

# FARM FORUM

**CASE IH**  
AGRICULTURE

REVISTA DA CASE IH  
PARA O BRASIL  
Nº 27 | 2009

# MAGNUM 305



---

**O maior trator fabricado no Brasil**

# Sempre novidades

**A** Case IH não para de apresentar novidades para seus clientes e para o agronegócio brasileiro. Nos últimos doze meses, entramos no mercado de pequenos tratores, com o lançamento da linha Farmall no Brasil, os novos Maxxum 110 e 125, lançamos a colhedora de algodão Module Express e uma nova versão da nossa colhedora de café, Coffee Express 200; atualizamos e modernizamos o



pulverizador Patriot e, no nosso mais recente lançamento, oferecemos ao mercado brasileiro o maior trator produzido no País, o Magnum 305.

Mas nossos lançamentos não ficaram apenas em produtos. Em julho abrimos as portas da nova Casa Case IH no Cerrado, o CASC – Centro de Atendimento Avançado Case IH, em Cuiabá (MT). O local é um posto avançado de treinamento, atendimento ao cliente e depósito de peças de reposição para atender todo o Centro-Oeste, uma região que sofre com as dificuldades de transporte e logística. Investimos para estarmos mais próximos do nosso cliente. Também criamos um grande programa de demonstrações de máquinas, o Case IH Advanced Show, que já percorreu 24 cidades e mais de 16 mil quilômetros por esse Brasil afora.

Poderia citar inúmeras outras ações que fizemos para reforçar a estratégia de ampliar nossa presença nas mais importantes regiões

produtoras do Brasil – como a expansão da nossa rede de distribuição – e para atender as propriedades mais diversificadas e todos os tipos de agricultores. No entanto, prefiro olhar para o futuro e para os próximos passos, que serão ainda mais ambiciosos. Temos novas máquinas para o setor de cana prontas para serem lançadas, temos o nosso Centro de Distribuição em Sorocaba (SP), quase pronto para ser inaugurado e que será o mais moderno, eficiente e ágil não apenas de todo o setor de máquinas agrícolas, mas o mais moderno que qualquer outra montadora possui na América Latina.

E, até o final do ano, teremos a nossa nova fábrica em Sorocaba, o que deve coroar este processo da Case IH de acompanhar a evolução da agricultura brasileira. Com um padrão de qualidade semelhante às fábricas mais eficientes do mundo, com as máquinas mais modernas e produtivas, temos ainda mais ferramentas para ajudar o produtor brasileiro na sua batalha para conquistar espaços maiores neste mercado globalizado e cada vez mais competitivo.

Como já afirmei, não estamos falando nem prometendo, mas fazendo na prática, construindo dia após dia uma Case IH sintonizada com as necessidades do agronegócio brasileiro, acompanhando seus desafios e respondendo com soluções eficientes e práticas suas demandas.

*Boa leitura a todos.  
Sérgio Ferreira*

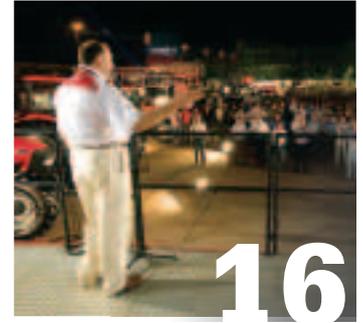
# ÍNDICE



4



10



16

2

## **CARTA DO DIRETOR**

Sempre novidades

4

## **CASENET**

Dia C: o dia da Case IH

6

## **ESPECIAL**

Case IH marca presença na Expointer e na Agrocana

8

## **SHOW CASE**

Magnum 305: o maior do Brasil

10

## **KNOW HOW**

Novidades no Patriot 350

11

## **CONSÓRCIO**

Consórcio Nacional Case IH tem primeira assembleia

12

## **NEGÓCIOS E PERSPECTIVAS**

Investindo na qualificação de mão-de-obra para a cana

14

## **CASE NEWS**

16

## **PARTS & SERVICE**

Casa Case IH, em Cuiabá, é ampliada

18

## **PELA REDE**

Campanha de comunicação para concessionárias Premium

FARM FORUM (Ano 8, Número 27) é uma publicação da Case IH Latin America distribuída gratuitamente. A reprodução das reportagens é autorizada, desde que citada a fonte. Todos os direitos reservados.

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

EXPEDIENTE: Produção e coordenação: Página 1 Comunicação Empresarial. Conselho editorial: Sérgio Ferreira, César Di Luca, Ari Kempenich, Alexandre Souza, Paula Minetto, Alexandre Martins, Gustavo Cesário, Jorge Görgen e Milton Rego. Jornalista responsável: Jorge Görgen (SC-00423-JP). Editora-executiva: Ana Paula Marinho Conselvan. Redação: Camila Vita e Marina Celinski. Fotos: Claiton Biaggi (PR), José Medeiros (MT), Christiano Dihel (SP), Cairo Fagundes (GO), Jackes Vilalba (SP), Estéfano Lessa (PR), José Roberto (SP), Mário Vendramini (SP), divulgação e arquivo Case IH. Ilustração e Diagramação: Simon Taylor. CTP e Impressão: Corgraf.

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)

# O Dia C

**Somado ao seu já respeitado DNA, a Case IH trouxe novidades em comunicação e produtos e marcou o início da sua evolução no agronegócio brasileiro**

**Ari Kempenich, gerente de marketing da Case IH, acompanhou o Dia C com a equipe da concessionária Planalto, em Rio Verde (GO)**



O ano de 2009 está marcado como o ponto de partida para a evolução que a Case IH projeta para a sua atuação e participação no agronegócio nos próximos anos. Através do evento batizado como Dia C, o dia da Case IH, a empresa selou seu compromisso junto aos seus colaboradores e concessionários, que juntos almejam atingir o faturamento de US\$ 1 bilhão e aumentar a participação da Case IH no mercado de tratores em 10%, em 25% no de colheitadeiras e em 60% no setor sucroalcooleiro.

O encontro foi realizado para colaboradores, nas fábricas de Piracicaba e Sorocaba, no interior de São Paulo, e para os concessionários através da nova ferramenta de comunicação, a TV Case IH, que simultaneamente atingiu parceiros da empresa nos mais diversos estados onde

está representada. “O Dia C e a TV Case IH foram criados para que haja sintonia de objetivos entre as diferentes hierarquias da empresa, seus concessionários e o mercado de atuação da marca. Com estas novas ferramentas de comunicação ficamos todos comprometidos com o objetivo e metas da empresa, garantindo a evolução da Case IH”, explica Sérgio Ferreira, diretor geral da Case IH para a América Latina.

