostumados com equipamentos mais simples, mas que exigem produtos com alta qualidade. “Agregando mais opções para os clientes. Aquele mais interessado por tecnologia de ponta continuará comprando o semi-powershift; aquele que procura robustez e simplicidade comprará o trator com transmissão mecânica.”

Segundo o especialista, a nova linha Maxxum quando comparada com tratores de transmissão mecânica concorrentes, têm a vantagem da embreagem hidráulica. “É mais confortável para o operador e tem uma vida útil maior do que as embreagens convencionais tipo disco seco”. O conforto operacional é garantido também pelo acento com regulagem.

Motor

Além da transmissão mecânica, os novos Maxxum trazem uma novidade no trem de força. É o novo motor Case IH com intercooler. Esse sistema permite um melhor aproveitamento térmico do combustível, resultando em menor consumo e melhor performance. “Isto é sinônimo de economia para o cliente e garantia de vida longa para o trator”, garante Campos.

Em todas as culturas

Um trator com as características do Maxxum Mecânico pode executar com precisão diversas atividades nas propriedades, por isso é indicado para o setor de cana, grãos e algodão. Segundo Campos o cliente que procura em um trator robustez, facilidade de manutenção e baixo custo operacional, encontrará estes atributos reunidos no novo Maxxum Mecânico.

“Este é um trator indicado para todos os tipos de produtores, sejam médios ou grandes, que necessitem de um trator na faixa de 140 a 180 cv com um custo de aquisição competitivo, aliado a uma grande disponibilidade e custo de manutenção compatível”, explica Campos.

Os tratores se caracterizam pela flexibilidade e excelência de aplicações destinadas a um trator de média potência, como operações de preparo de solo, plantio, transporte de carretas graneleiras e transbordos de cana-de-açúcar, ou aplicação de insumos. “O Maxxum Mecânico é versátil. Um equipamento mais simples, porém robusto e fácil de manter. Estas qualidades são bastante apreciadas por agroempresários do ramo sucroalcooleiro e de grãos”.

Outro ponto importante do Maxxum Mecânico é o preço. “É um equipamento mais em conta que os tratores com transmissão automatizadas, sem deixar de reunir as qualidades de um trator da Case IH”, garante Campos.

IDEAL PARA O SEU NEGÓCIO

- Transmissão Mecânica com embreagem hidráulica. "Mais confortável para o operador e tem uma vida útil maior do que as embreagens convencionais tipo disco seco"

- Ideal para o setor de grãos, cana e algodão



- Tecnologia e qualidade Case IH a um custo menor

- Trem de força com novo motor Case IH com intercooler. Mais aproveitamento de combustível e melhor performance. "Sinônimo de economia para o cliente e garantia de vida longa para o trator"



Nova fronteira agrícola

**No município de Querência, em Mato Grosso,
Tratores e Plantadeiras Case IH trabalham em novas áreas de grãos**

Apoiado em um andaime, um homem colocava cortinas nas várias janelas que haviam na parede. Ele trabalha em uma empresa contratada pela Agritex, concessionária da Case IH em Querência, a mil quilômetros de Cuiabá (MT). Tanto a empresa de cortinas quanto a concessionária de máquinas agrícolas, simbolizam o desenvolvimento que a região está tendo pela produção agrícola. As duas são parte de uma cadeia que só tende a ficar mais extensa, já que a produção promove também a entrada de investimentos e a geração de novos empregos.

Na década de 1980, quando os primeiros migrantes chegaram à região do Vale do Araguaia - leste de Mato Grosso - a agricultura era para subsistência e comercialização nos pequenos armazéns que existiam. Depois veio a pecuária e maior parte das grandes áreas eram usa-

das para criação de gado. O cultivo de grãos era desenvolvido por pequenos e médios produtores, que beneficiados pelas boas condições de solo e clima, obtinham produções volumosas. Este rendimento chamou a atenção de grandes grupos para a região. A produção de grãos em grande escala industrial, em Querência, começou no ano de 2002 com a compra da fazenda Tanguru por um grande grupo empresarial.

