

FARM FORUM

CASE IH
AGRICULTURE

REVISTA DA CASE IH
PARA O BRASIL
Nº 33 | 2011

LINHA COMPLETA



**Axial-Flow 2566 e linha Magnum
são os destaques na Agrishow**

Novidades para o campo

O calendário brasileiro de feiras agrícolas é marcado por três importantes eventos no início do ano, em três dos principais estados produtores do país. A Show Rural Coopavel, em Cascavel no Paraná, a Expodireto Cotrijal no Rio Grande do Sul e a Agrishow, em Ribeirão Preto, São Paulo. Cada um destes eventos possibilita



o acesso da Case IH a mercados específicos e a um grupo de agro-empresários bastante representativo da produção de cada região. É comum dizer que as três feiras juntas são capazes de estabelecer um

indicador preciso do andamento dos negócios durante o ano.

A Case IH participou com grande sucesso do Show Rural e da Expodireto em suas edições 2011, apresentando seus equipamentos e algumas novidades, chegando agora à Agrishow com um pacote de lançamentos e atualizações que pretende entregar aos produtores rurais, além do portfólio de produtos já conhecido dos empresários do setor, uma nova linha de equipamentos com a marca de qualidade da Case IH.

Entre as novidades estão uma nova colheitadeira de grãos Axial-Flow 2566 e a nova plataforma para colheitadeira de grãos 3020. Também vamos apresentar uma nova linha de tratores Magnum, com máquinas de 235, 260,

290, 315 e 340 cv de potência. A nova geração de tratores Magnum será produzida no Brasil e substituem gradativamente os modelos anteriores da linha. Para o mercado de cana de açúcar, ponto forte entre os produtores da região de Ribeirão Preto, temos um pacote de atualizações da linha de colhedoras da Série A8000, com novidades que aumentam a disponibilidade e a eficiência do equipamento e garantem a alta produtividade desta safra 2011.

Entre os principais desafios da Case IH, além de oferecer as soluções inovadoras e de alta tecnologia em equipamentos do plantio até a colheita, está nossa disposição de caminhar ao lado do homem do campo. Conhecendo seus desafios e dificuldades, podemos disponibilizar equipamentos mais eficientes e adequados, daí vem nossa disposição para ouvir o que os produtores têm a dizer sobre nossos tratores, plantadeiras, colhedoras e colheitadeiras e, deste modo, avançar em projetos que atendam aos anseios de quem é o verdadeiro responsável pelo sucesso da produção agrícola brasileira: o produtor!

Para cumprir este desafio contamos ainda com nossa rede de concessionários em todo o país e na América Latina, linha de frente no processo de apresentar os equipamentos Case IH ao mercado. Vamos seguir trabalhando, buscando o aperfeiçoamento de cada equipamento, de cada rotina de produção, oferecendo um pós-venda cada vez mais eficiente e afinando nossa parceria vitoriosa com os produtores brasileiros.

Mirco Romagnoli
Boa leitura!

ÍNDICE

4

SHOW CASE

Programas itinerantes apresentam produtos e serviços



4

6

CASE NEWS

Centro de suporte ao cliente otimiza atendimento

8

PATROCÍNIO

Giro FMC e Rally da Safra completam seus percursos

10

CAPA

Case IH apresenta seus lançamentos na maior feira do setor



10

14

KNOW HOW

Novidades na série A8000 são apresentadas no Seminário Idea

17

PARTS&SERVICE

Agricultura de precisão aumenta produtividade de propriedade em Ipiranga (PR)



17

19

CASE NEWS

Novidades das fábricas e da rede de concessionários

FARM FORUM (Ano 10, Número 33) 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. CONEXÃO CASE IH 0800 047 4747

EXPEDIENTE: Produção e coordenação: Página 1 Comunicação Empresarial. Conselho editorial: Mirco Romagnoli, César Di Luca, Alfredo Jobke, Alexandre Souza, Gustavo Cesário, Jorge Görgen e Milton Rego. Jornalista responsável: Jorge Görgen (SC-00423-JP). Editor-executiva: Pedro Brodbeck. Redação: Henrique Netzlaff, José Otávio Lari, Marina Celinski e Pedro Brodbeck. Fotos: Inor Asmann (RS), Marcos Campos (PR)), divulgação e arquivo Case IH. Diagramação: Simon Taylor | Ctrl S Comunicação (www.ctrlscomunicacao.com.br). CTP e Impressão: Corgraf.