Segundo Ferreira, além de garantir uma comunicação eficiente, a Case IH aproveitou o evento para mostrar seus investimentos que visam atingir novos nichos de mercado. “Somado a comunicação, a Case IH também investiu em seus produtos e serviços, pois acreditamos que para evoluir é preciso inovar. Para tanto, lançamos nesse ano os tratores de baixa potência, linha Farmall e Maxxum, o Magnum 305, que é o maior

trator fabricado no Brasil e para o segundo semestre teremos ainda mais novidades. Uma delas será na área de cana-de-açúcar, que ganhará mais uma opção de colhedora que atenderá as necessidades de pequenas e médias propriedades”, informa.

Ari Kempenich, gerente de marketing da Case IH, conta que o Dia C foi cuidadosamente criado para atrair o comprometimento de todos os elos da empresa. “Toda esta modernização nos produtos, serviços e comunicação interna são cuidadosamente planejados e levam consigo o DNA da Case IH, que zela pela excelência de seus produtos e pela imagem da marca no mercado mundial”, afirma.

E os resultados foram positivos. Leandro Lourenço, operador da área de logística da Case IH, conta que o Dia C foi de grande importância para sua integração.

**“Achei um momento especial e senti que todos os funcionários da Planalto sentiram-se prestigiados pela fábrica. Foi criado um ambiente de interação, que fortaleceu os vínculos entre nossos colaboradores e os propósitos da marca”**

*Michel Mekdessi Neto,  
diretor da Planalto*



**Sérgio Ferreira, diretor geral da Case IH, foi o anfitrião do Dia C na fábrica de Sorocaba (SP)**

“Estou há seis meses na empresa e esta experiência foi muito produtiva. Agora conheço mais os projetos da Case IH e me sinto motivado, pois, venho trabalhar feliz e volto para casa mais feliz ainda”, conta.

Michel Pierobon, engenheiro de manutenção da Case IH, também aprovou a iniciativa. “Como a Case IH tem funcionários novos foi muito estimulante e bastante esclarecedor. Acredito que esta sinergia entre o comercial e o industrial seja muito importante para que juntos possamos alcançar os objetivos da empresa.”

### **Concessionárias**

Na rede de concessionárias a reação não foi diferente. O diretor da Planalto, concessionária da marca na cidade de Rio Verde (GO), Michel Mekdessi Neto, entende que encontros como este unem o grupo. “Achei um momento especial e senti que todos os funcionários da Planalto sentiram-se prestigiados pela fábrica. Foi criado um ambiente de interação, que fortaleceu os vínculos entre nossos colaboradores e os propósitos da marca. Outro detalhe que não posso deixar de citar é o fato do gerente de marketing ter vindo

pessoalmente na nossa revenda, pois isso retrata a seriedade da fábrica com seus parceiros comerciais”, enfatiza.

Roberto Grossi, diretor da Racine, concessionária Case IH em Jaú (SP), achou que a fábrica teve uma excelente iniciativa. “O encontro trouxe conhecimento para todas as hierarquias da nossa revenda, sobre os produtos e metas da empresa. Estamos contentes em saber que haverá uma constância destes eventos. Estes encontros são motivadores já que fazem com que todos se

sintam responsáveis pela evolução da marca Case IH no Brasil”, relata.

“Quando somamos o empenho e a criatividade de todos os setores de uma empresa, conseguimos resultados superiores tanto no produto como no faturamento. Acredito que o Dia C veio ao encontro das expectativas de todos que fazem parte da Case IH e isto com certeza vai refletir num aumento da participação da empresa no mercado agrícola”, finaliza César Di Luca, diretor comercial da Case IH.



**César Di Luca, diretor comercial da Case IH, participou do Dia C na concessionária Racine, em Jaú (SP)**

### **Equipe da fábrica de Piracicaba (SP) no Dia C**



**“O encontro trouxe conhecimento para todas as hierarquias da nossa revenda, sobre os produtos e metas da empresa. Estamos contentes em saber que haverá uma constância destes eventos. Estes encontros são motivadores já que fazem com que todos se sintam responsáveis pela evolução da marca Case IH no Brasil”**

*Roberto Grossi, diretor da Racine*

# Vitrine de TECNOLOGIA

## Case IH expõe máquinas de alta performance na Agrocana 2009

**D**e primeiro a quatro de setembro o mercado sucroalcooleiro estará voltado para Sertãozinho (SP), onde acontecerá a VII edição da Agrocana - Feira de Negócios e Tecnologia da Agricultura da Cana-de-Açúcar. Nesta semana a Case IH apresenta sua linha de produtos que se aplica ao setor. São pulverizadores, colhedoras e tratores que se encaixam a diversos tamanhos de propriedade.

A tecnologia das colhedoras de cana Case IH fazem com que estas máquinas sejam as mais vendidas no Brasil, o principal produtor de cana-de-açúcar no mundo. As colhedoras de cana são fabricadas na planta de Piracicaba (SP), onde a produção pode ser de quatro máquinas por dia, e são exportadas para 70 países. No Brasil, os modelos atingem mais de cinquenta por cento do mercado.

Para César Di Luca, diretor comercial da Case IH, a liderança histórica é resultado de anos de tradição. “São mais de 60 anos de tecnologia da Case IH/Austoft na fabricação dessas máquinas. A tecnologia, aliada ao trabalho de pós-vendas dos concessionários, faz a marca ser líder no segmento, o que leva nossos clientes também à liderança.”

Cliente da Case IH há

mais de uma década, a Usina São Martinho, com sede em Ribeirão Preto (SP), possui uma frota de colhedoras e tratores da marca. A São Martinho, ao final da safra 2008/2009 foi responsável por mais um recorde: uma colhedora A7700 alcançou a marca de 202.720 toneladas de cana-de-

açúcar colhidas. Ao todo foram 3.970 horas de trabalho em 198 dias de colheita.

### RenovAção

Ciente da importância de uma mão de obra qualificada, a Case IH será uma das principais patrocinadoras do RenovAção,

um programa inédito criado pela UNICA – União da Indústria da Cana-de-Açúcar e pela FERAESP – Federação dos Empregados Rurais Assalariados do Estado de São Paulo, que pretende beneficiar cerca de sete mil pessoas por ano, entre trabalhadores de operações manuais e integrantes de comunidades ligadas ao cultivo da planta. “Nosso objetivo é aumentar o atendimento ao setor, mostrando nossas ações e reafirmando o compromisso com a evolução do mercado sucroalcooleiro”, conta Ari Kempenich, gerente de marketing da Case IH.

