

# FARM FORUM

**CASE IH**  
AGRICULTURE

REVISTA DA CASE IH  
PARA O BRASIL  
Nº 25 | 2009

## LINHA FARMALL

---

Baixa potência  
com tecnologia  
de trator  
grande



## *Evoluindo com a agricultura brasileira*

**E**ste ano se inicia sob o signo do desafio. O primeiro e grande desafio para o agroempresário brasileiro é conseguir planejar seu negócio em meio a tantas incertezas geradas pela instabilidade mundial. Câmbio, estoques, preços das commodities e problemas com disponibilidade de crédito vieram se somar às incertezas inerentes ao agronegócio, como o clima e as doenças. Neste cenário, a decisão de investir não deve ser vista apenas pelo imediatismo da situação, mas sim numa perspectiva própria do agronegócio – a longo prazo.



É assim que nós da Case IH pensamos. Além de manter absolutamente inalterados nossos planos de investimentos em novos produtos, serviços e na ampliação da nossa rede de distribuição, também está intacto o plano de R\$ 1 bilhão para a reabertura da nossa fábrica em Sorocaba (SP) e

instalação de um novo Centro de Logística.

Nossos planos para os próximos anos são uma resposta à evolução da agricultura brasileira. Vemos nossas máquinas ajudando o produtor a atender às demandas que uma agricultura globalizada exige. Para isso, temos produtos eficientes, competitivos e de alta produtividade que são peças importantes para melhorar sua rentabilidade. Mas também estamos evoluindo junto com o produtor brasileiro, ajustando nossas máquinas às suas necessidades.

Exemplos dessa filosofia da Case IH podem ser vistas desde já, nas duas feiras que abrem o calendário agrícola brasileiro – a Show Rural Copavel (que acontece em fevereiro, em Cascavel/PR) e a Expodireto (que acontece em março, em Não-Me-Toque/RS). Os tratores Farmall (de 80 cv e 95 cv) e os tratores Maxxum (de 100 cv e 125

cv) representam não só nossa resposta à demanda de produtores que queriam ter na sua propriedade a tecnologia e robustez características da marca Case IH em outras faixas de potência, mas é também um sinal claro de que nosso objetivo é oferecer o melhor produto, a melhor tecnologia em cada segmento. Outro exemplo é a nova colhedora de cana, para espaçamento reduzido, que vamos lançar nos próximos meses – novos produtos para novos segmentos. E outras novidades que estamos guardando para o segundo semestre e para 2010.

A explicação é muito simples: temos, da mesma forma que o produtor brasileiro, a convicção de que o consumo mundial de alimentos não vai arrefecer. Independente de crise ou problemas de crédito, os seis bilhões de habitantes do planeta continuarão, cada vez mais, a consumir alimentos. E, principalmente, a consumir o que é produzido no Brasil, uma vez que o País hoje já está consolidado como grande potência agrícola e grande fornecedor de matéria-prima para a indústria mundial de alimentos. O mesmo podemos dizer em relação aos combustíveis renováveis, como o etanol – a demanda mundial só tende a aumentar, enquanto o Brasil deve continuar sendo a grande referência no setor.

Quem trabalha com a agricultura conhece melhor do que qualquer outro setor os altos e baixos da atividade. E sabe muito bem que investir em mais tecnologia, no controle de custos, na melhoria do rendimento e na eficiência gerencial do seu negócio é a melhor saída para qualquer situação desfavorável. Da nossa parte, com a oferta desses novos tratores que vêm completar nossa linha, estamos oferecendo o que temos de melhor para ajudar o produtor a ganhar produtividade. Esta é a melhor resposta a qualquer tipo de crise.

**Boa leitura.  
Sérgio Ferreira**

# ÍNDICE



**2** **CARTA DO DIRETOR**  
Evoluindo com  
a agricultura brasileira

**4** **TECNOLOGIA**  
Linha Farmall: baixa potência  
com tecnologia Case IH

**6** **SHOW CASE**  
Linha Farmall, Case IH lança  
tratores de baixa potência no Brasil

**8** **NEGÓCIOS & PERSPECTIVA**  
Consultores falam das perspectivas  
para o agronegócio em 2009

**10** **PARCEIRO**  
Produtores de Minas Gerais  
preferem Patriot 350

**12** **CASE EM AÇÃO**  
Infinity Case Rally Team é a nova  
aposta da Case IH

**13** **REDE**  
Cresce rede de concessionários  
Case IH no Brasil

**15** **CASE NEWS**  
A7700 bate recorde  
mundial de colheita

**FARM FORUM** (Ano 8, Número 25) 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: Marina Celinski, Luiz Gustavo Vilela e Umberto Miele. Fotos: Mary Fotografia (MG), Kraw Penas (PR), Cíntia Sanchez (SP), José Luiz Medeiros (MT), Marcos Campos (PR), 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](http://www.caseih.com.br)

# Novas potências para os **TRATORES MAXXUM**



## Alta tecnologia e robustez em tratores de 110 cv e 125 cv

**A**s novidades da Case IH para 2009 não estão apenas na reabertura da fábrica de Sorocaba (SP) ou na inauguração do mais avançado Centro de Logística e Distribuição da indústria automotiva na América Latina. Novas máquinas, novos concessionários e uma Case IH ainda mais avançada, acompanhando a evolução da agricultura brasileira, poderá ser vista em breve nos campos brasileiros.

