

FARM FORUM

CASE IH
AGRICULTURE

REVISTA DA CASE IH
PARA O BRASIL
Nº 30 | 2010



FARMALL MAIS ALIMENTOS

Pequeno agricultor garante seu trator Case IH

Farmall é Mais Alimentos

Em um mundo que se transforma quase que diariamente, é natural que os desafios também estejam em constante mudança. Nesta realidade, a Case IH busca estar cada vez mais próxima do produtor rural, oferecendo soluções inovadoras capazes de atender às novas demandas.

Seguindo esta visão, aderimos ao programa "Mais Alimentos" do governo federal, visando



oferecer aos pequenos produtores o trator modelo Farmall 80. Um produto mundial, com mais de 85 anos de história e que é sinônimo de alta tecnologia, eficiência e produtividade. O primeiro passo neste sentido foi dado em 2009, quando a marca começou a importar e comercializar

os tratores da linha Farmall para o Brasil. Com a recepção altamente positiva do mercado, passamos a investir na sua nacionalização e, em seguida, oficializamos a sua inclusão no programa Mais Alimentos. Ou seja, o trator mais moderno de sua categoria, agora é oferecido com ótimo custo-benefício e condições de pagamento facilitadas. Em poucas palavras, a entrada da Case IH no Mais Alimentos reafirma o nosso compromisso de estar sempre ao lado do agricultor, oferecendo tradição e tecnologia como instrumentos de trabalho.

Gostaria de chamar a atenção também para a entrega da colhedora de cana de número 3 mil. Mais um recente recorde batido pela nossa unidade de Piracicaba, que vem superando sis-

tematicamente todos os seus índices de produtividade, ajudando assim, a garantir a liderança da Case IH no segmento sucroalcooleiro.

Outro destaque desta edição é a efetiva contribuição da Case IH no treinamento e na formação de operadores de colheita mecanizada dentro do Programa Renovação. Uma iniciativa social promovida pela Unica (União da Indústria de Cana-de-Açúcar) que visa requalificar mais de 7 mil trabalhadores do setor.

E como o assunto é renovação e tradição, mostramos nesta edição da Farm Forum Brasil como a Case IH está presente na vida dos produtores rurais brasileiros. Uma herança de confiabilidade que passa de pai para filho e até de mãe para filha, como é o caso da produtora rural Cidalia Marques Miranda, que está transferindo parte das operações agrícolas para a filha Amanda Marques Miranda.

Assim como nossos clientes acreditam em nossos produtos, nós acreditamos que o Brasil é realmente um país de grande destaque neste novo contexto global, e que o agricultor brasileiro já assumiu o seu papel de protagonista na geração de um crescimento vigoroso e sustentável para o País. Portanto, este é o motivo que nos leva a manter e ampliar nossos investimentos, seja na geração de empregos em novas unidades como a de Sorocaba, no aumento de índices de produtividade, na nacionalização e oferta de novos produtos, na formação de mão de obra qualificada, e na adesão a programas de responsabilidade social.

*Boa leitura a todos.
Sérgio Ferreira*

ÍNDICE



4



9



16

4

PARCEIRO

Produtores rurais herdaram dos pais preferência pelas máquinas Case IH

6

SHOW CASE

Pequenos produtores já estão trabalhando com Farmall adquirido no Mais Alimentos

9

NEGÓCIOS & PERSPECTIVAS

Fábrica de Piracicaba bate recorde na produção de colhedoras de cana

12

KNOW HOW

Com a fábrica e com os concessionários, marca está nas principais feiras agrícolas do País

14

TREINAMENTO

Programa Renovação capacita operadores de máquinas

16

PARTS & SERVICE

Agricultura de precisão já é realidade nos campos brasileiros

17

CUSTOMER CARE

Clientes agora contam com 0800 para tirar dúvidas

18

CASENET

Novos concessionários levam a Case IH para todo o Brasil

FARM FORUM (Ano 9, Número 30) 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 81170-901, Tel.: (41) 2107-7111. CONEXÃO CASE IH 0800 500 5000

EXPEDIENTE: Produção e coordenação: Página 1 Comunicação Empresarial. Conselho editorial: Sérgio Ferreira, César Di Luca, Pedro Chaves, Alexandre Souza, Paula Minetto, Gustavo Cesário, Jorge Görgen e Milton Rego. Jornalista responsável: Jorge Görgen (SC-00423-JP). Editora-executiva: Ana Paula Marinho Conselvan. Redação: Marina Celinski e José Otávio Lari. Fotos: Inor Assmann (RS), Antônio Pacheco (RS), José Lira (SP), José Otávio Lari (SP), Claiton Biaggi (PR) divulgação e arquivo Case IH. Ilustração e Diagramação: Simon Taylor. CTP e Impressão: Corgraf.

Escreva à 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

TRADIÇÃO no campo

Confiança nos equipamentos Case IH é herança de pai para filho e de mãe para filha



Cidalia Marques Miranda e a filha Amanda que estudou Agronomia para cuidar da propriedade da família

Tradição é a transmissão de valores, práticas ou conhecimentos de geração em geração. É a maneira de fazer alguma coisa que passa de pai para filho. Porém, alguns caminhos percorridos para a concretização dessa afirmação são muito mais complexos, extensos e em nada lembram a simplicidade de uma he-

rança cultural que atravessa gerações. A história de Amanda Marques Miranda e de João Roberto Villares são exemplos claros de que a vida pode dar muitas voltas antes de tornar clara a transmissão de uma tradição entre as gerações de uma família. Algumas vezes, são exatamente estas voltas que parecem preparar os en-

volvidos para enfrentar os desafios com mais competência e dedicação.

Quando o pai de Amanda faleceu em 1997, deixou sua mãe, a dentista Cidalia Marques Miranda, com uma fazenda com cerca de 3.500 hectares, muitas dívidas e a pequena Amanda. Sem entender nada de agricultura, Cidalia procurou ajuda de es-



João Roberto Villares, de óculos, com a equipe que o ajuda a tocar a propriedade em Paranapanema (SP)

pecialistas e encarou o desafio de tocar a propriedade localizada em Campo Novo do Parecis, município a 392 quilômetros da capital matogrossense, Cuiabá. “Procurei outros fazendeiros da região, amigos e vizinhos que sabiam do assunto e conheci o engenheiro agrônomo Paulo Assumpção, que se tornou meu assessor na tarefa de tocar a propriedade”, lembra.

“Fui criada para casar, cuidar da casa e dos filhos. Só que a vida me deixou em uma situação onde eu não tinha escolha, não tinha ninguém para pagar minhas contas e tinha uma filha pequena para criar. Tomei as rédeas dos negócios, me cerquei de gente disposta a ajudar e, como não tinha outra chance, procurei fazer tudo direito”, conta Cidalia.