Escreva a revista Farm Forum: Rua Simão Bolívar, 1.653 - Curitiba (PR) - CEP 80040-140, Telefone (41) 3018-3377 ou pelo e-mail pg1@pg1.com.com

COMUNICAÇÕES AMÉRICA LATINA ©



www.caseih.com.br



O programa Evolução em Campo possibilita que produtores de diversas regiões conheçam de perto os produtos da marca

Mais perto do **CLIENTE**

Case IH lança campanha inédita Dia de Bons Negócios e segue com Evolução em Campo

A Case IH começou mais um ano de negócios inovando o mercado do agronegócio brasileiro, combinando novos eventos e programas itinerantes tradicionais, que voltam em 2011 para repetir a dose de sucesso. Estas campanhas promovem a interação entre o homem do campo e as tecnologias que a marca disponibiliza.

Em 2011, deu-se início a mais uma ideia inédita e bem sucedida. Em conjunto com os representantes da marca no

Brasil, foi lançada uma campanha-evento chamada Dia de Bons Negócios.

O evento se resume em um dia no ano em que uma determinada loja da Case IH promove condições especiais, chamando a atenção dos produtores rurais para que aproveitem esta oportunidade e renovem seu maquinário. O foco desta ação é a comercialização de tratores e colheitadeiras, com o objetivo de incrementar as vendas e promover o relacionamento com os clientes e clientes futuros por

todo Brasil em suas respectivas regiões.

O programa itinerante percorre o país entre os meses de março e setembro deste ano. Cada evento é realizado baseado na realidade e características de cada região, desenvolvendo e aproximando a marca do produtor rural.

A estreia aconteceu na concessionária Pimenta Agro Sul, de Passos, a 340 quilômetros de Belo Horizonte. Nessa ocasião os carros-chefe foram a Axial-Flow 2688 e o trator Farmall 95 cabinado. O evento contou com a participação de mais de 100 pessoas.

O gerente de vendas da Pimenta Agro Sul, Natanael Jacinto de Barros, aprovou a nova iniciativa da campanha Dia de Bons Negócios. “Um evento como este é sempre válido para contatos futuros. Muitas pessoas vieram para conhecer a concessionária, outra grande parte do público já conhece a marca e se interessa por nossas máquinas pelos seus diferenciais tecnológicos” afirma.

O produtor de grãos João Ezequiel Santoro esteve no evento acompanhando seus familiares, que também têm propriedades na região, e garante que as condições apresentadas foram especiais. “Tivemos dois anos de bons resultados na colheita e isto possibilita a renovação



desde aqueles que já são clientes da Case IH até produtores que foram ao evento para conhecer melhor os produtos da marca.

Para Danilo Jose Catarino, gerente da Agricase em Maracaju, o evento é muito importante para contatos e novos negócios, além de promover a marca na região sudeste do Mato Grosso do Sul. “Este é um evento muito bom, em que o produtor tem contato direto as com nossas máquinas e tecnologias. Esta também foi uma oportunidade única para mostrar a nova loja do grupo aos produtores da região”, afirma. A Agricase inaugurou sua loja em janeiro deste ano.

Os participantes puderam conferir melhor as tecnologias das máquinas Case IH, juntamente com palestras sobre os produtos ministradas dentro da estrutura do caminhão-stand do programa itinerante.

Valdemar Stragliotto, produtor rural da região de Maracaju que esteve presente no evento, aponta os diferenciais tecnológicos que ajudam no dia-a-dia e na produtividade da lavoura: “um maquinário com o diferencial tecnológico como os Case IH fazem a diferença na lavoura, colhendo sempre com uma maior velocidade e principalmente qualidade obtendo um grão mais limpo pronto para a estocagem ou a venda direta”.

do maquinário. Nada melhor do que um evento como este para sacramentar de vez um novo investimento”, conta o mineiro.

Evolução contínua

Já o tradicional projeto Evolução em Campo retoma o seu calendário neste ano. Bastante conhecido entre as concessionárias pelo Brasil, a Case IH leva sua estrutura, a linha completa de máquinas agrícolas e dinâmicas de campo às principais regiões agrícolas do país. Neste ano, o programa vai tratar da variada linha de produtos de acordo com o interesse dos clientes de cada cidade em que passar, diferentemente da edição passada, em que o principal enfoque era o Farmall nacional.