Algumas dessas novidades estarão preparando o campo para a nova safra ou realizando multitarefas nas propriedades dos

agroempresários brasileiros preocupados com conceitos como rentabilidade, retorno do investimento, aumento da produtividade, economia de custos. Agora, com os novos tratores da marca que chegam para completar a linha Maxxum – modelos Maxxum110 e Maxxum125, de 110 cv e 125 cv, respectivamente -, a Case IH prova mais uma vez como é forte a parceria que tem com a agricultura brasileira e o compromisso com a sua evolução.

As novas máquinas poderão ser vistas pela primeira vez nas feiras Show Rural

Coopavel (em Cascavel/PR) e Expodireto (em Não-Me-Toque/RS), e vem para mostrar que tratores nessa faixa de potência podem sim ter tecnologia de trator grande, além de robustez aliada a conforto e alta produtividade. “Uma das principais características desse produto é a flexibilidade do uso e a grande excelência no rendimento das suas operações, como preparo de solo, plantio, transporte de carretas graneleiras e transbordo de cana-de-açúcar, ou mesmo aplicação de insumos”, explica Silvio Campos, especialista no produto da Case IH.

### Grandes diferenciais

Oferecido nas versões cabinada e plataforma, motor Case IH turbo-intercooler e potência de 110 cv (Maxxum 110) e 125 cv (Maxxum 125), e transmissão mecânica 12x12 com inversor e opção de super-reductor (creeper), os dois novos tratores da marca chegam para conquistar espaço entre os empresários rurais preocupados em ganhar escala e eficiência no seu negócio.

### Motor

Desenhados para o trabalho específico do campo e obedecendo um dos mais modernos processos de fabricação, os motores dos tratores Maxxum 110 e Maxxum 125 incorporam a tecnologia avançada Case IH, com níveis de ruído extremamente baixos. Nos dois modelos os motores são turboalimentados e com intercooler.

O motor do Maxxum 110 tem 4 cilindros e 4,5 litros, enquanto o Maxxum 125 oferece 6 cilindros e 6,7 litros, ambos equipados com bomba mecânica rotativa com 2 válvulas por cilindro.

### Transmissão

A transmissão mecânica 12x12 Synchro conta com 6 marchas disponíveis entre 4

e 12 km/h, garantindo a velocidade ideal para cada trabalho. Com a embreagem a disco ceramético, garante-se uma maior vida útil do equipamento. Como opcional, há o creeper ou super-reductor para se atingir velocidades muito baixas quando a operação necessitar. Com velocidade máxima de até 40 kph, a operação dos modelos Maxxum 110 e Maxxum 125 é facilitada pela localização das alavancas de câmbio – as alavancas de gama e velocidade ficam no console, à direita do operador, e a alavanca reversora operada pela mão esquerda. Há 4 engrenagens sincronizadas com três gamas cada – alta, média (sincronizadas) e baixa (não sincronizada).

### Potência da Tomada de Força

Com operação totalmente independente, a tomada de força dos tratores Maxxum 110 e Maxxum 125 oferecem potência de 90 hp e 105 hp, respectivamente, e velocidades variáveis de 540 a 1.000 RPM. Os modelos também possuem embreagem hidráulica resistente para longas jornadas, além de acoplamento automático dos engates e freio a pistão com acionamento simplificado, através de um botão. Todo o sistema oferecido pelos novos tratores Case

IH foi desenvolvido para garantir segurança na operação e melhor o desempenho nas mais diversas atividades no campo.

### Sistema Hidráulico

Com vazão total de 103 litros/minuto, sendo 40 l/min para sistema de direção e 63 l/min para levante hidráulico e controles remotos, os modelos Maxxum 110 e Maxxum 125 oferecem alta capacidade de levante de 3.610 kg. A alavanca, localizada à direita do operador, facilita seu trabalho e assegura o ajuste exato da altura do implemento. Os modelos têm duas válvulas mecânicas remotas standard. A segurança da operação é reforçada por sistemas de alerta visual e sonoro, e o sistema duplo de filtragem do óleo do circuito hidráulico melhora o rendimento da máquina.

### Operação

A cabine silenciosa e de grande visibilidade, duas portas com ampla abertura e barra de volante ajustável, além do fácil acesso às alavancas e aos painéis de controle, significam não apenas conforto, mas também alto rendimento do operador, que tem à sua mão todos os comandos e a melhor visibilidade para a operação.