“A vinda desta empresa, junto com o crescimento dos produtores pequenos e a chegada recente de novos grupos empresariais, foi o que fez o município crescer”, disse o gerente da Agritex, André da Costa, que trabalhou como técnico agrícola até 2005. Com a experiência de campo, Costa se adaptou na nova função, vendendo maquinários.

Uma das grandes vendas feita pela Agritex em 2008 foi para os proprietá-

rios da Agropecuária Fazenda Brasil. Ao todo foram adquiridos 13 tratores, 13 plantadeiras, 11 colheitadeiras e quatro pulverizadores. Neste ano a agropecuária, formada por quatro propriedades, iniciou a atividade com soja. Somente para uma das fazendas, a Candeia, foram levados três tratores (Magnum 270, Magnum 220 e Maxxum 165), três plantadeiras (ASM 1224, 1217 e 1213), três colheitadeiras Axial-Flow 2399 e um pulverizador Patriot 350.

A direção da fazenda terminou o plantio no início de dezembro, por isso investiram nos três modelos de plantadeiras. O ponto chave desse implemento é o dosador de sementes a vácuo Advanced Seed Meter (ASM) que serve tanto para soja quanto para milho, algodão, feijão, girassol e sorgo. Na prática, um excelente dosador, que garante a distribuição uniforme das se-

mentos, mesmo em velocidade de plantio acima de 10 quilômetros por hora, proporcionando um grande rendimento da plantadeira e tendo como resultado uma maior produtividade da lavoura.

As plantadeiras da série 1200 podem ser configuradas de 11 a 24 linhas. A maior, ASM 1224 em Tandem, pode atingir 100 hectares plantados por dia, com praticidade. É montada a partir de duas plantadeiras ASM 1211 unidas pelo Tandem, permitindo assim que seja plantado sobre terraços de base larga ou em linha reta cruzando terraços.

O gerente da Candeia, Francisco Gonzatto, disse que é a primeira vez que trabalha com máquinas Case IH. “Do lado delas as concorrentes até somem”, comenta. Gonzatto chegou a Querência em 1989, com 21 anos de idade. Nessa época ele morava em Canarana, sendo Querência distrito daquele município. As péssimas condições das estradas na época e a distância entre as duas cidades fizeram com que ele levasse um dia para fazer o percurso de uma cidade a outra.

Antes a Fazenda Candeia era focada na pecuária e só passou para a agricultura depois de ser adquirida pelos novos proprietários, em abril de 2008. O objetivo é

dobrar a produção de grãos a cada safra. “A meta é ser ponta de linha, por isso pegamos um maquinário ponta de linha”, explicou o gerente com 30 anos de experiência. Na safra 2008/2009, serão plantados na fazenda 2,1 mil hectares. Para a safra seguinte serão outros dois mil hectares.

O operador de máquinas Marcelo Orlandini lembra que, para plantio direto, as rodas das plantadeiras em “V” são as ideais. Este tipo de roda consegue trabalhar melhor sobre a palhada. Outro ponto interessante é o tubo de saída de semente “curvado”, que permite que todas as sementes sejam depositadas no fundo do sulco e a distância entre elas seja mantida. A roda em “V” cobre as sementes, comprimindo a terra sobre elas, tirando todo ar e possibilitando que tenham excelente germinação.

Desenvolvimento

Warno João Wentz, produtor rural, comprou duas plantadeiras Case IH. Ele chegou a Querência em junho de 1989, quando tinha 31 anos, em uma propriedade a 35 quilômetros da cidade. Na safra 08/09 irá plantar dois mil hectares com arroz e soja.

Este desenvolvimento da região é baseado pela produção que caminha para

ocupar as áreas das pastagens degradadas. O exemplo disso é a própria fazenda Candeia. Outro produtor, Gilmar Domingos Pascoal, lembra que o desenvolvimento de Querência irá se concretizar com as duas BRs que o município terá acesso, uma pelo Vale do Araguaia e outra do Leste para o Oeste, ligando a cidade ao médio norte de Mato Grosso. “É uma nova fronteira agrícola”, destacou o goiano Pascoal que há oito anos está em Querência. Para colher ele usa uma Axial Flow 2399, adquirida na safra 2007/2008.