Com o passar dos anos a produção foi direcionada para culturas de soja, milho e girassol. As dívidas foram sanadas e Cidalia passou a investir em equipamentos. “No começo eu comprava as máquinas Case IH por orientação do Paulo Assumpção. Com o tempo fui percebendo que a qualidade dos equipamentos está diretamente ligada à produtividade e sempre que preciso de equipamentos novos procuro a concessionária Maxicase.”

Foi em meio a este processo vivido pela mãe que Amanda cresceu e a tradição da família encontrou a sua próxima geração. “Fui estudar agronomia que parecia ser a escolha acertada. Depois de formada comecei a assumir responsabilidades na administração da propriedade. Agora estou concentrada em administrar sozinha cerca de 187 hectares. Para isso estamos investindo em equipamentos novos como um trator Maxxum 180, uma plantadeira ASM 1215 e um pulverizador Patriot”, finaliza.

“Tudo nesta fazenda caminhou do pior para o melhor”

João Roberto Villares saiu de casa aos 17 anos, rompendo totalmente sua relação com o pai, o veterinário e pesquisador João Barisson Villares. Em meio a muitas dificuldades, formou-se arquiteto pela USP (Universidade de São Paulo) e seguiu com a vida. Mais de trinta anos depois recebeu a notícia de que o pai estava doente e decidiu voltar ao convívio familiar. “Fui apresentado novamente ao meu pai aos 49 anos e houve uma identificação imediata, ficamos amigos e tratamos de recuperar o tempo perdido”, afirma.

Considerado o pai da zootecnia brasileira, João Barisson Villares é autor de vários livros sobre gado Zebu e de estudos sobre a alimentação deste tipo de gado. Foi professor da USP durante muitos anos e acumulou patrimônio, em especial terras no município paulista de Paranapanema. Quando faleceu, em 2003, seus nove filhos dividiram as terras, formando duas grandes propriedades. João e as irmãs ficaram com 10 fazendas, com um total de 1,4 mil alqueires e a tarefa de recuperar a propriedade que ficou abandonada durante o período de doença do pai.

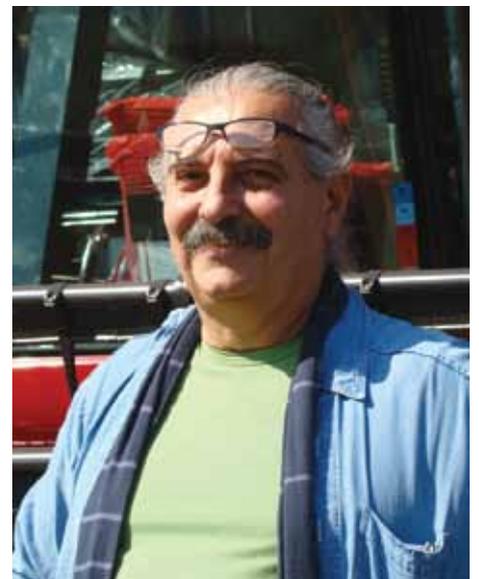
“Quando cheguei aqui o gado estava espalhado e era selvagem. O pouco que eu entendia do trabalho era fruto da experiência do meu pai transferida para mim em nossas conversas ou pelos livros que ele escreveu. Contratei um veterinário e começamos a reunir o gado e a restabelecer as lavouras. Tudo aqui caminhou do pior para o melhor. Nossos tratores eram os piores que existiam no mercado e hoje estamos adquirindo o que existe de melhor no mercado, com equipamentos de primeira”, esclarece Roberto, que comemorava a entrega de três

tratores Farmall 80, um Maxxum 180, uma colheitadeira Axial-Flow 2388 com frente de milho e uma plantadeira ASM 1213.

Os equipamentos Case IH substituíram as máquinas de outras marcas utilizadas na propriedade. “A opção pelas máquinas Case IH foram baseadas na versatilidade dos equipamentos, na qualidade e na atenção da equipe de vendas da concessionária Internorte. Atenção que também está refletida no pós-venda do produto”, afirma. A versatilidade dos equipamentos é um diferencial importante para Roberto, uma vez que ele produz milho, soja, trigo e aveia, e está iniciando o projeto para produzir feijão. Além disso, também cria gado Nelore puro, cavalos Mangalarga e jumentos, todos com desenvolvimento genético. “Procuramos um equilíbrio entre o gado e a lavoura, utilizando o conhecimento desenvolvido pelo meu pai em suas pesquisas, incluindo aí a lavoura de pasto, melhorando o capim e o gado por consequência”, finaliza.

“Nossos tratores eram os piores que existiam no mercado e hoje estamos adquirindo o que existe de melhor no mercado, com equipamentos de primeira”

*João Roberto Villares,
Paranapanema (SP)*



SHOW CASE

MAIS TRATOR **por menos preço**

Case IH entra no Mais Alimentos com o Farmall 80

**Altemir José
Gasparini escolheu
o Farmall 80 no
Mais Alimentos**

Alcançar uma fatia de mercado que antes não tinha acesso aos produtos Case IH. Este foi o principal objetivo traçado pela marca quando iniciou o processo de adesão ao programa Mais Alimentos, do governo federal. Com o início das vendas do Farmall 80 através do programa, em junho de 2010, a Case IH reafirmou seu compromisso de equipar o produtor brasileiro para os desafios cotidianos do campo, oferecendo um trator forte e ágil, com preços e condições de pagamento acessíveis.

O Farmall 80 foi lançado no mercado brasileiro em 2009 ainda em sua versão importada. Diante do sucesso do equipamento no mercado brasileiro, a linha passou por um processo de nacionalização da produção para fazer parte do programa Mais Alimentos, linha de crédito do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) destinada a modernizar as unidades produtivas da agricultura familiar.

A agricultura familiar representa quase 70% da produção nacional de produtos como feijão, arroz, milho, mandioca, trigo, hortifrutí, ovinocaprinocultura, dentre outros, e ocupa 31% da área rural do País. São 14 milhões de trabalhadores, que representam 77% das pessoas que trabalham na agricultura. “É também para este universo de produtores que a Case IH vem direcionando seus esforços. Queremos equipar o pequeno produtor para os desafios do campo, para que ele possa enfrentar esses desafios com tecnologia, agilidade e custo baixo”, afirma Cesar Di Luca, diretor comercial da Case IH.

O primeiro Farmall 80 vendido pela Case IH no programa foi negociado pela concessionária Trator Peças Mário, do município de

Lajeado, no Rio Grande do Sul. De acordo com o vendedor, Rafael Tochetto, a adesão ao Mais Alimentos representou uma excelente iniciativa da Case IH no sentido de alavancar as vendas. “Nossa região concentra um número expressivo de pequenos produtores e o Mais Alimentos veio facilitar o acesso deles aos nossos produtos”, explica. De acordo com Tochetto, a Trator Mário já entregou 16 máquinas negociadas pelo programa e tem outras trinta em fase de aprovação.