# FARMALL, tecnologia Case IH multitarefa

Case IH apresenta sua nova linha de tratores de 80 cv e 95 cv

**A** alta tecnologia e a confiabilidade que só a marca Case IH oferece chega agora aos tratores de baixa potência. A partir de 2009, o produtor brasileiro terá mais uma opção para melhorar seu desempenho e produtividade com a chegada da linha Farmall de tratores de 80 cv e 95 cv. Reconhecidos mundialmente pela sua robustez, simplicidade de operação e versatilidade de uso, os novos tratores poderão ser vistos pela primeira vez nas feiras agrícolas Show Rural Coopavel, que acontece de 9 a 13 de fevereiro em Cascavel (PR), e na

Expodireto, que acontece de 16 a 20 de março em Não-Me-Toque (RS).

“Essa é uma linha consagrada mundialmente, tanto quanto os tratores Magnum e Maxxum”, explica César Diluca, diretor comercial da Case IH para o Brasil. “O desempenho para sua faixa de potência é imbatível, e eles oferecem um grau de confiabilidade que só uma máquina Case IH tem. Por isso, acreditamos que seu sucesso será imediato no Brasil assim como foi na Europa e Estados Unidos”, afirma ele.

Pela sua versatilidade, os tratores da linha Farmall poderão ser utilizados nas

mais variadas aplicações – por pecuaristas, produtores de grãos, na cafeicultura e na cana, bem como por hortifrutigranjeiros – e tamanhos de propriedades – desde grandes produtores que podem utilizá-lo para movimentar carretas na sede da fazenda, até pequenos produtores que terão nesse seu único trator multitarefa. “Nossa expectativa é a melhor possível. Com esses tratores, vamos atender não apenas os atuais clientes que reconhecem o valor da marca, mas também conquistar novos segmentos onde não atuávamos”, explica Ari Kempenich, gerente de marketing da Case IH.

**Sucesso no exterior,  
linha Farmall agora  
disponível no Brasil**



# IDEAL PARA O SEU NEGÓCIO

## PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS

Um dos principais recursos oferecidos pelos robustos tratores Farmall 80 e 95 vem dos motores Case IH de 3,9 litros, 4 cilindros e bomba injetora rotativa. O modelo Farmall 80 tem motor de 80 cv com aspiração normal, enquanto o modelo Farmall 95 oferece motor de 95 cv de potência e vem equipado com turbo e reserva de torque de 33%, o que garante grande confiabilidade e desempenho nas mais diversas condições. Ambos motores estão capacitados a utilizar B5 biodiesel (até a 5% de biodiesel).

## OPERAÇÃO FACILITADA

O operador dos tratores Case IH Farmall 80 e 95 estarão trabalhando com comodidade e segurança, por mais longa e extenuante que seja sua jornada. Na versão cabinada, as grandes portas, as grandes janelas oferecem alta visibilidade, com controles posicionados cuidadosamente e assento com suspensão totalmente ajustável, criam um ambiente de trabalho ideal e livre de estresse, melhorando a produtividade do operador. Já as versões sem cabine vem equipadas com arco de proteção e toldo em conformidade com a norma ROPS.

## TRANSMISSÃO MECÂNICA

A transmissão dos tratores Farmall 80 e 95 é mecânica e sincronizada, com 12 velocidades à frente e 12 à ré. As quatro marchas são sincronizadas dentro de três gamas, permitindo um excelente desempenho para todo tipo de trabalho. Ele tem 6 marchas escalonadas entre 4 km/h e 12 km/h. Também conta com opção de creeper (superredutor) para todos os modelos. O inversor de marcha é mecânico e totalmente sincronizado, e a alavanca, instalada no lado esquerdo, facilita o trabalho do operador.

## SISTEMA HIDRÁULICO

O sistema hidráulico de centro aberto proporciona uma vazão de 51,7 litros/minuto, fluxo suficiente para operações com grandes implementos. Tanto o Farmall 80 quanto o Farmall 95 vem equipados com 2 válvulas de controle remoto. O sistema oferece também grande capacidade de levantamento – até 2700 kg a 610 mm do olhal – e engate de três pontos com sensor mecânico de engate inferior.



## MANUTENÇÃO

Acesso rápido e fácil. A manutenção dos principais componentes da linha Farmall é facilitada pela grande abertura do capô, que é inteiro e permite acesso facilitado para limpar o radiador. O filtro de ar pode ser limpo ou trocado externamente. Melhores acessos a todos os filtros e drenos de óleos evitam longas paradas para manutenção.



# O que esperar de 2009

**Como estão as perspectivas do ano que começa para os produtores rurais no cenário de crise internacional**

**E**m 2008 foram produzidos 144 milhões de toneladas de grãos no Brasil. Um recorde. Mas o produtor encontrou dificuldade para comercializar com bons preços. O grande vilão, mesmo antes da crise, foi o dólar, que abaixou os preços, diminuindo os lucros. Com pouco dinheiro e já com um excedente de produção, os produtores tiveram que diminuir a compra de insumos e a área plantada. Por isso 2009 será um ano ruim para o agronegócio? Não necessariamente. Existem fatores positivos que podem favorecer o setor.