O catarinense Denir Perin foi prefeito duas vezes no município (1993 a 1996 e 2001 a 2004). Ele lembra que no ano que assumiu o primeiro mandato haviam entre dois e três mil hectares de plantação em todo o município.

O ápice do plantio aconteceu entre os anos de 2002 e 2004, quando a área em Querência saltou para quase 160 mil hectares e, na safra deste ano, pode chegar aos 200 mil hectares. Para esta grande produção, estão sendo construídos mais dois armazéns, com capacidade para um milhão de toneladas cada. Assim, da terra à seagem, o ciclo do grão se constitui e as grandes empresas se consolidam.

O produtor rural Gilmar Domingos Pascoal



Grandes empresas, GRANDES NEGÓCIOS

Com o aumento significativo da produção de cana no Brasil, muitas empresas aproveitam o ótimo momento para consolidar grandes negociações



O crescimento do setor sucroalcooleiro no Brasil está propiciando a criação de muitos negócios entre as empresas. É o caso de três grandes potências do agronegócio brasileiro que fecharam uma importante parceria e já movimentaram, nos seis primeiros meses de 2008, mais de R\$ 30 milhões com a negociação de 27 colhedoras de cana e a locação de mais sete máquinas.

Em fevereiro, a Case IH, por meio de sua concessionária Agricase de Dourados (MS), vendeu 16 colhedoras de cana do modelo A7000 para a empresa Louis Dreyfus Commodities – LDC, processadora e comercializadora de commodities e derivados agrícolas. Cinco meses depois, em julho, foram negociadas mais 11 colhedoras com a mesma empresa. Todo esse interesse em mecanizar a colheita deve-se principalmente pela falta de mão-de-obra em várias regiões produtoras do país e pelas novas restrições ambientais que estão eliminando a colheita manual da cana com a utilização de queimadas.

Porém, as 27 máquinas adquiridas pela LDC não foram suficientes para a colheita de cana na unidade da Usina em Rio Brillante (MS), a 100 km de Dourados (MS). Para aproveitar a oportunidade e atender a necessidade dos clientes do

setor sucroalcooleiro, a companhia curitibana Ouro Verde locou sete colhedoras de cana para a empresa, sendo quatro para operar no Mato Grosso do Sul e três na unidade da LDC em Minas Gerais. A Ouro Verde é líder no setor de movimentação de produtos químicos, mas que possui uma grande divisão de locação de equipamentos como caminhões pesados e extrapesados, tratores e empilhadeiras.

Para Clemar J. Marschall, gerente do setor de cana da concessionária Agricase, representante da Case IH no Paraná e Mato Grosso do Sul, a parceria entre as empresas “representa a consolidação da marca Case IH no Estado e o ótimo trabalho que nossa concessionária vem desenvolvendo para o setor sucroalcooleiro no Mato Grosso do Sul”, comemora.

Locação de máquinas

A Ouro Verde já faz a locação de caminhões para usinas como a Santa Elisa e a Louis Dreyfus há alguns anos e, desse relacionamento, surgiram informações sobre essa nova oportunidade de mercado. “Esse tipo de operação começou mais forte há cerca de cinco anos e a empresa já acumula mais de 600 equipamentos alugados, quase todos para o setor sucroalcooleiro. Só em 2007, o segmento de terceirização de frotas

e locação de veículos e equipamentos da Ouro Verde foi responsável por R\$ 135 milhões, do total do faturamento -- de mais de R\$ 300 milhões -- obtido pela empresa. Nós temos um estudo que diz que o setor deve crescer 790% até 2020, diante disso e da implementação de várias unidades industriais até 2010, nossa previsão é colocar no mercado mais 70 colhedoras de cana nas safras de 2009 e 2010”, diz Adão de Oliveira, diretor de Negócios da Ouro Verde.

