

# FARM FORUM

**CASE IH**  
AGRICULTURE

REVISTA DA CASE IH  
PARA O BRASIL  
Nº 28 | 2009

## A4000 E SÉRIE A8000

Flexibilidade para  
planejar o seu canavial

88

# Feliz ano novo

O ano está encerrando, e o futuro, 2010, já está batendo na nossa porta. Para a Case IH, tenho a felicidade em dizer que o balanço de 2009 é bastante positivo. Foi um ano de desafios, conquistas e ações, mas, acima de tudo, muitos resultados.

Este ano a Case IH inovou e ampliou sua já consagrada linha de produtos com o lançamento de tratores em duas faixas de potência.



Numa ponta, passou a atender o mercado de tratores de baixa potência, com a chegada da família Farmall e os novos modelos da família Maxxum. Por outro lado, lançamos também o maior trator produzido no Brasil, o premiado, como vocês verão nesta edição, Magnum 305.

Além disso, renovamos a nossa linha de colhedoras de cana, como estamos mostrando com destaque na revista, com a introdução da nova série A8000 e a inédita A4000, voltada para espaçamentos reduzidos. Também ampliamos as opções de negócios para os nossos clientes criando o Consórcio Nacional Case IH.

Enquanto só se falava em crise, fizemos o caminho inverso e ficamos ainda mais perto dos nossos clientes com a reinauguração do Centro Avançado de Suporte ao Cliente em Cuiabá (MT), atendendo assim, a todo o Centro-Oeste do país.

A nossa força de vendas também teve um

ano especial. O número de treinamentos cresceu 150% em relação a 2008 e a nossa rede de concessionários ganhou 20 novos pontos de atendimento em 2009.

O resultado de tanto esforço e investimento se traduziu em avanço nos números: a Case IH conquistou quase 3 pontos percentuais no mercado de colheitadeiras, quase 4 pontos no mercado de plantadeiras e 2,5% do mercado de pulverizadores. Números que nos orgulham num cenário altamente competitivo.

Para 2010, sabemos que os desafios serão ainda maiores, mas estamos preparados. Não apenas com planos e projetos, mas com muita ação. Vamos colher os frutos depois de ter decidido investir mesmo em tempos de crise. O mercado se recupera e a Case IH avança, tanto em grãos quanto no decisivo setor de cana.

Em janeiro, teremos a inauguração da fábrica de Sorocaba, iniciando uma nova fase para a nossa marca, que já possui 90 anos de Brasil e 160 anos de história em todo o mundo. Além de uma estrutura sem precedentes de produção, a Case IH também irá inaugurar o seu novo Centro de Logística e Distribuição para a América Latina, o que certamente dará um grande impulso a todo o setor de pós-vendas da nossa rede.

Começamos o ano de casa nova, esperando vocês para mais uma etapa de sucesso.

Conte sempre conosco!

**Boa leitura. a todos.  
Sérgio Ferreira**

# ÍNDICE



4



10



17

4

## **KNOW HOW**

Magnum 305 ganha Prêmio Gerdau Melhores da Terra

5

## **RESPONSABILIDADE SOCIAL**

Trator doado pela Case IH à UNICA é arrematado pela Usina São Martinho

6

## **SHOW CASE**

Novas colhedoras de cana A4000 e série A8000

8

## **PARCEIRO 1**

Axial-Flow colhe sementes premiadas

9

## **BANCO**

Banco CNH Capital premia vencedores do Programa Evolution

10

## **NEGÓCIOS E PERSPECTIVAS**

Previsões para a safra 2009/10 anunciam recorde de produtividade

12

## **PARCEIRO 2**

Colhedoras de cana Case IH trabalham na Usina CNAA

14

## **TREINAMENTO**

Recorde de treinamentos em 2009

16

## **CASENET**

Novas concessionárias começam a trabalhar no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina

17

## **TRADIÇÃO**

Case IH faz parte da história de duas famílias, uma no Brasil e outra na Argentina

18

## **PARTS&SERVICE**

Novo Centro de Distribuição a um passo do início das operações

19

## **CASE NEWS**

**FARM FORUM** (Ano 8, Número 28) 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, Alexandre Souza, Paula Minetto, Alexandre Martins, Gustavo Cesário, Jorge Gørgen e Milton Rego. Jornalista responsável: Jorge Gørgen (SC-00423-JP). Editora-executiva: Ana Paula Marinho Conselvan. Redação: Camila Vita, Marina Celinski, Pedro Brodbeck e Rubia Cabral. Fotos: José Lira (SP), Luiz Ávila (RS), Peri Eugênio de Castro (PR), José Humberto Zago (MG), divulgação, arquivo pessoal 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)

# RECONHECIMENTO

Case IH ganha troféu prata do prêmio Gerdau na categoria Novidade



Magnum 305 foi uma das atrações do estande da Case IH no retorno da marca à Expointer 2009, no Rio Grande do Sul

Realizada anualmente em Esteio (RS), a Expointer é uma das principais feiras agrícolas do MERCOSUL. Neste ano, foi realizada entre os dias 29 de agosto e 06 de setembro. Após sete anos sem participar, a Case IH retornou com o pé direito, sendo inclusive premiada. O Magnum 305, o maior trator de chassi rígido produzido no Brasil, conquistou o troféu prata da categoria Novidade do Prêmio Gerdau Melhores da Terra de 2009.

Criado há 27 anos, o Prêmio Gerdau Melhores da Terra é considerado uma das mais importantes premiações do agronegócio brasileiro. De lá para cá, vem acompanhando a indústria de máquinas e implementos agrícolas, destacando anualmente os mais modernos e eficientes produtos do segmento. Além da categoria "Novidade", premia também os melhores nas categorias "Destaque" e "Pesquisa e Desenvolvimento".

Para Alexandre Martins, gerente de marketing da Case IH, receber o prêmio Gerdau é sinônimo de excelência. "Trabalhamos para oferecer sempre as melhores soluções em máquinas para os produtores rurais brasileiros. O reconhecimento por este trabalho, nos deixa muito satisfeitos, pois atesta a seriedade de toda a equipe e a evolução da marca", afirma.

O selo de aprovação do Prêmio Gerdau Melhores da Terra soma forças aos negócios. "O prêmio alavancou as vendas não só na Expointer, quando nossos clientes vinham visitar o estande para conhecer a novidade, mas também após a feira, pois o Magnum 305 também foi divulgado nos principais veículos de comunicação do Rio Grande do Sul", conta Clayton Bervian, gerente comercial da Meta Agrícola, concessionária Case IH em Passo Fundo (RS).