Segundo o ex-ministro da fazenda, Delfim Netto, “o governo tem a oportunidade de prestar uma ajuda efetiva ao setor, reeditando alguns instrumentos que já foram importantes no passado, como, por exemplo, a garantia dos preços mínimos na colheita e a recriação do seguro de safra.

Precisa melhorar na prática a concessão do crédito”. O problema é que o incentivo existe, mas, muitas vezes não chega ao produtor. “De acordo com os dados do Banco Central, nos últimos anos, parcela considerável do crédito disponível deixou de ser utilizada. Na safra 2007/08, o total tomado chegou a cerca de 40% dos R\$ 49,1 bilhões disponibilizados”, dizem as analistas da MB Agro Consultoria, Ana Laura Menegatti e Renata Marconato.

Um dos grandes problemas é a dívida rural. E somente com a renegociação dessa dívida é que os produtores terão oportunidade de abrir novas cartas de crédito e investir em tecnologia e área plantada. Para Delfim Netto, o responsável é o próprio governo que, em tempos mais estáveis e otimistas, fez com que “os agricultores fossem obrigados, de forma leonina, a contrair e

a renegociar [a dívida], sem vislumbrar a possibilidade de que ela seja eliminada um dia. O setor tem que se empenhar para liquidar de vez essa dívida”.

De acordo com Carlos Eduardo Tavares, superintendente de gestão de oferta da Conab – Companhia Nacional de Abastecimento –, é uma das prioridades não deixar o produtor desamparado, com medidas como as citadas por Delfim Netto. Um exemplo é o preço mínimo. “Já estamos cogitando fazer a compra de parte da produção, caso seja necessário, para garantir os preços para os produtores”, diz Tavares.

Mas essa não é, ainda, a prioridade. “Agora o trabalho é o de levantar os armazéns para estocagem do excesso de produção por causa da comercialização lenta e também planejar alternativas de escoamento caso o mercado não absor-

va os produtos”, comenta Tavares. Uma opção é, por exemplo, levar o excesso de milho para o Nordeste, que tem uma deficiência do grão.

Outro fator positivo é que, ao contrário de 2008, o dólar está mais estável, oscilando pouco e acima de dois reais, deixando os produtos competitivos tanto para o mercado interno quanto para o externo. Ana Laura e Renata afirmam que “a variação cambial do final do ano de 2008 foi um fato atípico e não deve estar presente ao longo deste ano. O patamar deve se manter superior à média do ano passado”. Elas dizem ainda que outro fator positivo é a taxa cambial. “Para o produtor, o importante também é o spread entre o momento do plantio e o da comercialização. Até setembro de 2008, a taxa de câmbio se manteve abaixo de 1,90 reais por dólar, portanto, o produtor deve comercializar a produção da safra 2008/09 com câmbio mais favorável do que na época da compra dos insumos.”

### Questão climática

Além da crise, condições climáticas desfavoráveis também preocupam em 2009. A estiagem em algumas regiões e intensas chuvas em outras já afetaram colheitas inteiras. “O excesso do ano passado ainda consegue cobrir o que tem faltado até agora com certa folga”, diz Tavares, que completa, “isso já era esperado, considerando a redução de área plantada da maioria das culturas”.

Ana Laura e Renata, por outro lado, afirmam que o clima é uma variável fora de controle, e a situação deste ano se complica ainda mais por causa da redução de área plantada e do padrão tecnológico decorrente da falta de crédito. “Neste cenário a capacidade de previsão fica mais restrita e a volatilidade dos preços torna-se mais acentuada”, dizem as analistas.

Exceto feijão, que, segundo um levantamento da Conab, teve um aumento de 200 mil hectares de área plantada entre as safras de 2008 e 2009, e o arroz, que se manteve estável porque o Rio Grande do Sul cobriu o

que o Mato Grosso deixou de produzir. Dos grãos, o que mais perdeu em área plantada foi o trigo, aproximadamente 500 mil hectares.

### Cenário

O mais importante para o produtor é ter a certeza de que seus números em 2009 não serão tão expressivos quanto em anos passados. “Comparativamente a safra 2007/08, não é esperado para nenhum setor um desempenho pelo menos semelhante, pois foi uma safra de retornos expressivos no geral, mesmo com a crise no final do ano de 2008”, dizem Ana Laura e Renata.

Com o auxílio do governo, que já vem renegociando a dívida rural, possibilitando a aquisição de novas linhas de crédito, e promete garantir preços mínimos e o seguro safra, além de estar se preocupando com a logística de armazenagem, escoamento e distribuição dos produtos, o produtor está relativamente protegido. O que ele precisa fazer é buscar os órgãos competentes e levar seu caso para ser analisado.