Além das colhedoras, a completa linha de tratores da Case IH possibilita versatilidade no campo. “Disponibilizamos tratores desde baixa potência, como o Farmall 80, até os de máxima potência, como o Steiger, de 535cv. Todos estes equipamentos carregam conforto e tecnologia, atendendo os anseios dos agroempresários”, diz Kempenich.



Empresa participou da Agrocana em 2008

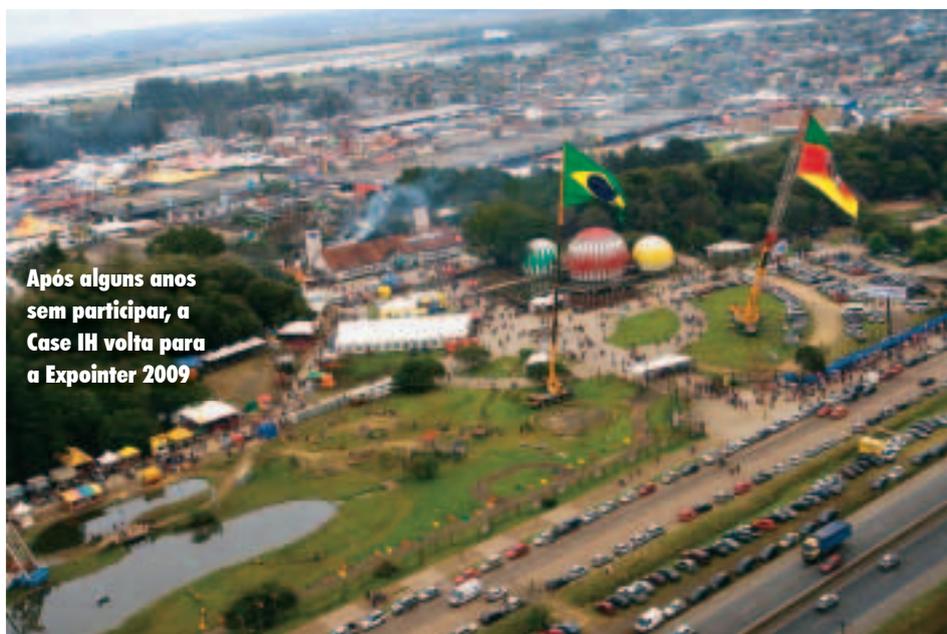
# De volta à EXPOINTER

**Marca volta à tradicional feira do Rio Grande do Sul e mostra a fórmula da alta produtividade**

A cidade de Esteio, região metropolitana de Porto Alegre (RS), será um grande palco de demonstrações de tecnologia da Case IH durante a Expointer 2009 - Exposição Internacional de Animais, Máquinas, Implementos e Produtos Agropecuários. A empresa volta para a feira, que está em sua 32ª edição, trazendo seus novos projetos, ligados principalmente à expansão do número de concessionários e ao lançamento de novas máquinas.

Segundo o diretor comercial, César Di Luca, um dos principais focos da marca está na região sul do País, onde o projeto de inauguração de novas lojas da marca vem sendo trabalhado intensamente. “O portfólio de produtos Case IH conta com novidades que atendem aos produtores da região sul. Pretendemos fechar novas parcerias para aumentar o número de lojas”, conta o diretor. Di Luca enfatiza a proposta de voltar à Expointer. “Esta feira reúne os principais players do agronegócio no Mercosul, por isso a Case IH voltará a expor seus equipamentos e serviços, utilizando esta via de acesso para estreitar o relacionamento com nossos clientes e futuros parceiros.”

Na Expointer 2009, a Case IH destaca a linha Farmall, que chegou ao Brasil no início deste ano, com tratores de baixa potência (80 cv e 95 cv), e os novos tratores da linha Maxxum, com os modelos Maxxum 110 (110 cv) e Maxxum 125 (125 cv). Com o lançamento dos tratores de baixa e média potência, a marca está atingindo uma nova parcela de mercado e, conseqüentemente,



**Após alguns anos sem participar, a Case IH volta para a Expointer 2009**

aumentando o número de clientes. “Trata-se de um crescimento com sustentabilidade: estamos garantindo uma grande estrutura para atender ao grande crescimento da marca”, explica Ari Kempenich, gerente de marketing da Case IH.

Além dos tratores de pequena e média potência, a Case IH levará o gigante Magnum 305, de 305 cv, o maior trator produzido no Brasil. O novo trator veio para completar a linha Magnum, que conta com máquinas de 220, 240 e 270 cv. Quem visitar o estande poderá conferir também os diferenciais das colheitadeiras de grãos com sistema axial, no qual a Case IH é pioneira e líder absoluta, oferecida nos modelos Axial-

Flow 2388, 2399 e o mais recente lançamento Axial-Flow 8120, além do pulverizador Patriot 350, que passou por adaptações (veja reportagem completa na página 10).

Kempenich relembra que a Expointer, além de tradicional, tem grande importância para a expansão da Case IH no Brasil e no Mercosul. “Esta feira tem uma grande projeção internacional e é visitada por produtores da região que investem em tecnologia.” A qualidade da marca é bem conhecida na região. “Os gaúchos foram os primeiros produtores a comprar tratores da Case IH no final da década de 70 e começo de 80, e esses tratores são conhecidos pela durabilidade, visto que ainda estão trabalhando”, conclui.

# O MAIOR do Brasil

Série Magnum ganha trator de 305 cv, o maior produzido no País



O mais novo trator  
da série Magnum é  
o maior da família

**P**roduzida no Brasil pela Case IH desde 2002, a família de tratores Magnum, que oferece máquinas de 220, 240 e 270 cv, ganha o maior trator da série, o Magnum 305, de 305 cv. Segundo o especialista em tratores da Case IH, Silvio Campos, o Magnum 305 atende às necessidades de agro empresários de diversos segmentos. “A versão de 305 cv é principalmente indicada para grandes propriedades onde a agricultura empresarial exige produtos de alto rendimento e performance, por isso o principal cliente será o grande produtor de grãos, seguido pelo mercado de cana-de-açúcar.”

O maior trator da família soma a confiabilidade do motor Cummins, de 8,3 litros, turbo intercooler, com bomba injetora mecânica e a já reconhecida transmissão Full Powershift, a mais confiável do mercado. O tanque de combustível, de 682 litros, dá maior autonomia ao trator e significa maior produtividade no campo. São equipados com painel de instrumentos de fácil operação e posição elevada da cabine, dando maior visibilidade.