“Depois, nosso negócio é o aluguel corporativo com contratos de cinco anos, em que nós fornecemos toda a manutenção e o equipamento fica em poder do cliente durante o ano inteiro. E a cada cinco anos nós trocamos a máquina antiga por uma nova. A vantagem para o cliente é que ele não tem gastos com manutenção das máquinas, apenas com o combustível e o operador. No valor do aluguel, todos os custos de manutenção já estão inclusos, com exceção das manutenções corretivas por falhas de operação, ficando a cargo do locatário somente as manutenções diárias, como lubrificações, limpeza, entre outros”, acrescenta Oliveira.

A Ouro Verde realiza operações de locação e terceirização de frota em todo o território nacional, destacando-se entre as mais conceituadas empresas de transporte e locação de veículos e equipamentos do país.

REVOLUÇÃO para a colheita colocada a prova

Module Express 625 foi apresentada aos cotonicultores brasileiros em três dias de campo organizados pela Case IH e suas concessionárias

Segundo dados da Abrapa – Associação Brasileira dos Produtores de Algodão - a safra de 2007/08 colheu 1.602,5 mil toneladas de pluma. O destaque ficou com a boa qualidade da fibra, em decorrência das boas condições de clima durante todo o ciclo da lavoura. Com esse resultado, o Brasil se classifica como 5º produtor mundial

de algodão, atrás da China, Índia, Estados Unidos e Paquistão.

Haroldo Rodrigues da Cunha, presidente da Abrapa, acredita que este cenário pode ter alterações para a próxima safra, principalmente em decorrência da atual crise financeira. “Na safra 2007/08 tivemos um recorde de produção e exportação. Porém, como

a lavoura de algodão é muito cara, os cotonicultores já estão encontrando dificuldade para financiar o plantio, com isso calculamos uma redução de até 200 mil hectares da área plantada de algodão no Brasil”, diz Cunha.

Aproveitando a época da colheita do algodão no Brasil, a Case IH em parceria com as concessionárias Maxxum, Agro-

**Darci Luiz Garini
e José Pupim
acompanharam de
perto o desempenho
da Module Express
625 em Campo
Verde (MT)**





fito e Maxxicase realizou, em julho e agosto deste ano, três dias de campo para apresentar a nova colhedora de algodão da marca, a Module Express 625. Os eventos reuniram ao todo mais de 250 cotonicultores nas cidades de Luiz Eduardo Magalhães, na Bahia, Campo Verde e Sapezal no Mato Grosso. Os dois estados são os principais produtores de algodão do País.

O dia de campo é uma ótima oportunidade para conhecer as novas tecnologias aplicadas na agricultura, segundo o cotonicultor José Pupim, proprietário da Fazenda Marabá, em Campo Verde (MT). “Os custos de produção e colheita de algodão são muito elevados. Nós, produtores, temos que buscar soluções e mecanismos que nos tragam rentabilidade. Foi apostando nisso que comprei a segunda colhedora Module Express 625 da Case IH no Brasil. Com ela pretendo reduzir até 50% meus custos de produção e aumentar, no mínimo, 20% minha produtividade”, comemora.

O diretor da concessionária Agrofito, Darci Luiz Ciarini, sabe que esse resultado é possível somente com a Module Express 625. “Por exemplo, numa área de 5,4 mil hectares, com as colhedoras convencionais, todo o processo de colheita, incluindo tratores, prensas, operadores, combustível e ma-



Haroldo Rodrigues Cunha, presidente da Abrapa: “Na safra 2007/08 tivemos um recorde de produção e exportação”

nutenção, custa em média US\$ 1,4 milhões. A Module Express 625 dispensa muitos itens utilizados no processo convencional, como tratores, prensas, operadores e manutenção desses equipamentos. Com isso, o custo final fica em torno de US\$ 710 mil”.

Para o diretor comercial da concessionária Maxxicase, de Tangará da Serra (MT), Jacques Farias, tanto os produtores que participaram do evento em Sapezal, quanto os funcionários da Maxxicase, ficaram convencidos que a Module Express 625 é uma tendência para o futuro. “O custo-benefício dela supera as expectativas e vai além das necessidades dos cotonicultores brasileiros”, conclui.