Produtor de gado leiteiro, milho e brócolis, Altemir José Gasperini, comprador do primeiro Farmall 80 pelo Mais Alimentos, afirma que a qualidade do equipamento e a facilidade para efetivar o financiamento foram os principais diferenciais do negócio. “É o trator ideal para o meu tipo de produção, a negociação foi fácil e rápida. Não tenho do que reclamar”, esclarece. O que levou Gasperini a procurar a concessionária Case IH foi um anúncio de jornal sobre a adesão da marca ao Mais Alimentos, “vi o anúncio, fui até a concessionária e fiquei encantado com o trator. Fiz um orçamento que foi aprovado pelo banco, tudo muito rápido e fácil”.

A propriedade localizada no município de Anta Gorda, Rio Grande do Sul, conta com 14,5 hectares, o forte é a produção de leite, com 15 vacas chega a tirar 180 litros por dia. Gasperini conta que o modelo Farmall 80 é o equipamento ideal para pequenos produtores por sua capacidade de trabalho nos diversos tipos de lavoura e no trato diário com o gado leiteiro, além disso, o produtor destaca as condições de financiamento e bom preço do equipamento negociado através do programa federal. “O preço e as condições de financiamento facilitaram minha decisão de comprar um

trator que sem o programa eu não teria acesso”, esclarece.

É exatamente a questão do preço do Farmall 80 negociado pelo Mais Alimentos que merece outro destaque do diretor comercial da Case IH. De acordo com Di Luca, o Farmall está sendo negociado na mesma faixa de preço dos tratores de 75cv. “Os preços do programa Mais Alimentos são tabelados por faixa de potência do motor, e o Farmall 80 está enquadrado na faixa dos tratores de até 75 cv de potência, como conta com um motor de 80cv, o agricultor recebe uma máquina mais potente pelo mesmo preço de um de menor potência, em resumo: é mais trator pelo mesmo preço”, esclarece. Além disso, o Farmall 80 é o único equipamento do programa a oferecer a transmissão 12x12 com inversor, oferece a maior vazão hidráulica da categoria, além de volante com regulagem de inclinação e outras vantagens.

Mais Alimentos

Responsável pela venda de 38 a cada 100 tratores fabricados no Brasil em 2009, o programa Mais Alimentos abre ao mercado de pequenos produtores a possibilidade de comprar equipamentos novos e de alta tecnologia. Cerca de 60 mil contratos já foram operados, movimentando um volume de aproximadamente R\$ 3 bilhões em financiamentos.

O limite de crédito por agricultor é de R\$ 100 mil, que podem ser pagos em até dez anos, com até três anos de carência e juros de 2% ao ano. Os financiamentos contemplam projetos associados à produção de açafrão, arroz, café, centeio, ervamate, feijão, mandioca, milho, sorgo e



trigo, além das atividades de fruticultura, olericultura, apicultura, aquicultura, avicultura, bovinocultura de corte, bovinocultura de leite, caprinocultura, ovinocultura, pesca e suinocultura.

Com o sucesso do Mais Alimentos, o governo federal decidiu tornar o programa uma política permanente de financiamento para a mecanização do campo. O anúncio da medida foi feito pelo ministro do Desenvolvimento Agrário, Guilherme Cassel, durante a edição 2010 da Agrishow - Feira Internacional da Tecnologia Agrícola em Ação, em abril. Na oportunidade, o ministro declarou que a criação do programa em 2008 representava um choque na mecanização da agricultura familiar brasileira e que os bons resultados alcançados nestes três anos de existência levaram o ministério a propor implementos nas linhas de crédito e a transformação do programa em política permanente do governo.

A relevância do Mais Alimentos não está limitada apenas ao campo, mas é responsável pelo bom desempenho da indús-

tria de máquinas agrícolas do Brasil. “Durante a crise econômica mundial de 2008, o programa foi um dos responsáveis pela manutenção do emprego no setor e pela sustentação da atividade durante a crise”, afirma Valentino Rizzoli, presidente da Case New Holland no Brasil.

Farmall 80

O Farmall 80 vem equipado com motores Case IH de 3,9 litros, 4 cilindros e bomba injetora mecânica, com 80 cv com aspiração normal. A transmissão é mecânica e sincronizada, com 12 velocidades à frente e 12 a ré. As quatro marchas são sincronizadas dentro de três gamas, permitindo um excelente desempenho para todo tipo de trabalho. Ele tem 6 marchas escalonadas entre 4 km/h e 12 km/h. O inversor de marcha é mecânico e totalmente sincronizado, e a alavanca, instalada no lado esquerdo, facilita o trabalho do operador.

O sistema oferece grande capacidade de levantamento de 2.700 kg, isso a 610 mm do olhal. O operador trabalha com

comodidade e segurança, por mais longa e extenuante que seja sua jornada.

A manutenção da linha Farmall é facilitada pela grande abertura do capô, que é inteiro e permite acesso facilitado para limpar o radiador. O filtro de ar pode ser limpo ou trocado rapidamente. Melhores acessos a todos os filtros e drenos de óleos evitam longas paradas para manutenção aumentando a disponibilidade do trator para o serviço do dia a dia.

Fruto de um projeto com mais de 80 anos de história, o Farmall 80 reúne a melhor tecnologia Case IH, aliada à facilidade de operação e baixo custo de manutenção, explica Adriano Pezzo, especialista em tratores da Case IH. “O Farmall 80 se tornou um sucesso no Brasil porque alinha tecnologia, facilidade de operação e versatilidade de uso, com baixo custo de manutenção e agora com as facilidades de aquisição oferecidas pelo Mais Alimentos. Tudo isso faz do equipamento a melhor opção para atender a demanda do pequeno, médio e grande produtor brasileiro”.

PASSO A PASSO PARA ADQUIRIR O FARMALL 80 PELO MAIS ALIMENTOS

1

Procure a Ater (Assistência Técnica e Extensão Rural) do seu município para solicitar o projeto, mantendo a sua DAP (Declaração de Aptidão ao Pronaf) atualizada.

2

A Ater verificará a viabilidade do projeto, para que você possa se dirigir ao agente financeiro (bancos que operam com o Pronaf, inclusive cooperativas de crédito) para análise de crédito. Após autorização do agente financeiro, faça o pedido do Farmall 80 no seu concessionário Case IH.

3

O seu concessionário Case IH emitirá o pedido do Farmall 80. Retorne à Ater com a cópia do pedido, para que ele seja anexado ao projeto.