Campos explica que o novo modelo traz diferenciais que geram melhor desempenho e economia se comparado aos outros da categoria. “Com o Magnum 305 trabalhando no campo, nosso cliente garante uma melhor performance para tracionar implementos maiores, diminuindo tempo e custos nas operações, o que é de extrema importância já que as janelas de plantio são cada vez mais curtas.” Em termos de operação, o Magnum

305 mantém a qualidade Case IH e as mesmas características dos demais membros da família”, finaliza.

### **Estabilidade**

O Magnum 305 é o maior trator produzido no Brasil. Seu desempenho é garantido pelo chassi Surround™, que lhe confere grande estabilidade, durabilidade do motor que fica isolado das cargas estruturais comuns em tratores cujos motores são estruturais e perfeita distribuição de peso. O resultado é uma excelente tração nos mais variados tipos de operações. O eixo dianteiro autoblocante heavy duty, padrão em todos os modelos da linha Magnum, além de melhorar a tração das rodas, facilita ainda mais as operações e possui elevada durabilidade dos componentes já que é projetado para aplicações pesadas. É também por causa do eixo que o rendimento no campo é maior com o uso do Magnum: o trator tem o menor raio de giro do seu segmento com 5,3 metros de raio de giro.

### **Transmissão**

Facilidade de operação é mais uma das características do Magnum. O modelo 305 cv de potência – é equipado com a consagrada transmissão Full Powershift 18X4, que permite que o operador troque de marchas, da 1.ª a 18.ª, com um simples toque no botão, sem a necessidade do uso do pedal de embreagem. O escalonamento entre as marchas, de 14% entre as médias,

garante velocidade ideal de trabalho no campo. Esses tratores são equipados com transmissão que realiza a variação da velocidade automaticamente, de 4 a 40 km/h. A alavanca de inversão de direção Power Shuttle, unidade de controle de transmissão e embreagem mestra no centro da transmissão fecham o conjunto.

### **Conforto**

O painel dos tratores Magnum tem todos os comandos ergonomicamente posicionados. Os controles estão dispostos no descanso do braço do assento apresentando ótima ergonomia e acionamento intuitivo, facilitando a operação. O painel digital localizado na coluna direita da cabine, com monitor de performance integrado, é de fácil visualização e compreensão das informações. A cabine do Magnum é a maior do mercado. São 6,3 metros quadrados, 10% maior que de máquinas concorrentes. A cabine é pressurizada e com ar-condicionado. Seu volante possui ajustes de altura e profundidade (ajuste telescópico) e o assento é equipado com suspensão a ar, proporcionando maior conforto ao operador.

O rendimento operacional maior é garantido pela presença dos ajustes eletrônicos, controle de patinagem e sistema hidráulico de vazão total de 166 litros por minuto, sendo 121 l/min. nos controles remotos, permitindo que o trabalho seja realizado em mais hectares no mesmo período com menor consumo de combustível por área.

## **FICHA TÉCNICA DO MAGNUM 305**



**Potência**  
**305 cv**

**Transmissão:**  
Full Powershift  
**18x4**

**Tanque de combustível:**  
**682 litros**

**Variação da velocidade:**  
**de 4 a 40 km/h**

**CHASSIS:** Surround™

**EIXO DIANTEIRO:** autoblocante heavy duty

**ALAVANCA DE INVERSÃO DE DIREÇÃO:** Power Shuttle

**CABINE:** pressurizada e com ar-condicionado

**CONTROLE DE PATINAGEM E SISTEMA HIDRÁULICO** de vazão total de 166 litros por minuto.

# Ainda mais COMPLETO

Novos ajustes no Patriot 350 ditam a revolução tecnológica na pulverização



**Patriot 350 com maior conforto na operação e maior desempenho**

Em 2006 a Case IH começou a produzir na unidade de Piracicaba (SP) o pulverizador autopropelido Patriot 350. Buscando manter o modelo da máquina sempre a frente de seu tempo, a empresa está fazendo algumas melhorias no Patriot 350. Eligiane Stabili, especialista de produto Case IH, diz que estas melhorias são resultado de um trabalho em conjunto. “Algumas necessidades são percebidas pelas máquinas que estão em campo. O relacionamento dos concessionários com os clientes é muito importante para este feedback sobre o produto.”

As mudanças estarão nas máquinas que saírem de fábrica a partir de setembro e levam em consideração o aumento de produtividade e o conforto do operador, seguindo uma tendência mundial.

Eligiane explica que o teto da cabine da máquina ganhou novo design e agora vem com farol embutido, que proporciona me-

lhor vedação nos filtros e na estrutura superior. No interior da cabine foi introduzido banco de assento com sistema pneumático, além de uma tomada 12V, para utilização de aparelhos eletrônicos e GPS. No manche foi inserido um botão para acionamento do sistema auxiliar de tração.

A especialista aponta que para aumentar o desempenho da máquina, a barra de pulverização ficou maior, dando um alcance total de 30 metros de extensão. A barra sai de fábrica com 60 porta bicos e possui sete seções dispostas, com chicotes pré-dispostos, para receber até 7 cortes de seções. A máquina recebeu também um novo sistema de agitação do tanque de produto, que possibilita uma mistura homogênea mesmo em soluções heterogêneas e de alta densidade, pois integra o sistema de pressão da bomba de produto com o sistema de agitação tipo venturi.

## NOVOS OPCIONAIS

Além das mudanças que devem sair de fábrica, o Patriot 350 ganha novas possibilidades de itens opcionais.

### SISTEMA DE INJEÇÃO DIRETA

Composto por dois tanques de produtos separados, com capacidade de 100 litros cada, que possibilita eliminar a mistura de produtos químicos no tanque de produto principal, pois a injeção do produto desses tanques é feita diretamente na linha da barra do pulverizador. Este sistema proporciona maior facilidade de reabastecimento, economia de insumo e a possibilidade de utilizar produtos que não permitem a mistura.

### SENSOR AUTOMÁTICO DE ALTURA DA BARRA DE PULVERIZAÇÃO

Dois sensores instalados um de cada lado da barra possibilitam a regulagem automática da altura, proporcionando melhor uniformidade na aplicação e maior proteção das barras contra impactos.

### CONTROLADOR VIPER PRO

Sistema de controle de aplicação, com tela 10.4" colorida (Touch Screen), capaz de controlar até 10 seções na barra de pulverização (configurados de fábrica com 7). Com esse equipamento é possível controlar o sistema de injeção direta, integrar o sistema de controle automático de altura, controlar automaticamente o fechamento e a abertura das seções e instalar o piloto automático. O controlador também possui sistema de direcionamento (barra de luz) integrado no seu display.