ERRATA

Na edição número 23 da revista Farm Forum Brasil publicamos incorretamente que o rendimento da Module Express 625 é de 20 mil hectares/dia e economia de gasolina, comparado com o rendimento de uma máquina convencional de 15 mil hectares/dia e gasto elevado de combustível. O correto é um rendimento de 20 hectares/dia e economia de combustível na Module Express 625, quando comparado com uma máquina convencional, que rende 15 hectares/dia e tem gasto elevado de combustível.

APAIXONADOS por máquinas

Seja a trabalho ou por pura diversão,
homens declaram seu amor por tratores e velocidade

Na fazenda Toca dos Lobos, em Buriti (MG), a presença de três tratores da marca Case IH vai muito além do trabalho nas lavouras de soja, milho e feijão. As máquinas dos irmãos Willi, João e Alexander Bauer são praticamente obras de arte. Apaixonados por máquinas e movidos pela vontade de deixar os tratores com “o nosso jeito”, os Bauer optaram por adquirir modelos mais antigos e reformá-los na própria fazenda.

São dois tratores modelo 2470 e um 4490, produzidos nos anos 1980 e importados para o Brasil. “As máquinas são excelentes, tem um desempenho muito bom. Mas nós queríamos mudar a cor, não gostávamos do branco com alaranjado original”, revela Willi.

Começaram pela cor (vermelha,

como a cor atual da Case IH), passaram para os paralamas, incluíram faixas e aproveitaram para mexer na estofaria e na parte elétrica. No fim das contas, e de três anos de trabalho, o Firestorm (novo nome do modelo 4490) ficou totalmente modificado. “Na parte mecânica não tinha o que mexer, ele está ótimo e continuou trabalhando durante o tempo que fizemos a restauração”.

Um dos modelos 2470 por enquanto ganhou apenas uma nova pintura, também vermelha, e um novo nome. Destroyer está na lista de uma restauração mais completa para 2009. “Estamos pensando em mexer na estofaria enquanto pintamos o outro 2470 que ainda é todo original”.

A oficina entra em funcionamento nos períodos entressafra ou em momen-

tos que a condição climática atrapalha o trabalho no campo. Nenhum dos três irmãos têm conhecimento específico ou trabalhou em oficinas mecânicas. “Aprendemos fazendo, mexendo e vendo se ficava bom” revela Willi.

No último mês uniu-se aos tratores um pulverizador SPX 3150, que tem mais de dez anos. “Por enquanto ele está na lavoura, mas com certeza ano que vem vai para a oficina também.” Willi enfatiza que as máquinas agrícolas da fazenda Toca do Lobo só visitam a oficina por questões estéticas e atendendo a vontade dos donos. “Mesmo os tratores sendo mais antigos, eles são fortes, agüentam o trabalho.”

A família Bauer faz planos de comprar um trator de menor potência nos próximos meses. “Talvez compremos um novo desta vez.”

Os irmãos Bauer exibem com orgulho as máquinas Case IH que reformaram e que trabalham na propriedade da família em Buriti (MG)





João Ometto Neto, no detalhe, acelera na Stock Car Paulista



João Antônio Franciosi, campeão do Rally dos Sertões em 2006, ao lado do navegador Rafael Capoani.

Velocidade na terra e nas pistas

A ligação com o campo despertou em João Antônio Franciosi a vontade de participar de competições automobilísticas envolvendo carros e terra. Quando chegou à Bahia, vindo de Casca (RS), o proprietário da concessionária Maxum encontrou vários obstáculos. “Eu não conhecia as cidades, nem os caminhos e as estradas, quando existiam, eram muito ruins.” Franciosi acredita que a dificuldade enfrentada há 22 anos aumentou seu interesse por unir a antiga paixão pelo automobilismo ao ambiente do campo. “Sou apaixonado por dirigir, por velocidade e sempre gostei de desafio.”

Há 17 anos ele investe na paixão. Sua primeira experiência foi no Campeonato Baiano de Autocross, onde corria com carros do tipo gaiola e em pistas de terra. “Particpei 12 vezes e fui dez vezes campeão. Depois disso senti que era hora de procurar outras categorias.”