4

A Ater enviará a proposta ao agente financeiro, que informará a aprovação do crédito à Ater e ao concessionário/fábrica Case IH.

5

A Case IH processará o faturamento do Farmall 80 e enviará a documentação ao seu concessionário.

6

Após a confirmação de recebimento do crédito, a Case IH informará o concessionário, para que seja feita a entrega técnica do seu Farmall 80. Pronto, agora você poderá produzir muito mais alimentos.





CASE IH CRESCE lado a lado com o mercado de cana

Marca comemora entrega da colhedora 3 mil e aceleração da produção em Piracicaba

A fábrica da Case IH, localizada em Piracicaba, cidade paulista que fica a 152 km da capital São Paulo, é o centro de referência mundial da marca quando o assunto é mecanização na colheita de cana-de-açúcar. A unidade é responsável pela produção de todas as colhedoras de cana da Case IH no mundo,

fornecendo para diversos mercados como a América Latina, EUA, Ásia, Oriente Médio e Oceania. Em abril deste ano, a unidade comemorou a entrega da colhedora de número 3 mil, uma marca histórica, que revela o avanço na produção brasileira e a evolução constante no processo de mecanização das usinas do País.

“Foram quase 10 anos para alcançarmos a marca das mil colhedoras produzidas, pouco menos de dois anos para se chegar à marca das duas mil e menos de um ano para alcançar o milésimo terceiro equipamento produzido. Um crescimento notável, fruto da confiança dos nossos clientes”, afirma Wagner Furlan, diretor in-

dustrial da unidade de Piracicaba.

Para manter o crescimento e a satisfação do cliente, a empresa investe no desenvolvimento de novos produtos e na aplicação de novas tecnologias para o setor. De acordo com Furlan “os ótimos resultados obtidos pelos nossos clientes com as nossas colhedoras é a maior prova de retorno dos investimentos feitos. A Usina São Luiz, em Ourinhos, no interior de São Paulo, que adquiriu a colhedora 3 mil, modelo A8800, já conta com cerca de vinte desses equipamentos, todos da marca Case IH. Para nós, eles são mais do que simples clientes, são parceiros”, acrescenta.

O diretor agrícola da usina São Luis, Fernando Quagliato Filho, afirma que os equipamentos da Case IH atendem todas as expectativas da usina, além da qualidade do produto, a parceria entre fábrica, concessionária e cliente representa um diferencial em relação aos concorrentes. “A Case IH sempre esteve do nosso lado e este tipo de relação inspira confiança na hora de fechar o negócio, tanto que nunca peruntei o preço do concorrente”, afirma.

A unidade de Piracicaba é responsável pela fabricação de três modelos de colhedoras de cana da marca. Lançadas em

2009, as duas colhedoras da série A8000, a A8000 (pneu) e A8800 (esteira), agregam toda confiabilidade dos mais de 25 anos das colhedoras de cana da série A7000 com um exclusivo pacote tecnológico Case IH. Dentre as principais inovações das colhedoras de cana série A8000, destacam-se a nova motorização, nova cabine eletrônica, 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).

No ano passado, a Case IH lançou também a colhedora de cana A4000. Produzida na mesma fábrica, em Piracicaba, a colhedora é a primeira máquina desenvolvida especialmente para o trabalho em áreas plantadas com espaçamento reduzido a partir de 1 metro. Criada para atender a uma crescente demanda do mercado por uma máquina com esta característica, a A4000 representa o compromisso da Case IH em buscar soluções que garantam a contínua evolução do mercado sucroalcooleiro mundial.

Mecanização na colheita de cana

Ao longo dos últimos anos, a produção

brasileira de cana-de-açúcar passou de atividade secundária para uma das principais atividades agrícolas do País, dando um salto quantitativo e qualitativo. Tornou-se o centro das atenções de governos, empresas e investidores globais. De alternativa local, passou a solução efetiva para a crise energética mundial. Volumosos investimentos em pesquisa e aprimoramento técnico foram decisivos para esse salto, do qual a CASE IH se orgulha em ter contribuído, oferecendo máquinas de grande produtividade, eficiência e disponibilidade.

O processo de colheita mecanizada nas usinas do país teve início na década de 70, a princípio motivado pelo crescimento da demanda nacional e mundial por um combustível limpo e renovável, porém, contando apenas com equipamentos 100% importados e poucos recursos tecnológicos. A inclusão da mecanização baixou o custo de produção e melhorou a qualidade da cana colhida, levando as usinas a investirem cada vez mais em tecnologia e qualificação de mão de obra. Em 1997, a Case IH iniciou a produção de suas colhedoras de cana no Brasil e, de lá para cá, vem batendo recordes de produção e sustentando a liderança no setor.

USINA SÃO LUIZ: 59 ANOS DE TRADIÇÃO

Fundada em 1951 por Orlando Quagliato, a usina São Luis é uma das empresas mais tradicionais da região de Ourinhos, interior de São Paulo. Administrada pela segunda geração da família Quagliato, a usina gera cerca de 3 mil empregos diretos e produz 3.028.875 sacos de 50 kg de açúcar, 94.150.000 litros de álcool e 1.941,3 toneladas de levedura (números da safra 2008/2009).

Preocupada com a qualidade de vida de seus funcionários e da população de Ourinhos, a empresa desenvolve uma série de projetos de cunho social e

ambiental, voltados para uma maior atenção de questões como a educação, prática esportiva e cuidados com a alimentação, além de medidas de preservação ambiental e de redução do impacto de suas atividades produtivas. A usina também desenvolve projetos culturais para toda a comunidade e mantém, em parceria com a Secretaria de Cultura de Ourinhos, Secretaria de Estado da Cultura e outras empresas da iniciativa privada, o Centro Cultural “Irmãos Quagliato”, um espaço destinado ao ensino de música, teatro e

demais manifestações culturais.



César Di Luca, diretor comercial da Case IH, Vagner Furlan, diretor industrial da planta de Piracicaba, Fernando Quagliato Filho, diretor agrícola da Usina São Luiz, e Carlos Rosa, diretor da concessionária Central Máquinas



CANA-DE-AÇÚCAR DO BRASIL PARA O MUNDO

O diretor técnico da União da Indústria de Cana-de-Açúcar (UNICA), Antonio de Padua Rodrigues, atendeu a reportagem da Farm Forum para prestar alguns esclarecimentos sobre o mercado brasileiro e mundial de cana-de-açúcar. Acompanhe os principais pontos da entrevista.

FF - Como está dividida a produção de cana-de-açúcar no Brasil?