Bervian destaca também o retorno da marca como expositora na Expointer. "A Case

IH não poderia retornar em melhor hora. A feira coincidiu com o início das novas taxas de juros do Finame Rural PSI, lançado pelo governo federal, medida tomada justamente para incentivar a venda de máquinas agrícolas e dar aos agro-empresários a oportunidade de adquirir tratores e colheitadeiras novas", enfatiza o gerente de vendas.

Dirceu Jacó Duranti, Gerente de Negócios Grandes Contas Grãos Brasil, concorda. "Não participávamos da Expointer desde 2002 e apostamos nesta edição do evento por considerá-lo um das maiores e mais importantes do Brasil e do Mercosul. A aposta rendeu bons frutos, pois as vendas surpreenderam positivamente. A iniciativa soma-se aos investimentos que a marca está realizando na ampliação da rede de concessionários no Sul, acreditando no potencial da região e lançando equipamentos que atendem as necessidades dos produtores locais.

# Foco no SOCIAL

## Case IH entrega o trator Magnum 305 leiloado pela UNICA para apoiar o programa RenovAção

O primeiro Magnum 305 feito no Brasil, doado pela Case IH para a União da Indústria da Cana-de-açúcar (UNICA), foi leiloado e arrematado pela Usina São Martinho de Pradópolis, localizada na região de Ribeirão Preto, em São Paulo. O trator, avaliado em mais de R\$ 300 mil, terá sua renda revertida para o financiamento do Programa de Requalificação de Trabalhadores em Operações Manuais da Cana-de-açúcar (RenovAção).

O programa é inédito e foi criado pela UNICA e pela FERAESP – Federação dos Empregados Rurais Assalariados do Estado de São Paulo. O objetivo é beneficiar cerca de sete mil pessoas por ano, entre trabalhadores de operações manuais e integrantes de comunidades ligadas ao cultivo da planta. A Case IH é parceira do projeto. “Pessoas qualificadas tem mais garantia de emprego. Apoiamos este projeto porque sabemos a importância, tanto para os trabalhadores quanto para o mercado, de se ter profissionais especializados”, conta César Di Luca, diretor comercial da Case IH para o Brasil.

A recolocação de pessoas no mercado de trabalho é também uma das metas do programa. “Estamos trabalhando para que essas pessoas possam exercer atividades mais especializadas, com maior possibilidade de crescimento profissional e, ao mesmo tempo, prepará-los para que saibam utilizar bem as máquinas agrícolas, aumentando assim, a sua produtividade. O RenovAção é bom para os profissionais,



**O diretor industrial da Usina São Martinho, Agenor Cunha Pavan, recebe as chaves do Magnum 305 das mãos de Silvio Campos, Especialista em Tratores da Case IH, durante a Fenasucro&Agrocana 2009.**

bom para as empresas e bom para a produtividade do canavial”, comenta Alexandre Martins, gerente de marketing da Case IH.

Para a Usina São Martinho, conhecida por fazer grandes investimentos em mecanização do seu canavial, o Magnum 305 é ideal para o negócio. “Estamos melhorando a qualidade do trabalho no canavial e, arrematar este trator, é um avanço profissional”, conta Agenor Cunha Pavan, diretor agroindustrial da Usina São Martinho.

Mas, arrematar este trator não significou apenas melhorar o trabalho e o rendimento na usina. A participação no leilão, destinado somente aos associados das entidades promotoras, significa apoiar o desenvolvimento do agronegócio brasileiro. “A compra deste trator está de acordo com a filosofia da São Martinho, que apóia iniciativas e investe na requalificação contínua de mão-de-obra dos cortadores de cana”, completa Pavan.

**SHOW CASE**

# Na medida **CERTA**

**Novas colhedoras de  
cana Case IH agradam  
produtores do setor  
sucroenergético**



**A** Case IH lançou mais duas novidades para o mercado mundial de colheita mecanizada de cana-de-açúcar. As colhedoras da série A8000 (A8800 de esteira e A8000 de pneus) e A4000 prometem iniciar uma nova era no setor, proporcionando a redução dos custos operacionais através da tecnologia.

Projetadas para atender as demandas atuais do setor sucroenergético, as duas colhedoras têm diferentes perfis e englobam o que há de mais moderno e tecnológico para seus públicos. “Na série A8000 destacam-se: a nova motorização eletrônica, nova cabine, novo sistema de arrefecimento, novo picador (Extreme Chopper) e a introdução da já consagrada tecnologia de agricultura de precisão Case IH, AFS (Advanced Farming Systems). Todas estas novas características foram desenvolvidas para aumentar a produtividade e a disponibilidade das colhedoras no campo. Já a A4000, inaugura uma nova categoria de colhedoras de cana. Além de possibilitar a colheita mecanizada em áreas plantadas com espaçamentos reduzidos a partir de 1,0 metro, possibilitará o acesso à colheita mecanizada por parte de fornecedores e usinas que ainda utilizam a colheita manual, podendo também, servir como uma opção para maximizar o rendimento de colhedoras convencionais. Com estes lançamentos a Case IH busca contribuir com a redução de custos na produção da cana-de-açúcar e facilitar o atendimento à legislação ambiental e trabalhista”, explica Roberto Biasotto, especialista de marketing de produto da Case IH.

O especialista conta que a nova cabine eletrônica da série A8000 apresenta características que facilitam a operação e a gestão da colhedora, bem como aumentam o conforto e a visibilidade do operador. “Através do Data Logger (que é um computador de bordo de série) o cliente tem à sua disposição uma ampla gama de parâmetros (temperatura do óleo hidráulico, consumo de combustível em trabalho, rotação do motor, entre outros) que podem ser registrados durante o período de trabalho e posteriormente analisados através de relatórios analíticos e em mapas, tudo isso através de uma interface interativa e de simples utilização.”

Segundo Fernando Quagliato Filho, da Usina São Luiz, localizada na cidade de Ourinhos (SP), os diferenciais da A8000 facilitaram o cotidiano dos operadores.



**A4000 em ação. O lançamento das novas colhedoras de cana da Case IH aconteceu durante a Fenasucro&Agrocana, em setembro deste ano.**

“O sistema de joystick foi a novidade mais apreciada pelos nossos funcionários, que aprenderam a trabalhar rapidamente e, em dois dias, já estavam operando a colhedora. Só tenho elogios, tanto para a máquina, quanto para a fábrica e para a revenda”, conta.

Pedro Henrique Donizoto, da Companhia Agrícola Nova América, de Tatumã (SP), também gostou das novidades. “A máquina, com seu novo picador, já está adequada para a cana crua e isso resulta em mais horas de produção. O sistema de arrefecimento, que foi deslocado para a parte superior da máquina, tem menor contato com impurezas, o que proporciona uma melhor performance. Outra vantagem é o acesso à manutenção da caixa de bomba, que melhorou significativamente”, explica.