O piloto foi buscar mais emoção no Rally dos Sertões, principal competição da categoria no país. Em quatro anos de participação, esteve no pódio todas as edições e em 2006 sagrou-se campeão ao lado do navegador Rafael Capoani. “No Rally não é só velocidade e preparo físico, é concentração. Vence quem está mais atento. É muito gratificante.”

Outro aficionado por carros é João Ometto Neto, que aos 27 anos está conquistando a Stock Paulista. “Faltam duas corridas para o fim da temporada, mas já tenho pon-

tos suficientes para ser campeão.” A categoria é similar a Stock Car, mas com corridas apenas no estado de São Paulo. Neto é filho de um dos proprietários da Usina São João e conta que se interessou pelo automobilismo desde a adolescência. “Sempre gostei de máquinas e cheguei a trabalhar em oficinas. Quando mexi a primeira vez em um carro de corrida, nunca mais larguei.”

Neto recebe patrocínio da concessio-

nária Trator Soluções, de Araras (SP), e revela que sua paixão se estende também às máquinas do campo. “Na verdade eu gosto de qualquer coisa que tenha motor a combustão. Os tratores são bonitos e imponentes”, revela o piloto que pretende correr no circuito nacional de automobilismo no ano que vem. Talvez na Stock Car, categoria em que fez algumas participações em 2005.

FÓRMULA 1 TAMBÉM TEM CASE IH NA PISTA

Pelo quinto ano consecutivo os tratores da Case IH marcaram presença no autódromo de Interlagos durante o Grande Prêmio Brasil de Fórmula 1. Oito tratores dos modelos MXM 180 e MXM 165 foram os responsáveis por fazer o resgate de carros em casos de acidente.

Além das estrelas que pilotam os carros da Fórmula 1, outros oito

“pilotos” viveram a emoção de andar na pista de Interlagos. Foram os funcionários da Case IH que ficaram responsáveis por operar as máquinas. O supervisor da fábrica de tratores da planta de Curitiba, Alexandre Patitucci, viveu pela segunda vez a emoção. “Sou louco por carros e tratores. Unir as duas coisas é incrível e emocionante”, revela.

Segundo Patitucci, a Confederação Brasileira de Automobilismo (CBA) é bastante rigorosa com a qualidade das máquinas e do serviço. “Eles têm a Case IH em alta conta, confiam nas máquinas porque elas têm um padrão compatível com o nível da competição”.



Case IH ganha MasterCana 2008

A Case IH ganhou o Prêmio MasterCana 2008, edição Brasil, na categoria Máquinas e Equipamentos. Durante a cerimônia de premiação, no dia 28 de outubro, em São Paulo, Ari Kempenich, gerente de marketing da Case IH, representou a empresa e recebeu o prêmio. No dia 20 de novembro foi feita a entrega do Prêmio MasterCana 2008 - Edição Nordeste em Maceió (AL). A Case IH também levou o troféu, na mesma categoria. O MasterCana é uma tradicional premiação do setor canavieiro e há 19 anos vem premiando empresas e pessoas que se destacam na atividade.

Case IH ganha Prêmio Top List Rural 2008

A Case IH ganhou o Prêmio Top List Rural 2008, na categoria Colhedoras de Cana. O prêmio elege anualmente as melhores empresas do setor agrícola. A escolha dos vencedores é feita através de formulários preenchidos pelos leitores. "O prêmio é um feedback do cliente para a fábrica, e esse retorno não poderia ter sido melhor", vibra Ari Kempenich, gerente de Marketing da Case IH.

Case IH visita a Usina Iracema

A Usina Iracema, pertencente ao Grupo São Martinho, segundo maior produtor de cana-de-açúcar do centro-sul do País, recebeu toda a equipe de Qualidade da Case IH. Buscando informações a respeito das máquinas e o nível de satisfação do cliente, a equipe conversou com o diretor industrial Roberto Puppulin, o gerente agrícola Ivan Dalri, e o gerente de motomecanização André Cunha Martins, todos da unidade Iracema. A visita contou também com a presença do vice-presidente mundial de Qualidade da CNH, Giovanni Barra.