**“ Já estamos cogitando fazer a compra de parte da produção, caso seja necessário, para garantir os preços para os produtores”**

- Carlos Eduardo Tavares

**“ O governo tem a oportunidade de prestar uma ajuda efetiva ao setor. Precisa melhorar na prática a concessão do crédito”**

- Delfim Netto

Bilhões R\$	2003/04	2004/5	2005/6	2006/7	2007/8
Disponibilizado para custeio e comercialização	27,1	28,8	33,2	41,4	49,1
Empréstimos tomados para custeio	12,9	16,0	14,4	14,8	18,5
Cana	0,4	0,6	0,7	1,2	2,1
Milho	2,8	3,0	2,6	2,3	3,9
Soja	4,4	5,4	3,6	3,9	4,7
<b>Participação do crédito tomado pela cultura</b>					
Cana	3%	3%	5%	8%	11%
Milho	22%	19%	18%	16%	21%
Soja	34%	34%	25%	27%	27%

Fonte: MAPA, BACEN, MB Agro

# PATRIOT 350

## é a escolha dos produtores

### Pulverizador é sucesso de vendas em Minas Gerais

**N**a região de Unaí, interior do estado de Minas Gerais, as máquinas Case IH andam sendo cada vez mais requisitadas. Além daqueles que já conhecem e apostam nas colheitadeiras Axial Flow, mais agricultores da cidade e de outros municípios próximos estão levando para suas propriedades o pulverizador autotropelido Patriot 350.

Renato Müller encomendou para sua propriedade um Patriot 350. Na Fazenda Agromüll, de 1.033 hectares, localizada na cidade de Paracatu (MG), ele já possui uma Axial Flow 2388. Agora, coloca no campo o pulverizador, que chegou à fazenda em janeiro deste ano. A máquina foi escolhida com base nas indicações de outros produtores da região, e também por Müller já conhecer a Case IH.

O produtor pretende utilizar a máxima performance do pulverizador, pois planta em um sistema de rotação de cultura, o que garante trabalho para o ano inteiro. Ele cultiva milho, soja, arroz, feijão, mamão, cebola e abóbora, que tem períodos diferentes de plantio e colheita, podendo planejar a melhor forma de produção. “Neste sistema tenho faturamento direto, invisto e recebo o ano inteiro”, afirma.

Com duas colheitadeiras Axial Flow 2388 na fazenda Santa Maria, de 2.630 hectares, em Unaí (MG), o produtor de grãos Antônio Geraldo Mesquita, comprou em 2008 dois pulverizadores Patriot 350. A decisão veio depois que o agricultor viu o pulverizador no campo. A visita foi indicada e acompanhada por Celi Guimarães, gerente da Pivot, concessionária que

atende a região noroeste de Minas Gerais. “Achamos importante que o cliente veja a máquina trabalhando, conheça de perto a qualidade do produto”, diz.

Satisfeito com o desempenho das máquinas, Mesquita já planeja adquirir seu terceiro Patriot 350, para outra propriedade. “A máquina tem uma ótima performance, realmente tem o potencial que é apresentado. Além disso, estou muito satisfeito com o atendimento na concessionária: precisei de uma peça de reposição e fui atendido no mesmo dia.”

Guimarães conta que o pulverizador Patriot 350 já é reconhecido em toda a região de atuação da concessionária. Como os produtores rurais que adquiriram a máquina estão satisfeitos, muitas pessoas procuram a concessionária para conhecer o produto.

**Dirceu Julio Gatto renovou a frota de pulverizadores com o Patriot 350**



“Os produtores reconhecem o investimento uns dos outros. Todos aqui já conhecem a Axial Flow, agora, estamos mostrando como os nossos pulverizadores são tão bons quanto as nossas colheitadeiras.”

### **Tecnologia**

Renato Tuma, proprietário da Fazenda Querência, localizada na cidade de Buritis (MG), cultiva feijão, soja e milho, e adquiriu o Patriot 350 em dezembro do ano passado. Para dar maior qualidade de aplicação na propriedade de 1.800 hectares, ele instalou equipamentos de precisão na máquina.

O GPS, Piloto Automático e EZ-BOM, que foram instalados no pulverizador, permitem que a aplicação seja feita em toda a propriedade de forma homogênea, possibilitando que o produtor acompanhe a pulverização em toda a fazenda. Além disso, os equipamentos fazem um levantamento de dados para relacionar a produção com as medidas de aplicações. “Instalamos os aparelhos de agricultura de precisão para podermos acompanhar de perto a pulverização na propriedade, garantindo a correta aplicação”, conta Tuma.

O diferencial dos equipamentos de precisão também está sendo comprovado na Fazenda Buriti, do produtor de grãos Dirceu Julio Gatto. Foi instalado um equipamento de teste da concessionária em um dos quatro Patriot 350 do produtor. O vendedor Thadeu Zago, que está acompanhando o teste na fazenda, explica a iniciativa. “Este processo serve para demonstrar ao produtor as qualidades do produto, se isso é interessante ou não para ele. Como o equipamento é caro, é importante que o produtor tenha certeza de que o produto é realmente bom.”