Outro dado importante percebido pelos clientes que já trabalham com a A8000 em seus canaviais, está relacionado com a economia trazida pela colhedora. “Percebemos a necessidade de redução dos nossos custos de produção. Por isto, renovamos nossas colhedoras adquirindo as novas A8000. Nos surpreendemos com o baixo nível de manutenção e baixo consumo de combustível, com seu rendimento operacional e o alto nível de tecnologia incorporada ao produto. Estamos convictos de que ela está nos auxiliando a atingir nosso objetivo maior que é a redução de custos”, afirma Otávio de Freitas Tavares, do Condomínio Rural Otávio de Freitas Tavares e Outros, de Ribeirão Preto (SP).

“A curto prazo, a produtividade desta máquina é garantida pelo novo picador,

que pica a cana em pedaços menores, aumentando a capacidade de transporte, significando menores gastos. A longo prazo, toda a tecnologia que a máquina traz, fornece ao produtor um relatório completo sobre a área colhida e o desempenho da máquina, o que garante o planejamento para as próximas colheitas”, completa Victor Magnani, proprietário da Fazenda Santa Rosa, de Taquaritinga (SP).

Sobre a A4000, Biasotto explica que a colhedora é sinônimo de versatilidade. “A A4000 pode trabalhar tanto em propriedades com áreas plantadas com espaçamento reduzido quanto naquelas com espaçamento convencional, mas que precisam colher em talhões menores ou bicos, além de áreas pulverizadas onde não se justifica o deslocamento de toda uma frente de máquinas convencionais para realizar a colheita.”

Para o primeiro cliente a adquirir a nova colhedora, a A4000 não deixa a desejar. “A máquina tem ajudado muito no que se refere à produtividade. Embora o corte manual de cana ainda seja uma tendência aqui no Nordeste, nosso canavial é 30% mecanizado, e como ficamos muito satisfeitos com a performance da A4000 pretendemos aumentar este percentual”, conta Marco Antonio Dourado, da Usina Ipojuca, de Ipojuca (PE).

“Todas estas inovações e muitas outras melhorias introduzidas nas novas colhedoras de cana, são resultado de um processo de melhoria contínua que reforça o compromisso da Case IH com a evolução do setor sucroenergético mundial”, finaliza Roberto Biasotto.

# Sementes PREMIADAS

## Colheitadeiras Axial-Flow garantem a qualidade das sementes da Fazenda Santa Maria

Desde a safra 2006/2007, a Fazenda Santa Maria (Uniggel Sementes), localizada no município de Chapadão do Céu, a 467 km de Goiânia (GO), vem ganhando o Prêmio Multiplicadores de Monsoy, que, entre outras categorias, premia os produtores que têm os melhores índices de qualidade de sementes Monsoy. Na safra 2007/2008 não poderia ser diferente. Durante o encontro de multiplicadores de sementes em São Roque (SP), a Uniggel Sementes emplacou o 2º lugar na categoria “Qualidade de Sementes Monsoy - Safra 07/08”.

Segundo o agrônomo Ronan Garcia, proprietário da fazenda Santa Maria e cliente Case IH desde 2002, as colheitadeiras Axial-Flow 2388 e 2399, com seus motores de alta potência e tanque graneleiro de alta capacidade, tiveram um papel muito importante nesta premiação. “As colheitadeiras são muito boas. Diferente das outras que estragam uma parte da colheita, a Axial-Flow não quebra os grãos, garantindo maior qualidade das sementes”, afirma. Para garantir um bom resultado final, a Fazenda Santa Maria conta com o empenho diário de cinco agrônomos e três técnicos agrícolas, responsáveis por todas as etapas do processo, da compra de sementes básicas de alta pureza genética, até a colheita com as Axiais da Case IH.



“Nos testes de qualidade (a colheitadeira Axial-Flow Case IH) é a que tem melhor resultado e que dá menos problemas mecânicos”

Ronan Garcia  
Fazenda Santa Maria

Com uma área de aproximadamente 22 mil hectares plantados com sementes de soja e milho, Garcia possui cinco colheitadeiras Case IH, e nos períodos de colheita aluga mais duas, que realizam a debulha ao mesmo tempo. “Sempre escolho a Case IH porque nos testes de qualidade que a gente faz é a que tem melhor resultado e a que dá menos problemas mecânicos”, conta o produtor. Além da alta capacidade e produtividade das colheitadeiras, Garcia aprova também os treinamentos oferecidos pela Case IH aos

## PRÊMIO

O Prêmio Multiplicadores Monsoy, promovido pela Monsanto, é realizado desde 1998 durante o “Encontro de Multiplicadores Monsoy”. No evento são premiados os produtores que se destacaram em uma das quatro categorias: Mix Monsoy RR (melhores mix de sementes), MS% Área Inscrita Monsoy RR (market share de área inscrita), Qualidade de Sementes Monsoy (melhores índices de qualidade de sementes) e, por fim, Gestão Empresarial, que visa premiar a melhor gestão financeira. Em cada uma das categorias, três multiplicadores são premiados.

funcionários da fazenda. “Os cursos que eles dão facilitam muito o manuseio das máquinas e até as revisões, que são feitas aqui mesmo na fazenda.”

# Resultado e EXPECTATIVAS

## Banco CNH Capital fala sobre 2010 e apresenta vencedores do Programa Evolution e Renovação Seguro

Com pouco mais de uma década de existência, o Banco CNH Capital é um dos maiores parceiros do produtor rural cliente da Case IH. Responsável pelo financiamento de 70% dos equipamentos do Grupo CNH comercializados no Brasil, a instituição financeira trabalha numa base sólida, somando uma carteira de R\$ 4,3 bilhões.

As informações do balanço deste ano, juntamente com as expectativas para 2010, foram repassadas para os representantes da marca em evento realizado em Curitiba (PR) no mês de setembro. Na ocasião, foram anunciados os premiados do Programa Evolution 2009: Concessionárias Marka (1º colocado) e Maxxicase (2º colocado).

Para Derci Alcântara, diretor geral do Banco CNH Capital, o Programa Evolution alia os pilares de pró-atividade, profissionalismo e parceria, além de proporcionar agilidade no financiamento, gerando mais facilidades para o cliente, uma vez que é um compromisso entre o banco e os concessionários. “Neste ano, nós lançamos o desafio aos concessionários, agora comemoramos o sucesso desta parceria e planejamos as expectativas para 2010”.