Nova loja Tratorcase no Paraná

A Tratorcase Máquinas Agrícolas inaugurou em outubro, na cidade de Ponta Grossa (PR), sua nova loja, um espaço com mais de 3 mil m² de área construída. Para o diretor da concessionária Tratorcase, Walter van Halst, a nova loja de Ponta Grossa visa melhorar a qualidade dos serviços e a agilidade no atendimento aos clientes. "A região dos Campos Gerais, berço do plantio direto, é privilegiada pelo clima e infra-estrutura. Além disso, os agroempresários dessa região trabalham com um alto nível tecnológico e de mecanização. Estes são os principais motivos para a instalação de uma nova concessionária Case IH em Ponta Grossa", relata Halst.



Case e Palmeiras juntos no Brasileirão



Durante todo o Campeonato Brasileiro de 2008 a marca Case estampou a camisa do Palmeiras. Durante a competição a marca realizou também ações promocionais envolvendo clientes e concessionários, reforçando a parceria.

Pela primeira vez um clube de ponta no futebol teve uma marca ligada à agricultura e construção no Brasil como patrocinador. É também inédita a decisão da Case, de extrapolar seu campo de atuação e entrar no universo do futebol.

"Além das raízes italianas do grupo ao qual pertence, a escolha da Case pelo clube paulista também aconteceu porque a empresa tem forte presença e identificação com o Estado, onde está a nossa fábrica de máquinas agrícolas em Piracicaba e a planta industrial de Sorocaba, que está sendo reativada", diz Sérgio Ferreira, diretor geral da Case IH para América Latina.



**ESSE TIME É UMA MÁQUINA.
OU MELHOR, VÁRIAS.**

CASE E PALMEIRAS. NOSSOS ESTÁDIOS NUNCA VIRAM TANTA FORÇA.



CASE
FIAT GROUP

FARM FORUM

Parts & Service

○ **MAIOR** da América Latina

Moderno, o novo Centro de Distribuição de Peças ficará em Sorocaba

A CNH está construindo o maior Centro de Distribuição de Peças da América Latina. O Centro está sendo instalado em Sorocaba (SP), próximo a fábrica onde serão produzidas máquinas agrícolas e de construção da marca Case. O empreendimento terá uma área de 125 mil m², com 50 mil m² de área construída, tecnologia de ponta em equipamentos de movimentação, armazenamento e de embalagens de peças. O início das operações deste CD será em março de 2009, com 300 funcionários.

Todos os processos operativos deste CD estão embasados no conceito World Class Logistic (WCL) que visa a excelência dos serviços de logística e distribuição de peças e a obstinação sobre "Indicadores de Performance". Esta será o primeiro Centro de Logística e Distribuição de Peças na América Latina com certificação internacional "Green Building", ou Prédio Verde, que busca, desde a construção até as atividades de operação, a preservação ambiental através do uso de energias alternativas e recursos naturais. "Estamos construindo o Centro com como Classe Mundial de Logística

(WCL), visando a excelência do serviço e a utilização de recursos alternativos como, iluminação natural, energia solar e aproveitamento de águas de chuva para jardinagem, banheiros e sistema de proteção de incêndio, que nos tornará uma referência na América Latina", diz Frederic Wendling, diretor de Operação de Peças para a América Latina.

Sorocaba foi escolhida como a casa do novo Centro de Distribuição pela sua localização privilegiada. Além de estratégica, já que Sorocaba está na região da melhor malha rodoviária do país, a cidade está próxima

ao aeroporto de Campinas, principal terminal viário de cargas sul-americano. O Centro começará a operar com o novo sistema integrado de operações de peças do grupo Fiat - o ePlus - com capacidade de distribuição para 360 pontos da América Latina e com espaço de armazenamento para 154 mil diferentes tipos de peças.

A partir do último quadrimestre de 2009 este CD assumirá também a Logística e Distribuição de Peças da IVECO para a América Latina, como melhoria dos serviços e ganhos com a sinergia para as marcas CNH e Iveco.