Antonio de Padua Rodrigues - O Centro-Sul do Brasil responde por 92% do etanol e 88% do açúcar produzidos no país. A safra dura em média oito meses, de abril a novembro. O Nordeste é o segundo maior mercado interno, com pouco menos de 10% da produção nacional, a safra dura sete meses, de setembro a março do ano seguinte. Devido a expansão da cana de açúcar no centro sul do país, estados como Goiás, Minas Gerais e Mato Grosso do Sul, ganharão participação relativa, podendo já no curto prazo serem maiores de que toda a região nordeste do país. A cultura da cana-de-açúcar é semi-perene, pois pode ser colhida sem necessidade de replantio por cinco a sete safras anuais consecutivas. Em média 15% da área é renovada anualmente, com plantio predominante no período de dezembro a abril. Grande parte dessa área de reforma é utilizada para plantio de culturas de ciclo curto, como amendoim, soja e outras leguminosas. Uma vez colhida, a cana é transportada para a indústria. Com o prática da colheita da cana crua, em média o tempo entre a colheita e o processamento não chega a 06 horas.

FF - Qual a dimensão da cana-de-açúcar no Brasil e no mundo?

APR - O Brasil é líder mundial na produção de cana-de-açúcar, tendo processado cerca de 600 milhões de toneladas na safra 2009/10, cerca de 90% do total na principal região produtora do País, a Centro-Sul, e 10% no Nordeste. A produção mundial de cana-de-açúcar totaliza quase 1,5 bilhão de toneladas e está localizada predominantemente na faixa tropical do planeta, nos países em desenvolvimento da América Latina, África e do Sudeste Asiático.

FF - Qual o faturamento do setor?

APR - O faturamento anual bruto do setor sucroenergético brasileiro é de cerca de US\$ 23 bilhões, sendo que do total de açúcar produzido, 67% foi exportado, situação inversa à do etanol, que teve apenas 17% do total produzido voltado para a exportação.

FF - Como está a safra 2010?

APR - A safra está se desenvolvendo dentro da normalidade. As condições climáticas estão favoráveis a colheita e a maturação de cana. Muito diferente ao ocorrido na safra 2009/10, onde devido as chuvas ocorridas nos meses de julho a setembro de 2009, atrapalharam tanto a moagem de cana, como a concentração do teor de sacarose na cana. Estamos portanto operando dentro de condições favoráveis, onde toda a cana disponível será processada, com uma produtividade industrial, superior a 82 litros de etanol por tonelada processada, ou mais de 130 quilos de açúcar. Todavia se as condições favorecem a colheita, essa falta de chuva afetara a produtividade agrícola da próxima safra, uma vez que após a colheita, para o desenvolvimento da planta algumas chuvas são essenciais.

FF - Este crescimento está dentro do esperado?

APR - Sim, tanto o mercado externo de açúcar, como o mercado interno de etanol, absorverão toda a oferta de açúcar e etanol. Ou seja, depois de duas safras com mercado desequilibrado, onde a oferta foi maior que a demanda, provocando preços não remunerados aos agricultores e a indústria processada, essa safra se caracteriza, por uma recuperação de preços na atividade, indicando ainda melhores resultados para a próxima safra.

Show de TECNOLOGIA

Case IH leva para as feiras Expointer e Agrocana os lançamentos que marcarão o ano

Levando uma mega estrutura, a Case IH expõe sua linha de equipamentos durante a 33ª Expointer - Exposição Internacional de Animais, Máquinas, Implementos e Produtos Agropecuários, que acontece entre 28 de agosto e 5 de setembro no município de Esteio (RS). De alcance internacional, a feira é uma das maiores do mundo nos setores agropecuário e agrotecnológico e é um evento de grande importância para a marca: a Case IH voltou a participar da Expointer no ano passado, depois de vários anos ausente, o que marcou os investimentos que foram realizados nos últimos anos.

Estes investimentos começaram em âmbito regional e saltaram para o nacional. A estrutura da Case IH expandiu em todo o Brasil, com a abertura da fábrica de Sorocaba (SP) e a inauguração de novas lojas em todo o País. Dentre os investimentos também estão os lançamentos de equipamentos para um perfil de produtor que não era atendido pela marca: os tratores de baixa potência da linha Farmall, com os modelos Farmall 80, de 80 cv, e Farmall 95, de 95 cv.

“Começamos importando os tratores da linha Farmall, que já era um sucesso nos outros países. Os produtores gostaram do equipamento e resolvemos nacionalizar a linha. Com a nacionalização, o Farmall 80 foi incluído no programa Mais Alimentos, onde é o melhor equipamento oferecido”, explica Cesar Di Luca, diretor comercial da Case IH.

A série de ações também passou pelo setor sucroalcooleiro, com os lançamentos das colhedoras de cana série A8000, com os modelos A8000, com pneus, e A8800,

com esteiras, e a colhedora A4000, uma versão projetada para colheita em áreas com espaçamento entrelinhas reduzido. Di Luca afirma que “essas colhedoras reúnem toda a tecnologia do mercado com a tradição da Case IH no setor de cana. As diferentes versões atendem os diferentes perfis de produtores de cana e usinas”.

Os equipamentos são um dos destaques na Fenasucro & Agrocana 2010, onde a Case IH expõe seus equipamentos para o produtor sucroalcooleiro entre 31 de agosto e 3 de setembro, em Sertãozinho (SP). Além das colhedoras, outro destaque que promete chamar a atenção dos visitantes da feira são os tratores Maxxum com eixo estendido de até 3 metros, o que possibilita o fim da compactação da soqueira das plantas.

Adriano Pezzo, especialista em tratores

da Case IH, afirma que com o desenvolvimento desta extensão para o eixo, a Case IH vai ao encontro das necessidades do produtor de cana. “Muitos acabavam comprando extensões no mercado paralelo e enfrentando problemas de durabilidade do eixo e arcando com custos de manutenção. Com o kit temos três vantagens principais: o agricultor tem o eixo estendido para fazer a colheita, a marca garante a qualidade do produto e a acoplagem é simples e rápida.”

Esses equipamentos devem marcar mais um sucesso da marca no ano e no agronegócio brasileiro. “Nós temos orgulho de buscar e apresentar aos agricultores brasileiros todas as respostas para cada desafio imposto, aliando tecnologia, suporte técnico e preços competitivos”, afirma Di Luca.

Com o planejamento dos agricultores



Case IH retornou à Expointer em 2009 e levou para seu estande diferentes modelos de tratores e colheitadeiras

“Nós temos orgulho de buscar e apresentar aos agricultores brasileiros todas as respostas para cada desafio imposto, aliando tecnologia, suporte técnico e preços competitivos”

- Cesar Di Luca, diretor comercial da Case IH.

para a safra de grãos 2010/2011, o setor de colheitadeiras volta a aquecer durante na Expointer. Para estes produtores, a Case IH leva as colheitadeiras Axial-Flow 2688 e 2799 - atualizações dos modelos 2388 e 2399 -, a Axial-Flow 8120 nacional, a maior colheitadeira de grãos do mercado brasileiro, e a Axial-Flow 7120, que está passando pelo processo de nacionalização.