# Facilidade de COMPRA

## Consórcio Nacional Case IH entrega primeiras máquinas

As vantagens do consórcio fazem deste tipo de investimento um dos mais comuns do País. Os clientes da Case IH podem usufruir das facilidades deste negócio também para adquirir máquinas agrícolas da marca. Através do Consórcio Nacional Case IH, que iniciou suas atividades no início deste ano, produtores podem se programar e investir na compra de tratores em qualquer uma das concessionárias do Brasil.

Conforme aponta Anderson Guimarães, gerente comercial da Maxum, concessionária representante da Case IH em Luis Eduardo Magalhães (BA), e líder na venda de consórcio até agora, este tipo de investimento é uma ótima opção para todos os tipos de produtores. “O consórcio é bom para o pequeno, médio e grande produtor.” Para ele, independente do tamanho da propriedade, o que vale é o planejamento. “Numa compra programada, o consórcio é a melhor opção. Com o investimento regular, a máquina pode ser adquirida através de sorteio ou através de lances.”

Para Roberto Borges, supervisor do consórcio Case IH pela Agraben, administradora do consórcio, o cliente ganha com o atendimento personalizado e com a versatilidade do plano. “Todas as concessionárias tem pessoas preparadas para atender os clientes. No grupo do consórcio, o cliente pode retirar o equipamento quando for sorteado, por exemplo, ou transferir esta retirada para outro mês, sem ter necessidade de escrituras e outras especificidades como as exigidas em um consórcio através de banco.”

Borges explica que para aderir ao grupo



Trator entregue pelo Consórcio Nacional Case IH na primeira assembleia

“O consórcio é bom para o pequeno, médio e grande produtor”

Anderson Guimarães,  
gerente comercial da Maxum

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

### Assembleias

A primeira assembleia do Consórcio Nacional da Case IH aconteceu no dia 2 de junho, durante a semana da feira Bahia Farm Show, realizada em Luis Eduardo Magalhães. O evento, organizado em parceria com a concessionária Maxum, contou com

a participação de representantes da Agraben, da fábrica e clientes da marca.

Em comemoração a realização da primeira assembleia, foram liberadas 31 cartas de crédito, sendo que uma foi para o cliente sorteado e as outras para os 30 maiores lances. Na assembleia que será realizada em dezembro de 2009, novamente outras 31 cotas serão liberadas.

O grupo inaugural do Consórcio Nacional Case IH conta com 300 cotas, sendo que 70% já foram vendidas, e que terão até 100 meses para serem pagas. A taxa de administração é a menor do mercado para o setor, com 12,5% no total, que podem ser divididos entre todos os meses de pagamento.

“O sucesso do Consórcio Nacional Case IH fez com que a empresa, em conjunto com a Agraben, lance no segundo semestre deste ano outros grupos, trazendo grandes vantagens aos produtores rurais”, comemora o supervisor do consórcio.

# Investindo em CAPACITAÇÃO

**Case IH é patrocinadora do programa RenovAção, que irá profissionalizar sete mil trabalhadores no estado de São Paulo**

**A**lém de oferecer tecnologia de ponta ao mercado agrícola brasileiro, a Case IH participa ativamente da evolução sustentável deste setor. Prova disto é o seu apoio ao Programa de Requalificação de Trabalhadores em Operações Manuais da Cana-de-açúcar (RenovAção), em parceria com a

União da Indústria de Cana-de-açúcar (UNICA) e suas associadas. Com foco inicial no interior de São Paulo, o programa vai atender, a partir de agosto de 2009, as cidades de Araçatuba, Ribeirão Preto, Piracicaba, Bauru, São José do Rio Preto e Presidente Prudente.

Com o objetivo de treinar e requalifi-

car anualmente sete mil trabalhadores e integrantes das comunidades do setor no estado de São Paulo, o programa é uma resposta ao processo de mecanização do corte da cana e à eliminação gradativa das queimadas. Segundo Marcos Jank, presidente da UNICA, a mecanização dos canaviais trará ganhos de produtividade e



**Equipe da Case IH ao lado do trator doado ao RenovAção. Em sentido horário: Ari Kempenich, gerente de marketing; Daniel Campos, especialista de produto; César Di Luca, diretor comercial; Sérgio Ferreira, diretor geral; e Silvio Campos, especialista de produto**

importantes ganhos ambientais, porém, o contraponto desta decisão é a redução inevitável dos postos de trabalho no setor. “Por conta deste movimento é que desenvolvemos o RenovAção, um mega programa de treinamento que criará novas perspectivas para estes trabalhadores dentro e fora do setor.”

O apoio da Case IH a esta iniciativa faz parte de um conjunto de ações promovidas pela maior fabricante de colhedoras de cana do mundo, para capacitação técnica de operação destas máquinas. “Nosso objetivo em apoiar este programa é o de aumentar o atendimento ao setor sucroalcooleiro, mostrando nossas ações e reafirmando o nosso compromisso com a qualificação da mão-de-obra, oferecendo novas oportunidades de trabalho e renda para trabalhadores do setor”, explica o gerente de marketing da Case IH, Ari Kempenich. “Para tanto, doamos ao RenovAção o maior trator produzido no País, o Magnum 305, adesivado com a bandeira do Brasil”, conta.

O incentivo da empresa ao RenovAção é visto como fundamental, já que o setor é responsável pelo emprego direto de mais de 800 mil pessoas no Brasil. “O mercado de cana-de-açúcar enfrenta uma nova realidade, proporcionada principalmente pelas novas tecnologias disponíveis e pelas questões ambientais, que determina o fim da totalidade da queima da cana no estado de São Paulo - prática que facilita o corte manual - até 2014. Esta medida fará com que boa parte dos trabalhadores deste setor migre para outras atividades. Neste sentido, a Case IH vê como primordial sua participação na preparação destes profissionais para o mercado de trabalho”, afirma Kempenich.

Para preparar estes trabalhadores, o RenovAção vai atuar em duas frentes, oferecendo qualificação para outras áreas do próprio setor como os cursos de motorista canavieiro, operador de colhedora, eletricista de colhedora, eletricista de caminhão, mecânico de colhedora, mecânico de tratores, eletricista de tratores e soldador, e para outros mercados através dos cursos de apicultura e reflorestamento, horticultura, artesanato, computação, costura, construção civil e hotelaria e turismo.

Considerado o maior programa de qualificação de trabalhadores do setor sucroenergético do mundo, o RenovAção

é uma iniciativa da União da Indústria de Cana-de-açúcar (UNICA) e suas associadas, a Federação dos Empregados Rurais Assalariados do Estado de São Paulo (FERAES), com apoio do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e patrocínio da Case IH.