Gatto fez a substituição dos pulverizadores antigos, ainda importados, pelas novas máquinas no ano passado. “Fui ao lançamento dos pulverizadores Patriot 350 e decidi fazer a substituição da frota antiga para utilizar máquinas de maior tecnologia e desempenho.” Para ele, a troca deu certo e está satisfazendo as necessidades da fazenda, que fica em Unaí (MG). “Agora, foram instalados os equipamentos de agricultura de precisão nas máquinas. O nosso pessoal está acompanhando, e com a comprovação da performance, podemos aderir aos aparelhos.”



**Renato Tuma instalou os aparelhos de agricultura de precisão para acompanhar o desempenho no campo**

## **PULVERIZADOR NACIONAL COM TECNOLOGIA INTERNACIONAL CASE IH**

### **Diferenciais do Patriot 350**

- Exclusiva suspensão hidráulica ativa mantém as rodas sempre em contato com o solo, amortecendo os impactos causados pelas irregularidades do terreno e melhorando a tração da máquina
- Tanque de 3,5 mil litros posicionado no centro da máquina distribui o peso entre os eixos, garantindo estabilidade
- Motor Cummins de 200cv localizado na traseira, diminuindo ruído na cabine
- Barra de 27 metros
- Bomba de pulverização centrífuga, feita em aço inox, aumentando a durabilidade
- Transmissão hidrostática nas quatro rodas, permitido velocidade de transporte de até 50 km/h
- Distância de 3,56 metros entre os eixos garante excelente estabilidade, mantendo um raio de giro de 6,9 metros, que permite rápidas manobras de cabeceira

**O pulverizador Patriot 350 tem uma exclusiva suspensão hidráulica ativa, que permite que as rodas sejam mantidas no chão, mesmo em terrenos acidentados**



**Case IH fecha patrocínio com equipe de rali movida a combustíveis renováveis**



# Aventura e CONSCIENTIZAÇÃO

**A** Case IH é a nova patrocinadora da equipe Infinity Rally Team, que participa de grandes competições de rali, como o Campeonato Brasileiro de Rally Cross Country e o Rally dos Sertões. Este ano, com o patrocínio fechado, a equipe recebeu o nome Infinity Case Rally Team e participou pela primeira vez do internacional Rally Dakar.

A marca escolheu a equipe por ela promover a conscientização em relação aos problemas ambientais, tendo a iniciativa de participar dos campeonatos com veículos movidos a combustíveis renováveis. Na equipe base são três pilotos, Fabrício Bianchini, Marcos Finato e Silvio de Barros, que correm com motos KTM 525 EXC. A equipe também conta com três carros e 14 pessoas no grupo de apoio, além dos pilotos convidados Carlos Ambrósio, Richard Fliter e Theo Lopes.

A moto do piloto Fabrício Bianchini, por exemplo, é totalmente adaptada para funcionar com álcool e, sem perda de potência, emite menos gás carbônico do que as movidas à gasolina. “O álcool produzido pela cana-de-açúcar no Brasil é hoje a opção mais limpa e barata para os veículos automotores”, lembra Bianchini.

Ari Kempenich, gerente de marketing da Case IH, explica que a parceria da empresa com a Infinity Rally Team expressa a busca da companhia em colaborar com ações a favor do meio ambiente. “Acreditamos que a equipe representa fortemente a importância da conscientização ambiental. Tendo em

vista a representatividade que a marca tem no mercado sucroalcooleiro, não poderíamos deixar de participar desta ação.”

A equipe busca resultados importantes nas provas em que participa, além de desenvolver ações informativas e educativas pelas cidades por onde passa, principalmente durante o Rally dos Sertões. As ações incluem distribuição de cartilhas, livros, canetas e saquinhos de lixo feitos em material reciclado, além da distribuição de mudas de árvores e

a reciclagem de todo o lixo gerado.

Livre da emissão de carbono, depois de cada competição a Infinity Case Rally Team mede todo o gás carbônico emitido, fazendo a compensação com o plantio de árvores nativas na Mata Atlântica. Esta iniciativa já rendeu à equipe o certificado Carbon Free da Iniciativa Verde, organização não-governamental que é comprometida a desenvolver ações para neutralizar a emissão de gases poluentes.

## UMA GRANDE EXPERIÊNCIA

**S**empre gostei de moto. Sempre acompanhei a posição dos pilotos brasileiros nos ralis através dos noticiários. Em 1997 comecei a correr e nesses anos tive a oportunidade de participar de 10 edições do Rally dos Sertões, 3 Pampas Rally e duas do Rally Dakar, além de outras competições menores.

Em 2007, participei pela primeira vez do Rally Dakar, que foi na África, e consegui completar a prova em 50º colocado, em um total de 260 motos inscritas. Nesta edição, ocorreu um problema mecânico na moto. Faltando 30 quilômetros para completar a segunda etapa, que percorria de Santa Rosa à Puerto Madryn, na Argentina, a moto enguiçou. Tentei fazer de tudo para que ela funcionasse novamente, mas não consegui. Foi uma pena, porque se tivesse completado a etapa poderia ter auxílio de mecânico e quem sabe completar a prova, mas sem poder continuar, houve a desclassificação.