“A nacionalização dos nossos equipamentos foi uma dos aspectos que buscamos priorizar nos últimos anos, pois desta forma estamos ofertando equipamentos que se encaixam nas necessidades dos produtores”, afirma Di Luca. Conforme explica o diretor, esta premissa vai ao encontro de novo conceito mundial de marketing, lançado pela Case IH durante da Agrishow. “O conceito está baseado em quatro pilares: presença e suporte, tecnologia aplicada para facilitar o trabalho no campo, preocupação com o agricultor, incluindo questões como a ergonomia, conforto e segurança na operação dos equipamentos e, sobretudo, a eficiência da marca.”

O diretor completa que o suporte da rede de concessionárias, em constante expansão, consolida a parceira da marca com o homem do campo. “Através da nossa rede estamos mais próximos ao dia-a-dia do produtor. Ofertando equipamentos de tecnologia, boa oferta de peças de reposição e suporte pós-vendas junto com a participação dos concessionários em feiras locais e outras ações da rede permite a excelência no atendimento ao produtor”, completa Di Luca.



Na Agrishow deste ano a Case IH marcou presença e, entre outros produtos, expôs o Magnum 305, o maior trator produzido no Brasil

Além das novidades já citadas, a Case IH levará para a Expointer e Agrocana a sua completa linha de equipamentos. Os destaques ficam por conta da versão atu-

alizada das plantadeiras ASM 1200, do trator Magnum 335, um dos maiores do Brasil, com 335 cv de potência, e do pulverizador Patriot 350.

PRESEÇA REGIONAL

Além das grandes feiras agrícolas nacionais, a Case IH marca presença em feiras regionais com a participação da sua rede de lojas. De norte a sul do Brasil, os concessionários expõem seus equipamentos em importantes eventos agrícolas.

CONCESSIONÁRIA	FEIRA	CIDADE
Araguaia	Exporriso	Sorriso (MT)
Meta	Fenasoja	Santa Rosa (RS)
Pivot	Agrobrasília	Brasília (DF)
Maxxicase	Parecis Superagro	Campo Novo dos Parecis (MT)
Goiásmaq	Expoagro	Joviânia (GO)
Maxum	Bahia Farm Show	Luís Eduardo Magalhães (BA)
Aporé	Exposul	Chapadão do Sul (MS)
Central Máquinas	FAPI	Ourinhos (SP)
Agricase	Expomara	Maracajú (MS)
Agroser	FeirArroz	Itaqui (RS)
Araguaia	Exponop	Sinop (MT)
Araguaia	ExpoMutum	Nova Mutum (MT)
Maxxicase	Expocampo	Campo Novo dos Parecis (MT)
Maxxicase	Expozal	Sapezal (MT)

Programa RENOVAÇÃO

Case IH é parceira de projeto que visa requalificar cortadores de cana

Buscando atingir seu objetivo de preparar o homem do campo, além de oferecer os melhores equipamentos do mercado, a Case IH também se preocupa em preparar o trabalhador para a nova realidade de um agronegócio cada vez mais mecanizado e tecnológico. Treinando os cortadores de cana através do programa Renovação, em parceria com a Unica e o Senai, a Case IH acredita estar criando uma oportunidade de reciclar uma mão de obra que antes era tida como braçal e menos preparada.

“O programa Renovação é uma iniciativa que visa inserir os cortadores de cana-de-açúcar na nova realidade da colheita mecanizada. Realizado pela Unica (União da Indústria de Cana-de-açúcar) através do Senai (Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial), com suporte da Case IH, o programa qualifica os trabalhadores para atuar como mecânicos, eletricitas e operadores de colhedoras de cana”, explica Giancarlo Kimmel, responsável pelo programa pela Case IH.

O programa utiliza o Centro de Treinamento da Case IH que fica na planta de Piracicaba (SP), plataforma mundial dos equipamentos voltados ao mercado sucroalcooleiro. Só em 2010, o programa já treinou mil profissionais e deve ultrapassar a marca de 2 mil antes do final do ano. “A Case IH oferece toda a estrutura do seu Centro de Treinamento de Piracicaba para a realização do Renovação, incluindo os equipamentos que são produzidos na unidade e exportados para todo



Turma do curso de mecânica e hidráulica básica para colhedoras de cana



Entre os dias 5 e 9 de julho foi realizado o curso de mecânica hidráulica e elétrica para colhedoras de cana

o mundo, como a colhedora A4000 e as colhedoras da série A8000. Desta forma, o profissional treinado pelo programa Renovação chega ao mercado de trabalho com conhecimento operacional básico no que há de melhor em colhedoras de cana no mundo”, explica Kimmel.

Além de levar o conhecimento técnico e de abrir as portas de uma nova profissão, o que confere um forte cunho social ao programa Renovação, os alunos também adquirem conhecimentos necessários para extrair dos equipamentos Case IH o que eles têm de melhor, resultando em aumentos de produtividade na lavoura, como esclarece Kimmel. “As colhedoras da Case IH têm alta tecnologia embarcada e só um profissional bem preparado pode exercer a função de operador de um destes equipamentos e garantir bons resultados”.

Toda a estrutura do programa é oferecida pela Case IH, que também disponibiliza um grupo de funcionários responsáveis pelo suporte do Centro de Treinamento e instrutores especializados nos equipamentos utilizados, garantindo o máximo de aproveitamento para os trabalhadores que participam do programa.

Queima da Cana

A legislação do Estado de São Paulo prevê uma redução anual de 5% na área queimada, com o prazo máximo para a extinção do processo em 2021. Por outro lado, foi assinado o Protocolo Agroambiental entre representantes do setor sucroalcooleiro e a Secretaria do Meio Ambiente do Estado de São Paulo (maior produtor de cana do Brasil), para antecipar este prazo para 2014. A alternativa para a colheita manual, onde a queima da palha é essencial, é a mecanização da colheita e as usinas estão investindo com força neste sentido, seja com o objetivo de cumprir a legislação ou pelo evidente aumento na produtividade e qualidade do produto gerado pelo uso da tecnologia. O processo, no entanto gera um problema social, reduzindo significativamente o mercado de trabalho para os cortadores de cana.

De acordo com Kimmel, a primeira consequência deste processo é a mudança no perfil do trabalhador, que já vem acontecendo. “Para participar do programa, o trabalhador precisa ter o ensino fundamental completo e o primeiro módulo do treinamento faz uma revisão do básico em matemática e português. Então o antigo cortador de cana

das usinas está dando lugar para um novo profissional, alfabetizado e com conhecimentos técnicos básicos na operação e manutenção dos equipamentos que vão passar a realizar o trabalho que antes era braçal”.