Além do apoio ao programa, a Case IH segue com seu projeto que, em um ano, ministrará cursos para mais de 3 mil pessoas, entre trabalhadores que já atuam nas funções de operadores e técnicos e aqueles que pretendem se dedicar a estas funções.

**“Nosso objetivo em apoiar este programa é o de aumentar o atendimento ao setor sucroalcooleiro, mostrando nossas ações e reafirmando o nosso compromisso com a qualificação da mão-de-obra, oferecendo novas oportunidades de trabalho e renda para trabalhadores do setor”**

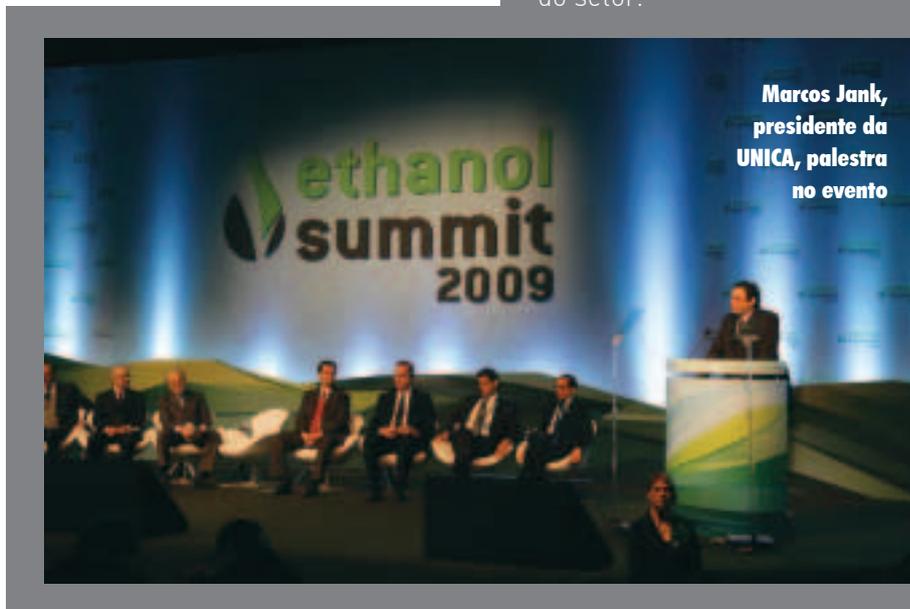
*Ari Kempenich, gerente de marketing da Case IH*

## CASE IH NO ETHANOL SUMMIT 2009

Para efetivar sua participação e apoio ao programa de Qualificação de Trabalhadores em Operações Manuais da Cana-de-açúcar (RenovAção), a Case IH participou da segunda edição do Ethanol Summit, realizado entre os dias 1º e 3 de junho de 2009, na cidade de São Paulo.

Palco das principais decisões para o setor sucroenergético do País, o Ethanol Summit contou com palestrantes renomados como o ex-presidente dos Estados Unidos Bill Clinton, e presença de autoridades e executivos do setor.

Além da participação da Case IH como uma das patrocinadoras do RenovAção, a empresa também fez parte da coletiva de imprensa realizada durante o evento para divulgação dos propósitos da iniciativa. Na oportunidade, a Case IH informou a imprensa nacional e internacional a importância da participação ativa em projetos que auxiliem o desenvolvimento sustentável do setor.



**Marcos Jank,  
presidente da  
UNICA, palestra  
no evento**

## Internorte inaugura nova loja



Foi inaugurada a nova concessionária Case IH em Avaré (SP), a Internorte Agrícola e Comercial Ltda (foto). Com mais de 850 metros quadrados de área construída, a nova concessionária,

que atuará em 30 municípios do sudoeste paulista, oferece aos agricultores serviços da Case IH com atendimento personalizado, rápido e eficiente.

“Esta nova loja de Avaré foi idealizada e construída com o propósito de trazer para a cidade e toda a região sudoeste de São Paulo a confiança que nossos clientes já estão acostumados, pois já atuamos a mais de cinco anos em Itapeva (também no interior de São Paulo). Esta nova loja é um importante referencial de valor e acreditamos que o retorno será consolidado com a satisfação de nossos clientes”, comemora o diretor da concessionária, Paulo Burti.

## Miniaturas feitas à mão de quem opera a máquina



José Luiz Sonsine (foto) trabalha há mais de cinco anos como operador de máquinas agrícolas. Funcionário da Usina Cerradinho, do Grupo Cerradinho, que é atendido pela concessionária Agro New de Catanduva (SP), ele já passou um bom tempo dentro de tratores e colhedoras da Case IH.

Além de operador, Sonsine é considerado o artista da região. Ele surpreendeu todos os colegas de trabalho e da concessionária quando apareceu com uma miniatura da colhedora de cana feita à mão com madeira compensada. “A miniatura tem 82 cm de altura e 32 de comprimento e tem todos os detalhes da colhedora A7700 da Case IH”, diz Thiago Dias, do departamento de Peças da Agro New.

Antes de trabalhar na Usina, Sonsine era peão de rodeio e fazia trabalhos com cera de abelha, como miniaturas de carro de boi e de animais como vaca e cavalo. Hoje, ele se aperfeiçoou ainda mais no trabalho e tem várias outras miniaturas de máquinas da Case IH. “Durante a visita no estande da Case IH em uma feira de agronegócios da região eu observei as miniaturas expostas na vitrine. Como não tinha condições de adquirir uma, ao invés de comprar resolvi fazer”, explicou José Luiz Sonsine, que hoje também faz as miniaturas por encomenda.

## CENTRAL MÁQUINAS PARTICIPA DE FEIRA EM IEPÊ

A concessionária Central Máquinas participou como expositora da 1ª Feira Agropecuária Comercial de Iepê (SP). “Apesar de ter sido a primeira edição da feira em Iepê, tivemos um balanço muito positivo da participação da Central Máquinas, pois houve uma grande aceitação dos nossos produtos por parte dos agricultores da região”, declara Carlos Alberto da Rosa, diretor da concessionária.

## Nova loja Case IH em Itumbiara

Da união das concessionárias Tracan e Trator Soluções Agrícolas, representantes Case IH em parte do Triângulo Mineiro e do interior de São Paulo, nasceu uma nova concessionária Case IH, a Goiásmaq.