Na primeira etapa terminei em 33º lugar, o que foi um ótimo início. Já na segunda, estava bem colocado, mas tive o problema mecânico que me impediu de continuar. A sensação de não terminar a prova é ruim, mas valeu a participação. Com certeza valeu pelo público, que dava força para os corredores e mesmo nos lugares mais afastados, tinha muita gente aplaudindo.

*Carlos Ambrósio - Piloto*

# Nos QUATRO CANTOS do País

Expansão da rede de concessionários Case IH garante mais tecnologia e opção aos agroempresários



A qualidade das máquinas e serviços oferecidos pela Case IH são reconhecidos mundialmente. A conquista deste reconhecimento não está associada somente ao pioneirismo na implantação de novas tecnologias, mas principalmente ao atendimento diferenciado oferecido pelos concessionários da marca. Hoje, a rede de concessionários é o principal elo de ligação entre a Case IH e os agroempresários brasileiros.

Seguindo os novos projetos da marca e o crescimento planejado para este ano, ligados principalmente ao lançamento de

novas máquinas e à reabertura da fábrica de Sorocaba (SP), a Case IH está em pleno processo de ampliação do número de concessionários. “A expansão da rede segue a tendência do nosso mercado e principalmente o ajuste às necessidades dos clientes”, aponta Alexandre Martins, gerente de Desenvolvimento de Concessionários Case IH.

O aumento de mercado para a Case IH no Brasil é o grande propulsor da expansão da rede de concessionários. Com o lançamento de novos produtos, como os tratores de baixa potência, a marca está

atingindo uma nova parcela de produtores rurais. “Trata-se de um crescimento com sustentabilidade: estamos garantindo uma grande estrutura para atender ao grande crescimento da marca”, explica Martins.

Segundo ele, a abertura de novas lojas da Case IH demonstra o comprometimento de proximidade da marca com o cliente. “Este aumento terá grande impacto para o mercado no Brasil, pois áreas que antes não tinham a cobertura agora terão atendimento garantido.”

Desde abril de 2008 os projetos de inauguração das novas lojas vem sendo

# CONCESSIONÁRIAS CASE IH NO BRASIL



trabalhados intensamente. No ano passado a marca saiu de 37 para 47 pontos de venda no Brasil e até 2010 está planejada a inauguração de mais 14 lojas.

Martins explica ainda que foram traçadas duas ondas de cobertura para atender as principais regiões brasileiras. A primeira segue a abertura de novas filiais das lojas já existentes nos estados do Paraná, São Paulo, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul, cobrindo a grande demanda dos produtores destas regiões. A segunda onda segue a tendência de aumento dos novos grupos econômicos, envolvendo os estados de Tocantins, Pará, Minas Gerais, Goiás, Bahia e Rio Grande do Sul.

## Excelência no atendimento

As concessionárias exprimem a proximidade da marca com os clientes, representando a Case IH em cada região. Para que a concessionária leve a bandeira da marca são feitas avaliações da estrutura da loja e do serviço que ela presta, garantindo a junção de qualidade e quantidade.

O processo de homologação de uma nova concessionária passa por preceitos que garantem que o projeto de implantação seja viável, comprovando que a loja siga os padrões de qualidade para atendimento ao cliente. Neste aspecto é avaliado desde o atendimento no departamento comercial de máquinas e em pós-vendas, envolvendo a venda de peças de reposição, até os serviços de manutenção oferecidos pela oficina da concessionária. São feitas análises do perfil do grupo interessado

em abrir uma loja e das características potenciais da região em que a loja estará, com avaliação da produção local, parque de máquinas instalado e perfil econômico da região. “Buscamos sempre expandir potencializando a presença da marca, distribuindo nossos pontos de atendimento de forma a atender rapidamente a demanda de nossos clientes”, explica Martins.

Para manter o padrão de qualidade entre os concessionários, é feita anualmente pela fábrica a avaliação Dealer Standards. Nesta avaliação é analisado todo o trabalho realizado durante o ano pela concessionária, o foco de gestão do grupo, os resultados na venda de peças de reposição e os serviços ofertados aos clientes.

A avaliação rígida garante que o padrão de qualidade seja mantido, certificando que o atendimento ao cliente não seja compro-

metido. Além disso, representantes da Case IH visitam constantemente as lojas, possibilitando um relacionamento estreito, que favorece o desenvolvimento de ações em prol das necessidades regionais dos clientes.

## Investimento

A concessionária Pivot Equipamentos Agrícolas e Irrigação Ltda., representante da Case IH há 10 anos, possui hoje quatro lojas, localizadas nas cidades de Unaí (MG), Formosa (GO), Cristalina (GO) e Paracatu (MG). Para o ano de 2009, está previsto o lançamento de mais duas lojas na região, uma em Jaraguá (GO) e outra em Catalão (GO).