Depois de treinados, os trabalhadores seguem uma rotina de estágios nas usinas, com fortes chances de efetivação. Assim, o programa também cumpre a tarefa de disponibilizar trabalhadores capacitados que serão absorvidos pelas usinas para concretizar o projeto de colheita mecanizada e o cumprimento do protocolo agroambiental. “Os trabalhadores são indicados pela própria usina que depois vai oferecer o estágio, desta forma o ciclo de renovação destes profissionais se completa mais fácil e rapidamente, solucionando um dos gargalos existentes neste processo que é a contratação de mão de obra de qualidade”, finaliza Kimmel.

Além do treinamento voltado para o trabalho com a colheita, o Renovação também prevê qualificação em outros setores do trabalho nas usinas, como motorista canavieiro, mecânica e elétrica, além de contemplar outros setores da economia, com cursos em áreas como a jardinagem, construção civil, horticultura, apicultura, costura e outros.



cânica,



No final do mês de julho, entre os dias 26 e 30, uma turma participou do treinamento Eletricidade e Validação para colhedoras de cana

PRESENTE E FUTURO na agricultura

Sistemas de agricultura de precisão aumentam produtividade no campo

Kits de agricultura de precisão da Case IH estão disponíveis em toda a rede de concessionários e podem ser instalados em tratores, pulverizadores, colheitadeiras de grãos e colhedoras de cana

Utilizando as ferramentas de agricultura de precisão já disponíveis no mercado, a agricultura tem alcançado números nunca vistos. Os recordes não são apenas em relação ao aumento da produção, mas também em relação à economia. “Já observei propriedades em que o produtor conseguiu economizar R\$ 10 mil em uma área de 124 hectares na aplicação de calcário”, afirma José Carlos Ferraz Bueno, especialista em marketing de peças em agricultura de precisão da Case IH.

A justificativa para números surpreendentemente positivos, segundo Bueno, está na atuação da agricultura de precisão no campo. Os sistemas – que chegaram ao Brasil há mais de 15 anos – agora se tornam uma realidade para as mais diversas culturas e os mais diversos tamanhos de propriedade. “Este é o futuro do campo: caminhar junto com a agricultura de precisão. Através destes sistemas, o produtor utiliza seus recursos disponíveis da melhor forma possível”, diz o especialista.

Estes recursos vão desde o solo, passando pelas máquinas agrícolas, o tempo de trabalho e a quantidade de insumos. Bueno explica que com o gerenciamento através da AP é possível aperfeiçoar as operações dentro da propriedade. “O trabalho é mais rápido, mais

eficiente e econômico, o que representa um retorno muito positivo para o produtor.”

O que parecia uma tecnologia que chegaria somente em longo prazo, já faz parte de muitas propriedades agrícolas do País. “A AP não é utilizada mais apenas em grandes propriedades. Os pequenos e médios produtores estão aplicando as ferramentas para aumentar a produção, sem necessariamente precisar adquirir mais terras”, diz Bueno.

Agricultura de precisão na Case IH

A Case IH foi uma das pioneiras a trazer a agricultura de precisão para o Brasil, oferecendo uma linha completa de equipamentos de agricultura de precisão para os produtores rurais. Guiadas por antenas de GPS, o kit com os equipamentos podem ser adquiridos através de qualquer concessionária da marca.

A barra de luz EZ-Guide 250 ou 500 são uma ferramenta que orientam o direcionamento das máquinas agrícolas para que elas operem sem falha ou sobreposição de áreas, seja na aplicação de insumos, preparo de solo, ou na colheita.

O piloto elétrico EZ-Steer, que funciona em conjunto com o EZ-Guide, permite o perfeito direcionamento da máquina sem

a necessidade de que o operador a guie durante as operações de campo, permitindo que ele cuide apenas da parte de supervisão da qualidade das operações. “O EZ-Steer pode ser utilizado em qualquer tipo de equipamento, como tratores, pulverizadores e colheitadeiras de grãos”, enumera Bueno.

Aplicado no pulverizador, o controlador de vazão e seção EZ-Boom - que funciona junto com a barra de luz EZ-Guide 500 - desliga automaticamente as seções de pulverização da máquina quando ela estiver passando por áreas por onde a máquina já transitou. Da mesma forma, o equipamento controla a vazão dos defensivos.

Ideal para clientes que buscam a máxima precisão do plantio à colheita, o piloto hidráulico AFS-Guide - que pode trabalhar com 3 tipos de precisão de sinal (DGPS, OmniStar e RTK) - é utilizado nos equipamentos para que seja mantido o melhor espaçamento entre as linhas de trabalho desde o plantio até a colheita. “Com o Sinal RTK, o equipamento grava o trajeto feito em cada uma das etapas de produção. Desta forma, as passagens feitas durante o plantio são registradas, permitindo a precisão na operação durante de cultivo e colheita, sem pisotear a planta”, explica Bueno.

CONEXÃO

Case IH

Central de relacionamento vai dinamizar a comunicação entre fábrica, concessionários e clientes através de serviço 24 horas

A Case IH lança em agosto de 2010, durante a feira Expointer, realizada no município de Esteio, o Rio Grande do Sul, o Conexão Case IH, uma central de relacionamento entre o cliente, toda a rede de concessionários da Case IH no Brasil e as unidades fabris da marca instaladas no País. A central será mais um canal de relacionamento da Case IH, responsável pelo encaminhamento de solicitações dos clientes, sanando dúvidas comerciais e de produtos e facilitando a comunicação dos clientes Case IH em todo o território nacional.

O serviço, que entra em atividade na última semana de agosto, estará disponível 24 horas por dia, sete dias por semana, recebendo, sanando e encaminhando dúvidas e sugestões dos clientes aos setores especializados que serão os responsáveis pelas respostas. O Conexão Case IH terá uma gama de respostas para perguntas frequentes que poderão ser disponibilizadas aos interessados no ato da ligação, dinamizando o processo de comunicação, como explica a gerente de Customer Care da Case IH para a América Latina, Betânia de Paula. “Todas as chamadas serão centralizadas em um programa de CRM (customer relationship management) que encaminha as questões para os donos dos processos via e-mail, todas as informações disponíveis como o endereço de um concessionário, serão respondidas imediatamente, só entra em processo o que for mais complexo e demande a consulta

dos responsáveis por cada área”.