No encontro, também foram apresentados os primeiros lugares da “Campanha Renovação Seguros”, conquistados pelas concessionárias Tracan e Grandcase. Segundo Emir Rutsatz, diretor de negócios do Banco CNH Capital, a idéia deste programa é prestigiar os concessionários que mais fecharam seguros diretamente com o Banco CNH Capital, proporcionando uma opção mais ágil para o cliente. “Agora, além de adquirir a máquina na concessionária, o

cliente pode fazer o financiamento e o seguro no mesmo lugar.”

Para o diretor de negócios, o setor agrícola deve continuar crescendo em 2010. “Estamos passando por um período de otimismo no mercado, com boas expectativas.” Ele comemora, também, os bons números e o desenvolvimento do Fundo de Riscos, que começa a ser operado. “O projeto é uma garantia tanto para o concessionário quanto para o banco, assegurando os financiamentos e, por consequência, viabilizando bons negócios.”

### Fórmula do sucesso

Roberto Grossi, da Marka, acredita que toda campanha de premiação motiva a equipe de trabalho. “A fórmula básica para atingir as metas é o efetivo envolvimento e comprometimento de todos.”

Para Luiz Alberto Gotardo, titular da Maxxicase, a conquista no Programa Evolution também é resultado do esforço de todos da concessionária. “Depois dessa conquista, a equipe está motivada como nunca, o que faz com que todos busquem obter o melhor de todos os processos.”

O gerente geral da Grandcase, Jean Carlos de Mattos, acredita que a busca pelo melhor trabalho é fator primordial para satisfação e retorno do cliente. “A motivação dos representantes da concessionária tem grande influência na qualidade do serviço prestado, o que resulta em bons negócios, tanto com o fechamento de novos contratos como na renovação dos seguros.”

A parceria entre as áreas responsáveis pelo Banco CNH Capital em cada filial é



**Emir Rutsatz, diretor de negócios do Banco CNH Capital, com Luiz Alberto Gotardo, da Maxxicase, e Luiz Alberto Gotardo Filho**



**Emir Rutsatz, diretor de negócios do Banco CNH Capital e Roberto Grossi, da Marka**

o ponto positivo destacado por Rose Sanchez Artuzo Graton, analista de vendas da Tracan. “Todas as filiais trabalham pelo mesmo propósito. Geramos bons negócios tanto nas lojas de São Paulo como em Minas Gerais.”

# Dias **MELHORES**

Safra 2009/10 pode bater recorde de produtividade



**D**e acordo com o primeiro levantamento da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), divulgado na primeira quinzena de outubro, apesar de uma provável manutenção da área a ser plantada – as estimativas variam entre -0,7% e 0,7% em comparação a 2008/09 – a perspectiva é de crescimento para a safra 2009/10. As boas condições climáticas previstas e a redução de custos devem alavancar o aumento da produção em até 4,7%, totalizando 141,6 milhões de toneladas de grãos.

O técnico de Levantamento de Safras da Conab, Eledon Oliveira, adianta que estes são apenas dados indicativos, mas que apontam para uma boa temporada. “Este é somente um levantamento, pois trabalhamos com dados e estimativas. Os números não são definitivos, mas demonstram uma tendência baseada nas médias dos últimos anos”, explica.

Oliveira ainda revela que, se as condições climáticas forem surpreendentemente positivas, existe a possibilidade de que o recorde histórico seja batido, mas que a intenção de plantio ainda não aponta para isso. “Considerando a área potencial de cultivo, associada a um clima ainda mais favorável, poderíamos bater o recorde de dois ciclos atrás. Só que os indícios e a média levada em conta para o estudo não nos deixam afirmar isso ainda”, pondera o técnico da Conab.

O índice de crescimento em comparação ao ano passado é alto devido às diferenças de condições climáticas e ao momento da economia mundial. A temporada passada foi fortemente afetada pela estiagem em alguns pontos e pelo cenário de incerteza diante a crise econômica. De acordo com o gerente da Conab, no entanto, a última safra acabou sendo positiva perante este con-

texto. “As perspectivas eram bem piores, porém, a colheita de 135 milhões de toneladas foi a segunda maior da história, perdendo apenas para o ciclo de 2007/08 com 144,1 milhões de toneladas”, conta Eledon.

A soja deve ser a grande responsável pelo crescimento na produção deste ano. As previsões indicam um aumento de 5,6 milhões de toneladas na produção da oleaginosa. Este crescimento é maior do que todas as outras culturas avaliadas juntas.

Isso deve acontecer, principalmente, em função dos baixos preços do milho e do algodão além das perspectivas animadoras em relação a outros grãos. O único empecilho para os produtores dessa cultura é a possibilidade de uma supersafra mundial, o que causaria uma queda nos preços da commodity. Mesmo assim, a margem de lucro possivelmente ainda seria maior do que a do milho.

### **Atraso do plantio em algumas regiões**

“Os meses de julho, agosto e setembro foram marcados por precipitações acima do normal nas regiões Sul e Sudeste, principalmente. Isso tem causado um atraso no plantio das culturas, o que ainda não é prejudicial”, alerta Oliveira. As previsões não apontam para isso, mas se as chuvas acima da média persistirem, a colheita de verão pode ser prejudicada de alguma forma. O problema acontece quando há chuvas fortes por um longo período ininterrupto.

Esse fenômeno, creditado ao El Niño, também tem sido responsável pelo atraso na colheita nos Estados Unidos. Nesse caso já é mais preocupante, pois se esse período for muito prolongado as safras podem ser afetadas por se encontrarem em fase final.

## **PARANÁ É O QUE MAIS CRESCE**

Se no verão passado a estiagem foi cruel com o Paraná, para a próxima temporada, há previsões de tempo bom e ótimas colheitas. A Conab aponta inclusive que o estado deve desbancar o Mato Grosso no posto de líder da produção nacional de grãos, com 29,6 milhões de toneladas – 18,2% maior do que a última safra.

O estado segue a tendência da restante do Brasil em migrar a cultura de algumas de suas áreas para a soja. A produção da commodity no estado pode crescer até 37%. “Aumentou um pouco a área plantada de soja e a produtividade deve ser bem maior em comparação ao último ano. Isso aconteceu em função da comercialização do milho no verão passado abaixo do preço mínimo”, esclarece Eugênio Stefanelo, professor de Economia Rural da Universidade Federal do Paraná (UFPR).

O economista destaca também que, mesmo mantendo a liderança nacional, o estado sofrerá uma redução na área plantada com feijão. De acordo com o relatório da Conab, apesar da redução de área, haverá um incremento da produção em até 23,4%. A instituição destaca que, apesar dos índices indicarem um forte aumento de produtividade, ela será normal. A justificativa se baseia nas condições negativas extraordinárias do ano passado.