Peças e Serviço

CAMINHANDO

JUNTOS



Após quatro anos ocorrendo separadamente, as áreas de Peças e Serviço se integram pela 1ª vez em Curitiba

Alinhar conceitos, estratégias e ações, bem como fortalecer o relacionamento entre as áreas de Peças e Serviço, foram os principais objetivos do 1º Grande Encontro Internacional de Gerentes de Peças e Serviço Case IH, que aconteceu entre os dias 22 e 25 de setembro, em Curitiba.

Cerca de 170 participantes, entre gerentes de Peças e gerentes de Serviço, do Brasil e América Latina que estiveram presentes no encontro, puderam participar de palestras, debates e treinamentos. Mas, um dos pontos mais positivos do encontro foi a integração e trocas de informações entre as áreas.

O evento proporcionou a troca de experiências da rede de concessionários com os vários departamentos da Case IH e os principais fornecedores do departamento de Pós-venda. Segundo o gerente de Suporte ao Produto para América Latina, Adriano Chiarini, “a idéia é nivelar o conhecimento de todos

com as informações sobre as novas estruturas que estão sendo feitas nas áreas, tanto nos investimentos pessoais como técnicos. Dessa maneira, podemos ter um melhor desempenho para atender os clientes”.

José Augusto Queiroz, gerente de Peças da Case IH, acredita que este evento é importante para o alinhamento de conceitos, estratégias e ações, além do fortalecimento do relacionamento entre as duas áreas. “Novas estruturas de Peças e Serviço demonstram a relevância da estratégia de Pós-venda para o negócio da Case IH no Brasil e na América Latina dentro do cenário mundial”, comenta Queiroz.

Para o gerente de Peças, Oscar Setter, da Sigdotek, concessionária

Case IH no Chile, o evento superou todas as expectativas e a troca de informações foi de extrema importância para se atingir a excelência dentro de cada concessionária. “Já participei de outros eventos, porém esse foi o mais interessante. Aqui abordamos temas que fazem parte do dia-a-dia, nada muito técnico, mais voltado para a motivação da equipe que forma o concessionário”.

“A organização foi muito bem elaborada, toda a parte de campo e as palestras motivacionais foram importantes para o crescimento de cada concessionário. Vou levar a todos meus funcionários essa troca de informação que tive aqui com os outros gerentes”, ressaltou o gerente de

Pós-venda, Mauri Francisco Queiroz, da concessionária Maxxicase, de Tangará da Serra (MT).

Homenagem

De acordo com o coordenador de Suporte ao Produto Case IH e idealizador do evento, Mario Rebolledo Pino, que completou 33 anos de atividades ininterruptas no Pós-venda da fábrica, é importante os dois setores caminharem juntos. “São áreas que se completam e precisam estar unidas para proporcionar ao cliente melhor agilidade”. Mario Pino iniciou sua carreira na CNH aos 26 anos de idade e foi homenageado pelos companheiros. “A homenagem foi para mim, sem dúvida alguma, a maior emoção que já tive nestes 33 anos de CNH”, destacou Pino.



Oscar Setter,
gerente de
Peças da
Sigdotek
(Chile)

**Mauri Francisco Queiroz, gerente
de Pós-venda da Maxxicase
(Tangará da Serra/MT)**



Mario Pino,
coordenador de
Suporte ao Produto
da Case IH, foi
homenageado



José Augusto Queiroz,
gerente de Peças da
Case IH e Adriano
Chiarini, gerente de
Suporte ao Produto
para América Latina
da Case IH



www.caseih.com.br

**QUALIDADE
MÁXIMA
PERMITIDA.**



**QUEM PLANEJA COLHE MAIS E MELHOR.
COLHEITA AVANÇADA DE GRÃOS CASE IH.**

A gente sabe que você gosta de tudo planejado. E com sua colheita não seria diferente. É por isso que a Case IH preparou a Colheita Avançada de Grãos, com preços e condições especiais, e tudo para você preparar sua colheitadeira. Prepare-se e siga em frente com a sua produtividade. De 1º de outubro de 2008 a 31 de março de 2009, passe no seu concessionário Case IH.

CASE IH. PARA AQUELES QUE EXIGEM MAIS.

FIAT
GROUP

CASE IH
AGRICULTURE