De acordo com o especialista em comunicação da Case IH, e um dos responsáveis pela implantação do projeto na unidade de Sorocaba, Alexandre Souza, a partir da ligação será criado um protocolo interno e um processo de busca pela informação solicitada. “A central vai receber a questão do cliente, encaminhar para o setor competente, acompanhar o desenvolvimento e cobrar a resposta dos responsáveis, encaminhando a solução para o cliente em

seguida”. Dependendo da complexidade da solicitação ela pode ser atendida de imediato, ou seguir o tramite para a obtenção de uma resposta adequada. “As questões podem ser simples, como o desejo de um cliente em comprar um boné da Case IH ou de localizar a concessionária mais próxima de uma cidade, ou mais complexa, como detalhes de funcionamento de algum produto. Cada questão será tratada com a máxima agilidade e atenção para garantir a eficiência do programa”, explica Souza.



CONEXÃO CASE IH

0800 500 5000

Case IH MAIS PERTO DO PRODUTOR

Rede de concessionárias cresce para levar a marca até os produtores em todo o Brasil

A rede de concessionárias Case IH continua crescendo em todo o Brasil e 2010 promete ser um ano de forte expansão da marca no território nacional. Nos últimos meses de 2009 e no primeiro semestre de 2010, nove novas lojas foram inauguradas entre filiais e novas concessionárias, em três estados diferentes, garantindo produtos e serviços com custo reduzido e maior agilidade no atendimento. Minas Gerais recebeu três novas lojas e Mato Grosso outras duas. Foram inauguradas ainda duas em Goiás, uma no Paraná e outra no Rio Grande do Sul e os empresários já preparam novas unidades ainda para 2010.

A nova loja que passa a integrar o time de concessionárias da Case IH é a Pimenta Agro Sul, localizada no município de Passos, em Minas Gerais. De acordo com o gerente geral Homero Duarte, a decisão de atuar no mercado de máquinas agrícolas com os produtos Case IH foi natural. “Minha família tem tradição agrícola, assim como a região onde estamos atuando. Conheço e utilizo os produtos Case IH há bastante tempo e a confiança na marca é muito importante neste negócio”.

Duarte esclarece que a concessionária vai trabalhar principalmente com a linha de tratores, colhedadeiras da café e de grãos, além dos equipamentos voltados para a produção e colheita de cana. Já a filial de Passos está em uma área de 2 mil metros



Concessionária Pimenta Agro Sul, em Passos (MG)

quadrados e nossa expectativa é inaugurar nos próximos meses outras três filiais na região”, finaliza.

Outro parceiro de longa data da Case IH, a Araguaia, investiu cerca de R\$ 2,5 milhões em uma nova filial no município de Nova Mutum, no Mato Grosso e deve inaugurar em breve outra unidade, em Sinope, também no Mato Grosso, com o mesmo montante investido. “Não podemos deixar as máquinas paradas no campo, por isso estamos investindo nesta região que é uma das maiores produtoras de soja do País. Nosso objetivo é estar perto do produtor”, esclarece Joci Piccini, proprietário da Araguaia.

Com a matriz implantada no município de Ponta Grossa, no Paraná, a Tratorcase investiu R\$ 500 mil em uma nova filial na

cidade de Lapa e já prepara a inauguração de outra unidade em Mauá da Serra, ainda para 2010 (em breve). A unidade já inaugurada foi estruturada para aproximar o ponto de venda de equipamentos e peças do cliente e conta com serviço mecânico que se desloca até o equipamento para realizar os reparos. “Montamos um veículo equipado com todo o ferramental necessário para realizar os reparos no campo, sem precisar deslocar a máquina até uma oficina.”

Com o objetivo de encurtar distâncias e diminuir o tempo de máquina parada no campo, a Agrofito inaugurou mais uma filial no município de Campo Verde, Mato Grosso, com investimentos girando em torno de R\$ 580 mil. De acordo com o sócio da concessionária D.L. Ciarini, a região era aten-

dida pela matriz da empresa e o potencial de mercado local levou ao investimento na região. “Com a inauguração da filial, passamos a oferecer aos nossos clientes da região de Campo Verde, uma oficina completa e equipada com o ferramental mais moderno do mercado, funcionários treinados, além de peças e equipamentos novos”.

Com 11 anos de trabalho junto à marca Case IH, a concessionária Tracan inaugurou no final de 2009 uma filial no município mineiro de Iturama, a nova unidade vai atender parte do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba e antecipa a expansão de novas culturas que devem substituir as pastagens cultivadas na região. De acordo com o gerente Dário Sodré, o plantio de cana está avançando na região e deve se tornar o principal produto agrícola nos próximos anos. “Além de Iturama, também inauguramos em 2009 uma filial em Uberaba, juntas, as duas lojas receberam o investimento de R\$ 5 milhões e completam o total de sete lojas da rede, sendo três em São Paulo e quatro em Minas Gerais”, esclarece.

Com mais de 1.400 metros quadrados de área construída, numa área de 2.000 metros quadrados, a nova loja da Pivot em Goiânia conta com o que há de mais inovador e moderno em infra-estrutura de concessionária agrícola. A nova loja foi inaugurada em maio último, em evento que contou com a presença de agricultores e autoridades da região. De acordo com o diretor da concessionária, 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, com cordialidade e respeito”, conclui Jorge Campos, diretor proprietário da Pivot.

A concessionária Meta inaugurou em março sua nova loja na cidade gaúcha de Tupanciretã, com mil metros quadrados e preparada para oferecer ao produtor rural da região uma seção de peças completa, oficina ampla e um pós venda com atendimento diferenciado. “Em 2009, completamos dez anos como concessionário Case IH. Na região de Tupanciretã, já tínhamos clientes desde 2000. A nova loja surgiu a partir da demanda do agronegócio local. Estamos com uma boa expectativa, pois, agora, temos a oportunidade de estar mais próximo do produtor rural e proporcionar um atendimento de melhor qualidade”, declara Claiton Bervian, gerente comercial da Meta.



Concessionária Agrofito, em Campo Verde (MT)



Concessionária Araguaia, em Nova Mutum (MT)



Concessionária Araguaia, em Sinop (MT)

VOCÊ VAI PRECISAR DE MAIS POTÊNCIA PARA PRODUZIR MAIS ALIMENTOS. FARMALL 80. ESTEJA PREPARADO.

O Farmall 80 é o trator mais potente do programa Mais Alimentos para o agricultor familiar dar um salto em produtividade. É o trator ideal para você enfrentar os desafios do campo: 80 cv, baixo consumo de combustível e baixo custo operacional. Melhor do que isso, só as condições: até 10 anos para pagar, 2% de juros ao ano, até 3 anos de carência, 100% financiado e primeira revisão gratuita. Com o Farmall 80, você produz mais alimentos. Esteja preparado.

Mais informações: www.caseihmaisalimentos.com.br



Mais
Alimentos

CASE IH
AGRICULTURE
www.caseih.com.br