## **SAFRA ANTECIPADA NO MATO GROSSO**

Ao contrário do que tem acontecido nos estados do Sul, o período de chuvas no Mato Grosso antecipou a safra de soja na região. “Estamos cerca de um mês adiantados na safra. Além

disso, essas chuvas prepararam bem o solo para o plantio”, explica Tiago Matosinho Correa, gerente técnico da Federação da Agricultura e Pecuária de Mato Grosso (Famato). Além da antecipação,

a chuva vai possibilitar que os agricultores aproveitem melhor suas áreas. Após a colheita, eles poderão utilizar o mesmo espaço para plantar algodão e milho, por exemplo.

# Frota de **PRIMEIRA**

**Usina CNAA investe em equipamentos Case IH para obter tecnologia de ponta e garantir o melhor custo-benefício**



O mercado de cana-de-açúcar vem enfrentando uma nova realidade, pressionado principalmente por resoluções ambientais que determinam o fim da totalidade da queima da cana (prática que facilita o corte manual) até 2014. Com a sua colheita 100% mecanizada, a Companhia Nacional de Açúcar e Álcool (CNAA) está um passo a frente nesta nova realidade, produzindo energia limpa e renovável em suas 02 unidades localizadas em Ituiutaba, na região de Uberlândia (MG), e Itumbiara, no sul de Goiás. As unidades possuem capacidade de processamento de 2,5 milhões de toneladas de cana por ano e estão voltadas para a produção de açúcar VHP, açúcar cristal, álcool anidro, álcool hidratado e energia elétrica por meio do bagaço de cana. Uma terceira unidade da CNAA, em Campina Verde, também em Minas Gerais, está com o início das operações previsto para 2010.

Uma das características de destaque da companhia é a preservação do meio ambiente, atento às gerações atuais e futuras. “Este é o compromisso da CNAA, que concilia o desenvolvimento econômico com a conservação dos recursos naturais e o respeito às comunidades envolvidas, edificando o tripé da sustentabilidade”, conta Antônio José Sicchieri, gerente agrícola da CNAA. “Nossas unidades possuem licenças ambientais e contemplam rigorosos sistemas de controle, atendendo a legislação e as normas dos órgãos competentes. Além disso, utilizamos a matéria-prima em todas as etapas do processo produtivo, como o reuso da água e a utilização da vinhaça e torta de filtro para irrigação e fertilização, reduzindo a adubação química e evitando a erosão do solo. Técnicas apropriadas de manejo agrícola e proteção da biodiversidade também fazem parte do escopo de trabalho da companhia, que objetiva mobilizar a cadeia de valor em torno das melhores práticas”, explica.

Trabalho de qualidade exige tecnologia de ponta para garantir a produtividade. Neste sentido, a CNAA investiu cerca de R\$ 65 milhões nos últimos dois anos em máquinas e equipamentos e espera transformar uma de suas unidades num pólo da marca Case IH.

Visitada pela equipe de reportagem da Farm Forum Brasil, a unidade de Itumbiara conta com o apoio de 30 colhedoras Case IH. “Trabalhamos com as colhedoras e com os tratores da Case IH há mui-

tos anos e agora estamos com o projeto de fazer com que esta unidade seja operada somente com máquinas desta marca”, diz Sicchieri. Ele explica que a escolha é apoiada na tecnologia e melhores condições oferecidas. “Além de contar com a tecnologia e confiabilidade da marca, ainda levamos em conta a questão dos preços competitivos e a Case IH tem saído na frente neste sentido”, conta.

Outro motivo que levou a CNAA a escolher a Case IH é o apoio dado pela concessionária e pela fábrica. “Com a chegada de novos equipamentos é imprescindível o treinamento dos funcionários, que precisam estar aptos a operar o maquinário e a tirar o melhor proveito do mesmo e a Case IH oferece estes cursos. Em 2008, enviamos oito funcionários da CNAA para a fábrica da CASE IH em Piracicaba (SP) e eles se tornaram nossos multiplicadores, o que proporcionou um aumento na produção e uma melhora considerável na preservação do maquinário, pois agora eles estão aptos a identificar qualquer alteração na colhedora, consequência do conhecimento adquirido nos treinamentos”, enfatiza.

Segundo o gerente, a confiabilidade é o

fator primordial para a parceria. “Máquina parada é sinônimo de prejuízo no campo e este problema não temos com as nossas colhedoras e tratores Case IH. Temos um estoque de emergência para as peças mais trocadas, mas, se precisamos de algo mais específico, recebemos pronto atendimento.” Scchieri lembra de um exemplo recente. “Esses dias precisamos trocar uma peça. Enquanto se definia se entrava ou não na garantia do equipamento, a concessionária nos emprestou a peça para que a máquina não ficasse parada. Nem a distância atrapalha a eficiência do atendimento, pois estamos a 700 km da fábrica e fomos prontamente atendidos”, detalha.

Para ele, essa sinergia entre cliente é fornecedor é fundamental. “A Goiásmaq é um exemplo de competência e de sucesso. Nos garante a tranquilidade da eficiência e a manutenção do coração da nossa usina que são as colhedoras, que precisam estar em boas condições de ‘saúde’ para atender a demanda do canavial.”, finaliza o gerente da CNAA.

Até 2010, a CNAA planeja adquirir mais 11 colhedoras Case IH que completarão sua frota.



# Mãos na MÁQUINA

**Case IH investe em treinamento para a qualificação de mão-de-obra no campo**

**C**ontribuindo para o aumento da renda no campo, a Case IH avança no desenvolvimento de programas para treinamento de operadores de máquinas e implementos agrícolas. Juntamente com o lançamento de novos produtos, carregados de tecnologia, uma das maiores características da marca, a empresa possibilita a capacitação da mão-de-obra para o trabalho no setor agrícola.

No ano de 2009 devem passar pelas salas de treinamento da Case IH mais de 2 mil alunos no ramo de tratores e mais de 3 mil alunos na área de colheitadeiras, entre operadores e técnicos. “O número de treinamentos aumenta 30% a cada ano, na medida em que estamos abrindo mais concessionários e os atuais estão aumentando sua força de vendas, por conta do crescimento do mercado e dos novos lançamentos da empresa”, afirma Alexandre Martins, gerente de marketing da Case IH.

As estruturas dos dois Centros de Treinamento, localizados em Piracicaba (SP) e em Cuiabá (MT), este último reinaugurado no início de 2009 no Centro Avanço de Suporte ao Cliente Case IH - CASC, permitem à marca capacitar cada vez mais pessoas, inclusive de outros países. Martins ressalta que em 2009 aconteceu o primeiro treinamento comercial especialmente para concessionários de países da América Latina. “Foram 22 pessoas, de sete países diferentes, que se reuniram em Piracicaba para capacitação técnica sobre tratores de colheitadeiras de grãos.”