Inaugurada no início de agosto (foto), a matriz da Goiásmaq fica em Itumbiara, a 200 km de Goiânia (GO). Com mais de 2 mil m<sup>2</sup>, a nova loja conta com o que há de mais inovador em termo de infraestrutura de concessionária agrícola. De acordo com Valter Marcelino, gerente de unidade da Goiásmaq, além das instalações, destaca-se a área de oficina e, em especial, o atendimento e o serviço de qualidade ao agricultor. “A nossa equipe está pronta e treinada para melhor atender às necessidades dos nossos clientes”, conclui.



Além da matriz em Itumbiara (GO), a concessionária tem ainda uma loja em Quirinópolis (GO).

## MÁQUINAS CASE IH SÃO ATRAÇÃO NA FACILPA 2009

A Case IH foi destaque na 32ª edição da Facilpa - Feira Agropecuária, Comercial e Industrial de Lençóis Paulista, no estado de São Paulo. A feira é considerada uma festa popular da cidade, e recebeu a visita de aproximadamente 300 mil pessoas no Recinto de Exposições José Oliveira Prado.

A feira é organizada pela Associação Rural de Lençóis Paulista (ARLP) com apoio da Prefeitura Municipal da cidade. Luiz Carlos Dalben, diretor do evento, agradeceu oficialmente à disponibilidade da concessionária Case IH Marca Ltda, de Jaú (SP), pela disponibilidade de duas máquinas para ex-

posição na feira. "Afirmamos que foi de grande valia as máquinas da Case IH expostas no estande, que foi muito visitado e fotografado, tanto por populares, como por familiares de operadores de máquinas que explicavam para seus filhos e esposa como a máquina funciona."

### Corinthians Paranaense ganha patrocínio da Case



A Case Fiat Group e o recém-criado S. C. Corinthians Paranaense, antigo J. Malucelli Futebol, fecharam parceria e a marca de máquinas agrícolas e de construção é uma das patrocinadoras do time. Durante a série D do Campeonato Brasileiro de 2009 a logomarca da Case - Fiat Group estampa o uniforme da equipe em cinco lugares: nas costas e na frente das duas mangas da camisa e no lado de trás do calção (foto).

### Araguaia na Exponop 2009

A Araguaia Agrícola, de Sinop (MT), participou da 25ª edição da Exposição Agropecuária de Sinop, principal evento do setor produtivo da região. Na edição deste ano, a feira se transformou em uma vitrine tecnológica, trazendo as tendências do mercado capazes de gerar maior produtividade para o negócio local.

Num grande estande montado no Parque de Exposições de Sinop, a Araguaia expôs tratores da linha Farmall e Maxxum, colheitadeiras Axiais e o pulverizador Patriot. "As feiras regionais são uma ótima forma de nos aproximarmos mais dos nossos clientes. Nesta edição da Exponop pudemos apresentar a tecnologia aplicada à nossa linha de produtos e ainda conseguimos fechar bons negócios", conta Amauri José Salviano Junior, gerente comercial da concessionária Case IH.

### Parceria com o SENAR-PR promove profissionalização no campo

O primeiro treinamento Case IH, ministrado pelo Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (SENAR) do Paraná, no Centro de Treinamento de Curitiba (PR), teve resultados positivos. Com o objetivo de capacitar os participantes (foto) para que possam obter melhores resultados e a forma correta na operação e manutenção dos equipamentos da marca, o primeiro curso formou 13 operadores de colheitadeiras axiais.

Néder Maciel Corso, engenheiro florestal e técnico I do SENAR-PR, explica que a frequência destes treinamentos ocorrem em função do interesse dos produtores e trabalhadores rurais. "Devido aos avanços tecnológicos das máquinas Case IH, a procura por profissionalização tem sido constante. A previsão para 2010 é ampliarmos a parceria e oferecer um maior número de cursos."



# Maior e mais MODERNO

R\$ 2 milhões transformam Cuiabá em pólo de treinamento e logística para todo Cerrado



Centro Avançado de Suporte ao Cliente em noite de festa

Cerca de 300 pessoas participaram do evento da Case IH realizado na cidade de Cuiabá (MT), entre os dias 1º e 3 de julho de 2009. Divididos entre parceiros, clientes e imprensa, o encontro teve como finalidade estreitar o relacionamento e reforçar a proposta da Case IH de estar lado a lado

dos profissionais e produtores que apostam na tecnologia e atendimento da marca.

Para selar este compromisso, a Case IH entregou, oficialmente, no jantar realizado na noite do dia 03 de junho, a nova casa Case IH no Mato Grosso, que servirá como centro de logística de peças para atender a toda rede de

revendedores e clientes do Cerrado Brasileiro. Reformado e reestruturado, o Centro Avançado de Suporte ao Cliente Case IH (CASC), o qual conta com Consultores Técnicos de fábrica para dar treinamento de Operadores a campo, é o único do gênero no estado e possui 3.460 metros de área construída.

Presente na mesma área, e igualmente reformulado, está o Centro de Treinamento Case IH, que já treinou 350 pessoas somente em 2009. “Desde o início das atividades em 2004, o centro de treinamento já profissionalizou mil e duzentas pessoas e com os novos investimentos pretendemos dobrar este número até o final deste ano”, afirma Dirceu Jacó Duranti, Gerente de Negócios - Grandes Contas Grãos Brasil.

Duranti conta que no Centro de Treinamento de Cuiabá, são ministrados para os técnicos das revendas Case IH do Centro-Oeste, cursos preparatórios nas áreas de entrega técnica, elétrica e mecânica básica. Para os vendedores das revendas são ministrados cursos sobre conhecimento de produtos Case IH, que prepara profissionais interessados em trabalhar na área comercial das revendas Case IH. Os Consultores Técnicos do CASC ministram no campo cursos de Operação e Manutenção de toda linha de produtos Case IH. “A Case IH oferece especialização para quem vai trabalhar com as máquinas no dia-a-dia da propriedade, o que proporciona maior durabilidade e desempenho do equipamento”, garante Duranti.

“Além das melhorias realizadas no CASC, o Armazém de Peças, que foi reformado e ampliado, agora conta com duas salas para expedição, novos banheiros e sistema de prateleiras, que aumentou significativamente a capacidade de armazenagem de peças”, conta Sérgio Ferreira, diretor geral da Case IH para a América Latina.

Ele ressalta que com a nova estrutura, o armazém saiu de 4,5 mil para 9,6 mil itens armazenados. “Com a inovação do sistema de prateleiras agora temos 12 mil itens no armazém de peças e o estoque da Case IH no Mato Grosso está compatível ao aumento da demanda em função do aumento da frota de equipamentos da marca na região. Em 2008 entregamos 459 novos equipamentos Case IH no estado. Só de colheitadeiras axiais, comercializamos 230 unidades para a região ano passado.”