Na mais recente loja, localizada na cidade de Unaí (MG), foram investidos cerca de R\$ 1,2 milhão. O investimento em peças de reposição também é grande, e a concessionária tem um estoque de peças estimado em R\$ 2 milhões. Além disso, todos os mecânicos são treinados pela fábrica. O investimento no atendimento ao cliente e em profissionais qualificados garante o sucesso nas vendas.

A nova concessionária Goiásmaq também está investindo alto nas lojas que devem atender aos produtores de Goiás. A inauguração das sedes da concessionária, localizadas na cidade de Itumbiara e Quirinópolis, no sul do estado, devem acontecer no final de fevereiro. “Trata-se de um investimento de cerca de R\$ 10 milhões na estrutura dos prédios, na aquisição das peças de reposição, ferramental para a oficina, e pessoal treinado”, diz Valter Marcelino, gerente da Goiásmaq.

# Colhedora Case IH bate RECORDE MUNDIAL

## A7700 colhe 202.720 toneladas em área do Grupo São Martinho

A colhedora Case IH modelo A7700 alcançou a marca de 202.720 toneladas de cana-de-açúcar colhidas. Os números foram obtidos no final da safra 2008/2009 na Usina São Martinho, uma das maiores do Brasil, localizada em Pradópolis, no interior de São Paulo.

Foi a primeira vez que esta máquina da usina foi para o campo e trabalhou aproximadamente 3.970 horas nos 198 dias da safra. Para Ademir dos Santos, responsável por Suporte Técnico de Colheita e Transporte da Usina São Martinho, o sucesso da colheita se deve a três fatores. “Estes números refletem a junção, primeiramente, de boa máquina no campo, do correto preparo da área de plantio e da habilidade dos operadores para utilizar os equipamentos.”

O Grupo São Martinho é parceiro da Case IH há mais de dez anos e conta com uma frota de 40 colheitadeiras e 60 trato-

res da marca. A usina também é reconhecida pelos recordes que alcança. Na safra 2005/2006 ela bateu o recorde de colheita com duas máquinas, que trabalhando juntas durante 24 horas obtiveram o equivalente a 5.511 toneladas de cana. Este montante superou o próprio recorde do grupo, que havia colhido com uma máquina Case IH, no mesmo período, 2.565 toneladas.

Para Roberto Biasotto, especialista de marketing de produto da Case IH, o aumento da produtividade e disponibilidade das colhedoras de cana no campo é reflexo da introdução de tecnologia no plantio, traços culturais e colheita. “A tecnologia aplicada em nossas colhedoras é resultado do investimento contínuo em compreender e atender as reais necessidades das usinas e fornecedores de cana.”

A Case IH disponibiliza dois modelos de colhedoras de cana, a A7000, com

pneus, e a A7700, equipada com esteiras. As máquinas possuem motor de 330 cv e podem trabalhar em uma velocidade de até 9 km/hora, com rendimento acima de 40 t/h, dependendo das condições da cultura e da logística de transporte. O chassi tem uma abertura frontal de 1,1 m que aliado aos divisores de linha de 45 graus, permite uma alimentação mais eficiente de cana. O disco de corte lateral possui regulagem eletro-hidráulica de altura feita pelo operador com comandos na cabine. As facas verticais corta-palhas nos divisores de linha evitam que a palha de cana e o capim se enroscuem na espiral do divisor de linhas, causando paradas por embuchamento. Além disso, as máquinas possuem sensores nos principais circuitos, que avisam o operador sobre qualquer irregularidade, oferecendo maior proteção e aumentando a vida útil do equipamento.

**Colhedora trabalhou  
3.970 horas na safra  
para atingir recorde**



## FARMALL 80 E 95

CASE IH. PARA AQUELES QUE EXIGEM MAIS.

### FARMALL 80 e 95

- Versões cabinada e plataformada
- Cabine com grande visibilidade e ergonomia, com 2 portas
- Transmissão 20 x 12 com super-redutor (creeper) opcional
- Alavanca do reversor no lado esquerdo, facilitando operações frente-ré
- Facilidade de operação



**NOVOS TRATORES FARMALL 80 E 95, MAXXUM 110 E 125 E SÉRIE MAXXUM 135-180 COM OPÇÃO PLATAFORMADA. A AGRICULTURA EVOLUI COM A CASE IH.**

### MAXXUM 110 E 125



### MAXXUM PLATAFORMADO



### SÉRIE MAXXUM 135-180 COM OPÇÃO PLATAFORMADA

- Motor mais potente e mais econômico
- Transmissão mecânica 15 x 12 sincronizada
- Sistema hidráulico de grande precisão
- Excelente dirigibilidade
- Grande versatilidade de implementos

### MAXXUM 110 e 125

- Versões cabinada e plataformada
- Transmissão 24 x 24 com super-redutor (creeper) opcional
- Motores turbo-intercooler
- Grande variedade de operações
- Ergonomia e visibilidade excelentes

FIAT  
GROUP

**CASE IH**  
AGRICULTURE  
[www.caseih.com.br](http://www.caseih.com.br)