Para quem não pode sair do campo



**Curso de operadores de máquinas realizado no município de Campos de Júlio**

para ir até um dos centros de treinamento, a Case IH leva as aulas até a propriedade. Através do Centro de Treinamento Móvel, voltado para a formação de líderes de frente e operadores de colhedoras de cana-de-açúcar, a marca percorre regiões de grande incidência produtiva da cultura, qualificando mão-de-obra para o setor que dispara no crescimento de plantio e colheita mecanizados.

“O setor canavieiro investe cada vez mais em tecnologia. Este crescimento não precisa ser suprido somente com equi-

pamentos modernos, mas também com qualificação de mão-de-obra para saber operá-los”, lembra Martins, ressaltando a parceria da marca com o Programa de Requalificação de Trabalhadores em Operações Manuais da Cana-de-açúcar (Renovação), desenvolvido pela UNICA - União da Indústria de Cana-de-açúcar, também com o objetivo de qualificar operadores de equipamentos agrícolas.

Tanto nos cursos em campo, quanto nas unidades de treinamento fixas, o curso para operadores aborda tópicos de segu-

rança pessoal e segurança do equipamento para prevenção de acidentes, instrui sobre a cabine de operação, comandos, instrumentos e painel do operador.

“No treinamento prático os alunos aprendem como fazer a correta manutenção do motor, como funciona a transmissão, onde estão envolvidos a caixa de câmbio e eixo traseiro, escalonamento de marchas, o uso correto da embreagem, mudança de marchas e gamas, bloqueio do diferencial traseiro, freio, lastro, bitola, pneus, tomada de força, os sistema hidráulico, de bombas, de direção, levantador de três pontos, controle remoto, óleos lubrificantes, graxas, índice de antecipação, índice de patinação, acoplamento de implementos e ajustes”, enumera Jair José Horbach, instrutor de treinamentos da Case IH.

### Parceria

A Case IH é uma das grandes apoiadoras do governo do Mato Grosso no Projeto Parceria Rural Agricultura. Desenvolvido pela Secretaria de Estado de Trabalho, Emprego e Cidadania (Setec), juntamente com prefeituras, Sindicatos Rurais e empresas privadas, o programa – único no Brasil – percorre cidades no Mato Grosso com cursos para operador de máquinas e de implementos agrícolas.

O projeto tem como objetivo a capacitação de mão-de-obra para atender a crescente demanda do mercado agrícola mato-grossense. “Os produtores precisavam de mão-de-obra e traziam pessoas de outros estados para trabalhar aqui. Essas pessoas mandavam o que ganhavam para o seu estado de origem, o que prejudicava a rotatividade da economia local. Este programa vem para sanar a necessidade da economia, do produtor e do empregado”, explica Rosamaria Ferreira de Carvalho, coordenadora do projeto.

O programa oferece qualificação para profissionais entre 18 e 60 anos. “É um projeto de grande referência e principalmente de inclusão social, pois pessoas de baixa renda e sem escolaridade têm oportunidade de mudar suas vidas”, afirma Rosamaria. Segundo ela, desde o início dos treinamentos, em agosto de 2003, mais de seis mil alunos participaram das aulas, dos quais 70% estão empregados.

Dentro deste percentual está o operador de máquinas Gilberto Gilmar Becker, de 35 anos. Ele participou do treinamento de tratores de colheitadeiras que aconteceu



**Curso de operadores de máquinas e implementos agrícolas realizado no município de Querência**

no município de Vera - uma das 10 cidades que receberam os instrutores da Case IH em 2009 - localizado a 450 km ao norte da capital Cuiabá. “Eu já operava máquinas de construções, mas não tinha conhecimento sobre os equipamentos agrícolas. Foi muito importante eu ter participado, pois as máquinas estão sempre sendo aperfeiçoadas, e precisamos saber como usar essa tecnologia.”

Este ano a Case IH, que apóia o projeto

desde o início, ajudou a aperfeiçoar o conhecimento sobre máquinas agrícolas de quase mil pessoas. “Sabemos da importância da qualificação de mão-de-obra para o setor, e em especial no Mato Grosso, que mesmo sendo um dos maiores produtores agrícolas do país, onde a tecnologia no campo é evidente, sofria com falta de profissionais para operar esta tecnologia”, contextualiza Dirceu Jacó Duranti, gerente do CASC.

# AMPLIANDO horizontes

## Case IH inaugura três novas lojas no Sul do País

Aproveitando a reabertura da fábrica de Sorocaba (SP), a Case IH está dando continuidade ao projeto de expansão da marca, iniciado em fevereiro deste ano. Nos próximos meses, uma nova concessionária será inaugurada em Santa Catarina e duas no Rio Grande do Sul. De acordo com Alexandre Martins, gerente de marketing da Case IH, a expansão da rede segue as tendências do mercado e se ajusta às necessidades dos clientes. “Trata-se de um crescimento com sustentabilidade. Estamos garantindo uma grande estrutura para atender o crescimento da marca”, explica Martins.

No município de Canoinhas, região norte de Santa Catarina, a H. Will será a representante da marca. A inauguração da loja está prevista para dezembro. Hermes Agostinho Trevisan, que trabalha há 35 anos com venda de maquinários agrícolas e é o responsável pela nova concessionária, conta que escolheu representar a Case IH porque aposta no futuro da marca. “A Case IH sempre apresenta inovações tecnológicas que ajudam no desenvolvimento do mercado agrícola”.

Ele explica que escolheu abrir sua concessionária nessa região porque o mercado, que na região é de pequenos e médios produtores, está expandindo. “As expectativas para o novo ano são as melhores possíveis. Temos 14 negócios encaminhados para o final deste ano. Depois que abrir a loja, tenho certeza que muitos outros serão confirmados”, completa Trevisan.

Na pontinha sul do Brasil, Uruguaiana (RS) é outra cidade que irá sediar uma nova concessionária Case IH. Com o evento de inauguração previsto para fevereiro de 2010, Roberto Thurow, responsável pela nova loja, está muito confiante com a ampliação do ne-

gócio e espera atender as necessidades dos clientes da região com produtos e serviços de qualidade. “Vamos investir em assistência técnica para que os produtores não tenham problemas, principalmente na época de colheita. Vamos oferecer um trabalho de qualidade, com rapidez e agilidade”, enfatiza o empresário. Thurow e os sócios, juntos há 11 anos, escolheram a marca pela tecnologia e pela qualidade das máquinas. “Os clientes estão exigindo cada vez mais produtos de alta tecnologia e estão incrementando suas lavouras”.