**“ Desde o início das atividades, o centro de treinamento já profissionalizou mil e duzentas pessoas e com os novos investimentos pretendemos dobrar este número até o final deste ano”**

*Dirceu Jacó Duranti, gerente de negócios - Grandes Contas Grãos Brasil*

Ferreira conta que o CASC de Cuiabá recebeu investimentos superiores a R\$ 2 milhões. “Isto mostra o interesse da empresa em preparar técnicos, operadores e mecânicos que trabalham com plantadeiras e colheitadeiras de grãos, até colhedoras de algodão e tratores da marca Case IH, promovendo a operação otimizada dos equipamentos e o atendimento de qualidade”, afirma.

Segundo Ferreira, não foi só a parte estrutural que recebeu investimentos. “Hoje temos 19 profissionais na casa Case IH no Mato Grosso, pois contratamos mais oito pessoas para atender nossos clientes do Centro-Oeste. Os novos profissionais ocupam agora os cargos de gerência nacional de vendas de produtos destinados para grãos, gerente de negócios MT, gerente do Armazém de Peças de Cuiabá, coordenador regional de Peças MT, coordenador de Serviços MT, coordenador do Centro Avançado de Cuiabá, consultor técnico especialista em plantadeiras e dois almoxarifes de Peças. Tudo isso para atender melhor os agroempresários desta região.”

Todos os visitantes que passaram pela casa da Case IH durante os três dias de evento também tiveram a oportunidade de conhecer as últimas novidades da empresa como as linhas Farmall e Maxxum – que integram o catálogo de produtos Case IH na categoria tratores de pequeno e médio porte -, o Magnum 305 – o maior trator fabricado no Brasil -, a colheitadeira de grãos Axial-Flow 8120 - equipada com um motor de 425 cv, com tanque graneleiro de 12,3 mil litros de capacidade - e o caminhão Case Advanced Show, que leva cursos e palestras de forma itinerante para todo o Brasil.



**Novo armazém de peças agora com capacidade para armazenar 9,6 mil itens**

**“ Com a inovação do sistema de prateleiras agora temos 12 mil itens no armazém de peças e o estoque da Case IH no Mato Grosso está compatível ao aumento da demanda em função do aumento da frota de equipamentos da marca na região. Em 2008 entregamos 459 novos equipamentos Case IH no estado. Só de colheitadeiras axiais, comercializamos 230 unidades para a região ano passado”**

*Sérgio Ferreira, diretor geral da Case IH para América Latina*

# Na MÍDIA

**Campanha de comunicação Case IH dará destaque na mídia aos melhores concessionários de 2008**



**Exemplo de arte para outdoor**

Com o intuito de promover e reconhecer os resultados do trabalho de seus concessionários, a Case IH iniciou sua campanha de comunicação, onde os onze concessionários que totalizam 21 pontos de venda, representantes da marca nas mais diversas regiões do País, foram premiados com campanhas de TV e rádio, outdoors em suas regiões, material promocional para ponto de venda, além de malas-diretas para enviar a clientes e materiais promocionais para distribuir para funcionários.

Segundo Alexandre Martins, responsável pela área de Desenvolvimento de Negócios da Case IH, no programa de avaliação do Dealer Standard de 2008, a área de Desenvolvimento de Rede estabeleceu que todos os concessionários classificados como Premium, além de receber uma premiação em dinheiro, ga-

nhariam uma campanha de comunicação, desenvolvida pelo Departamento de Comunicações e a agência de comunicação Domínio Público. “Essa campanha, além de ser um incentivo para área de vendas, também servirá como fator motivacional dentro dos concessionários”, afirma.

A opinião de Martins é reafirmada por Celi Guimarães, gerente de pós-vendas da concessionária Pivot, que possui diversas lojas no estado de Goiás e é uma das contempladas pela campanha. “Vejo como positiva esta carga de marketing que recebemos. Além disso, para nós da Pivot, esta premiação é o resultado dos investimentos em estruturação que fizemos em nossas lojas e um reconhecimento aos nossos profissionais, que são os protagonistas desta conquista”, conta.

Paulo Burti, diretor da Internorte, concessionária Case IH do interior de São

Paulo, também vê a ação da fábrica como reconhecimento. “Achei muito importante a iniciativa, pois, trabalhamos para seguir o padrão Case IH, e se conquistamos este prêmio é sinal de que estamos fazendo um bom trabalho. Outro detalhe importante é que esta premiação une a motivação da equipe da Internorte com nossos clientes, que são atraídos através das peças publicitárias”, enfatiza.

Martins conta que a ação faz parte dos investimentos que a Case IH está fazendo para alavancar os negócios e incentivar ainda mais a rede Case IH a divulgar suas lojas, fortalecendo a marca nas principais regiões agrícolas do Brasil. “Estamos trabalhando com a motivação da equipe de colaboradores nestas revendas, incentivando a melhoria dos processos para que as concessionárias mantenham a classificação como “Dealer Premium Case IH”, declara.

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

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

• REALIZAM QUALQUER ATIVIDADE COM EXCELENTE DESEMPENHO

• ADQUIRA PELO CONSÓRCIO CASE IH

[www.caseih.com.br](http://www.caseih.com.br)



#### FARMALL 80 e 95

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

#### MAXXUM 110 e 125

- Versões cabinada e plataforma
- Transmissão 12 x 12 com reversor – Super-reator opcional (20x24)
- Motores turbo/intercooler
- Sistema hidráulico de 63 l/min
- Cabine com ergonomia e visibilidade excelentes



CASE IH. PARA AQUELES QUE EXIGEM MAIS.



AXIAL-FLOW 2399



AXIAL-FLOW 8120

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

A Case IH promoveu uma verdadeira revolução na colheita mecanizada de grãos quando lançou o Sistema de Colheita Axial. Através de muita pesquisa, tecnologia e inovações constantes, a empresa desenvolveu a mais moderna e produtiva linha de colheitadeiras do mercado. Os modelos 2388, 2388 Special, 2399 e 8120 são máquinas robustas e confiáveis, que associam grande rendimento com qualidade do grão colhido, gerando maior rentabilidade para o seu bolso. Portanto, na hora de investir, acerte na escolha. Axial é Case IH. As outras são só colheitadeiras.



[www.caseih.com.br](http://www.caseih.com.br)

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



AXIAL-FLOW 2388

**A AGRICULTURA EVOLUI COM A CASE IH.**

NO SEU CONCESSIONÁRIO:

FIAT  
GROUP

**CASE IH**  
AGRICULTURE