Em Lajeado, situada a 118 km da capital gaúcha Porto Alegre, a loja de peças de Mário Nietiedt, a mais tradicional da cidade, está ampliando seus negócios para se tornar a concessionária Case IH da região. Há 38 anos o comerciante trabalha com vendas de máquinas e peças para o mercado agrícola. Ele e seu filho, Fábio Henrique Nietiedt, resolveram abrir uma concessionária Case IH porque perceberam que na cidade só havia representantes de outras marcas. A inauguração está prevista para o início do próximo ano.

A família Nietiedt se interessou pela marca na Expointer 2009, quando conheceram de perto a linha de tratores de menor potência, Farmall, ideal para produtores de pequeno e médio porte. Outro aspecto avaliado pelos Nietiedt foi o renome da marca. “A Case IH é bem vista pelos grandes agricultores. Se as máquinas têm qualidade para grandes propriedades, com certeza vai ser igual nas propriedades menores”, diz Fábio. Os negócios também já estão bem encaminhados. Ele conta que já entregaram um Farmall 80 e um Maxxum 110 e ele só está aguardando a chegada de novas máquinas para dar continuidade às vendas.



**Hermes Trevisan, proprietário da H. Will, de Canoinhas (SC)**



**Equipe da Agroser, nova concessionária Case IH em Uruguaiana (RS)**



**Sildo Messer, vendedor da Tratorpeças, e os sócios-proprietários da concessionária de Lajeado (RS), Ingo Roehrig e Mario Nietiedt**

# HISTÓRIA

## com a Case IH

**Família Terra é uma das primeiras a utilizar equipamentos da marca no Brasil**

**E**m 1955 José Antonio Velho Terra adquiriu o primeiro equipamento para ajudar no trabalho em sua propriedade, localizada no município de Mostardas, a 220 km de Porto Alegre, capital do Rio Grande do Sul. Antes mesmo da chegada de um representante da Case IH ao Brasil, importou uma colheitadeira Case 120.

O produtor foi um dos pioneiros na aquisição de máquinas Case IH no Brasil. Luiz Carlos Terra, filho de José, relembra de quando o pai contava sobre a chegada da máquina ao Brasil. “A colhedora veio dos Estados Unidos e chegou pelo porto de Porto Alegre. Um conhecido da cidade que tinha um caminhão transportou o equipamento. Na época não existia nem rua direito”, conta.

Transportar a máquina até a Fazenda Passo do Mina não foi o único problema. Uma das maiores dificuldades foi ler os catálogos em inglês para entender como a máquina funcionava. “Meu pai não falava inglês. Mesmo assim, deu um jeito e se virou

para fazer a máquina trabalhar”, lembra.

Tanto fez que começou a ajudar e a prestar serviço para os outros. Luiz explica que na época não tinha ninguém que soubesse fazer a manutenção das máquinas. “Ele começou a trabalhar para outros agricultores aqui do Rio Grande do Sul, além de tocar os 900 hectares da propriedade”.

José Terra gostou muito do equipamento, o que o levou a comprar mais uma colhedora da marca, em 1969, no mesmo ano em que o logotipo da águia da Case foi substituído por um mais moderno, e as primeiras concessionárias já atuavam no Brasil. “Antes da virada da década meu pai adquiriu mais uma colhedora, a Case 960. Esta foi outra aquisição muito satisfatória”, diz.

Hoje, o filho de José trabalha com uma máquina Case Construções, a retroescavadeira 580M, para o auxílio na produção de arroz, forragem e pecuária, e pretende adquirir novos equipamentos da marca com a chegada de uma concessionária próxima a



**José Antonio Velho Terra usava a Case 120 em sua fazenda em Mostardas (RS), e na prestação de serviços para outros agricultores**

sua região. “A Case IH faz parte da história da minha família. Com a chegada de uma concessionária da marca quero voltar às origens e adquirir equipamentos vermelhos.”

## UMA JÓIA DO PASSADO EM AÇÃO

### *Trilhadora Case de 1917 faz parte da história da mecanização agrícola na Argentina*

Uma trilhadora Case de 1917 foi uma das principais atrações da exposição realizada no Museu da Maquinaria Agrícola Antiga, em Entre Ríos, na Argentina. Organizada pela Sociedade Rural de Maria Grande, a exposição mostrou 130 máquinas antigas e contou com a presença de mais de 15 mil pessoas.

A trilhadora exposta pertencia a Luis Tiscornia, proprietário de

uma mercearia em La Paz, ao norte de Entre Ríos. Ele usava a máquina para prestação de serviços. Na época o trigo era colhido em outubro e ficava amontoado até dezembro, quando as plantas já estavam maduras. Depois elas eram colocadas em meio às forquilhas da trilhadora, que separava a palha dos grãos, então armazenados em bolsas de 70 quilos.

Durante a exposição, a máquina foi tracionada por outra raridade, um trator Case de 1947, do produtor Juan Molizón, de La Paz. “As pessoas mais velhas se emocionaram ao ver a máquina trabalhar. Ela era a mais avançada porque tinha as peneiras reguláveis, entre outras melhorias”, disse o presidente do Museu da Maquinaria, Ángel de Ángeli.

# INVESTIMENTO, sinônimo de agilidade

Mais moderno Centro de Distribuição de Peças da América Latina começa a operar

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

Num investimento que somará até o final de 2011, juntamente com a reestruturação da fábrica de Sorocaba, o montante de R\$ 987 milhões, o pós-venda se aperfeiçoa para atender cada vez melhor e mais rapidamente as demandas dos clientes.

Mais de 300 pontos de vendas em toda a América Latina serão beneficiados com a tecnologia aplicada no novo centro de distribuição. Tecnologia que segundo José Roberto Manis, gerente de Logística e Distribuição de Peças de Reposição, trará benefícios para o cliente. “Para que essa eficiência dos processos internos chegue ao consumidor final, foram firmados novos contratos para os serviços de transportes das peças.”

Todos os pontos de venda se beneficiarão com os investimentos feitos no Centro de Distribuição de Peças, inclusive no que diz respeito à exportação. O novo processo vai propiciar documentações mais precisas, além de um tratamento fitossanitário mais adequado que garante aprovação imediata pelos órgãos importadores, evitando perdas de tempo nas alfândegas.

Uma série de pesquisas baseadas nos principais centros de distribuição da Europa e dos Estados Unidos, mais a estruturação no conceito do World Class Logistics (Classe Mundial de Logística) dão ao prédio capacidade para 180 mil locações - podendo expandir para até 250 mil - sem prejudicar a agilidade no envio de peças. “A principal ferramenta que usaremos será o WCL com o seu pilar de Work Place Organization



Baseadas no conceito da World Class Logistics, o “Prédio Verde” opera com equipamentos e sistemas de ponta

(Organização das Áreas de Trabalho) onde aplicaremos todos os conceitos lean de eliminação de perdas, ou seja, eliminando tarefas que não agregam valor ao processo e com isso teremos ganhos expressivos em produtividade”, afirma Manis.

Em termos de maquinário, o principal investimento foi em máquinas vertical shuttle (também conhecidas como carros-sésis), que garantem a separação das peças com velocidade muito superior a média obtida em centros de distribuição comuns.

Além disso, foi instalado um dos mais modernos sistemas de softwares, que consiste no registro de entrada de pedidos, planejamento e compra de peças. “Ele integra todos os depósitos de peças da CNH no mundo, o que garante maior agilidade na disponibilização de peças para os clientes finais”, comenta Manis. Também foi investido em tecnologia de rádio frequência e etiquetas de código de barras.

A empreitada visa ainda à certificação de Green Building, ou “Prédio Verde”, que atesta o Centro de Distribuição como uma construção e um empreendimento am-

bientalmente responsável. Para alcançar esta certificação, estão sendo cumpridos todos os pré-requisitos estabelecidos pelo USGBC (United States Green Building Council), que passam pelo uso de materiais de construção certificados, uso de energia solar e reutilização de água de chuva.

## ENCONTRO NO NOVO CD

Uma reunião organizada no Centro de Distribuição levou representantes dos principais fornecedores de peças da CNH a se encontrarem em Sorocaba (SP). Além de conhecerem o moderno empreendimento, os parceiros da área de pós-vendas puderam conferir como funcionará a nova dinâmica de peças, as mudanças previstas e as expectativas para o novo ano.

## Colhedoras de cana premiadas

As colhedoras de cana da Case IH conquistaram mais um prêmio. Foram eleitas as melhores máquinas para colheita no prêmio Visão Brasil 2009. Criado em 2003, o Prêmio Visão Brasil contempla os melhores que compõem a cadeia produtiva do álcool e do açúcar nas áreas agrícola e industrial, automação, projetos de responsabilidade social e ambiental, controle de qualidade, inovação tecnológica, exportação e importação.

Dirceu Jacó Duranti, gerente de negócios - Grandes Contas Grãos Brasil da Case IH, recebeu a premiação em nome da marca. "A Case IH trabalha continuamente em busca das melhores soluções para o setor sucroenergético e ganhar este prêmio, onde fomos considerados a fábrica que produz as melhores colhedoras de cana do mercado, demonstra que os investimentos da marca em qualidade e tecnologia estão no caminho certo", afirma.



Dirceu Duranti Jacó representou a Case IH na noite de premiação e recebeu das mãos do deputado do estado de São Paulo, David Zaia, o prêmio Visão Brasil 2009

## Grupo Maeda visita o CASC Cuiabá

No dia 23 de outubro, diretores do Grupo Maeda, que atua em áreas como a agropecuária, usinas de algodão, sementes, óleos vegetais, gordura vegetal hidrogenada e indústria têxtil, visitaram a estrutura do Centro Avançado de Suporte ao Cliente Case IH (CASC), em Cuiabá (MT).

Na oportunidade, estiveram presentes os diretores do Grupo Maeda Cleiton Luiz Custódio, diretor agrícola; Leonardo Celini, gerente das fazendas em Mato Grosso; e Mario Gonçalves Neto, gerente de Tecnologia Agrícola. "A visita destes clientes foi ótima, pois eles conheceram, além da estrutura do CASC, o armazém de peças e o Centro de Treinamentos, o que os deixou ainda mais confiantes na marca.

"O Grupo Maeda já possui tratores Magnum 270, da Case IH, adquiridos em 2007. Satisfeitos com os resultados das máquinas, solicitaram a demonstração de um trator com maior potência. Sendo assim, nos comprometemos a enviar um trator Magnum 335 para teste em uma das propriedades do Grupo Maeda", conta Ricardo Iacovenko, coordenador do Centro Avançado de suporte ao cliente Case IH de Cuiabá.

Iacovenko reforça que a intenção do Grupo é aumentar a frota da marca. "Eles estão muito satisfeitos com o desempenho do Magnum e pretendem ampliar a parceria com a marca, adquirido colheitadeiras e outros equipamentos Case IH", completa.



Da esquerda para direita, Ricardo Iacovenko (coordenador do CASC), Leonardo Celini (gerente das fazendas do grupo), Cleiton Luiz Custódio (diretor agrícola do grupo), Edison Boza (gerente de negócios da Case IH) e Mario Gonçalves Neto (gerente de tecnologia agrícola do grupo)

## COM CHAVE DE OURO

A concessionária Araguaia, de Soriso, no Mato Grosso, recebeu a última assembléia do Consórcio Nacional Case IH em 2009.

Na mega-assembléia foram con-

templados uma cota por sorteio e mais 30 por lance, que teve o valor mínimo de 20% do valor final do equipamento.

Quem ainda não participa do Consórcio Nacional Case IH, já pode se

programar para entrar nos dois novos grupos que estão sendo formados para a primeira assembléia de 2010, que será realizada no dia 30 de janeiro, em local ainda não definido.



# A4000 E SÉRIE A8000.

## FLEXIBILIDADE PARA PLANEJAR SEU CANAVIAL.

Divisão Publico

A Case IH mantém seu compromisso com a evolução do setor sucroalcooleiro mundial ao lançar duas colhedoras para atender às suas principais necessidades: produtividade, disponibilidade, colheita mecânica em áreas plantadas com espaçamentos reduzidos a partir de 1,0 metro e acesso à colheita mecanizada para as usinas e fornecedores que utilizam a colheita manual.



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

A Case IH tem a melhor solução para você. Procure o seu concessionário Case IH mais próximo.

**CASE IH. PARA AQUELES QUE EXIGEM MAIS.**

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



### SÉRIE A8000. A EVOLUÇÃO DA LÍDER. PRODUTIVIDADE E DISPONIBILIDADE PARA SUA COLHEITA.

A série A8000 chega como a última palavra em tecnologia, eficiência e produtividade. Com a confiabilidade de mais de 25 anos das colhedoras da série A7000 e um exclusivo pacote tecnológico, a série A8000 oferece excelente rendimento e baixo custo operacional.

### A4000. MAIOR VERSATILIDADE PARA SUA COLHEITA.

A A4000 inaugura uma nova categoria de colhedoras: colher em canaviais com espaçamento reduzido, trabalhar em conjunto com as colhedoras convencionais e ser um excepcional meio de acesso à colheita mecanizada devido ao excelente custo-benefício.

NO SEU CONCESSIONÁRIO:

FIAT  
GROUP

**CASE IH**  
AGRICULTURE