A primeira parada do famoso caminhão que leva o programa de cidade em cidade foi Maracaju. Produtores do município, que fica a 154 km de Campo Grande, no Sudoeste de Mato Grosso do Sul, puderam conferir os tratores Maxxum 180, o trator Magnum 335, um dos maiores tratores do Brasil, e a colheitadeira Axial-Flow 2688. O evento foi realizado juntamente com a concessionária Agricase.

Neste encontro, cerca de 80 pessoas compareceram e as máquinas impressionaram

A estrutura que suporta estes eventos é uma referência de tecnologia e design no que diz respeito a ‘dia de campo’. O caminhão é composto por quatro ambientes distintos distribuídos em 80 metros quadrados, incluindo um terraço de onde os visitantes podem observar a dinâmica das máquinas com uma vista privilegiada do campo. Para levar toda essa estrutura pelo Brasil, um moderno cavalo mecânico Iveco Stralis foi cedido pela montadora do Grupo Industrial, do qual a Case IH também faz parte. O programa segue ao longo do ano para outras regiões e estados brasileiros, apresentando os principais destaques da marca, sempre com o apoio do concessionário local.

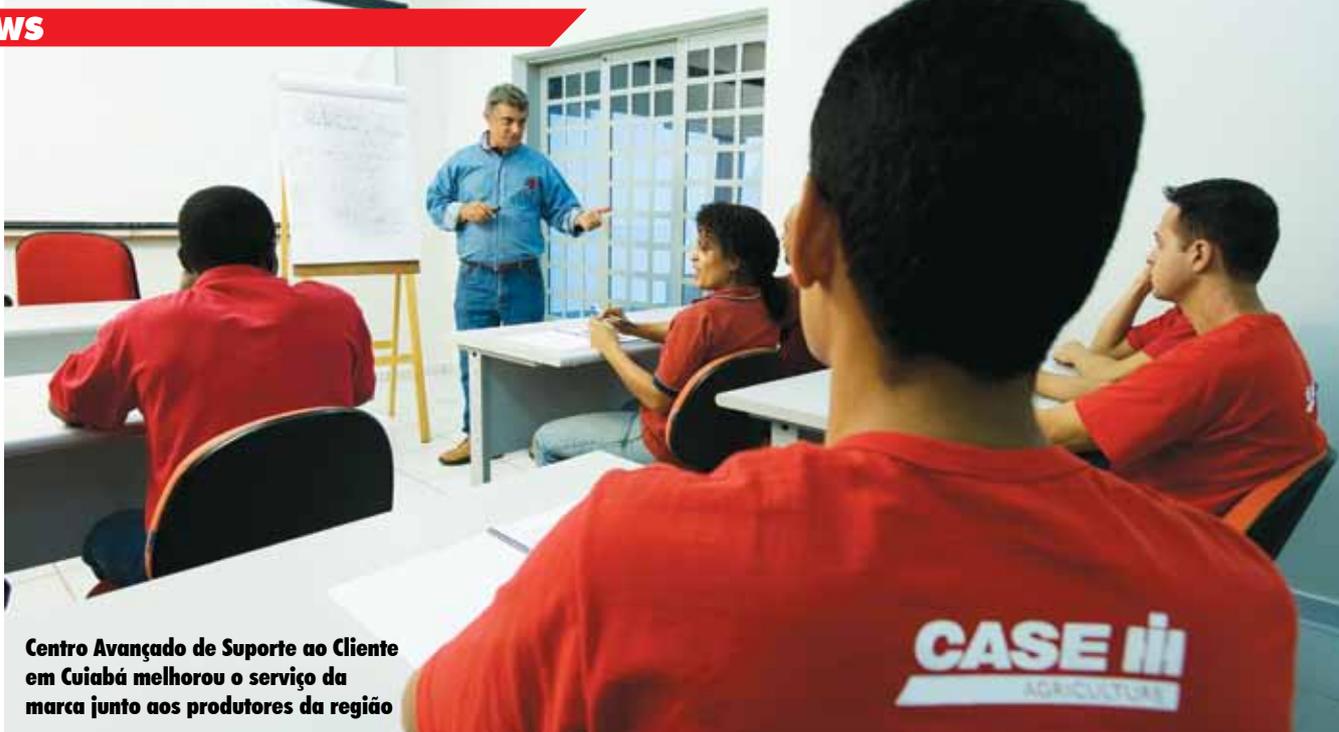


As concessionárias da Case IH promovem condições especiais para compras de máquinas no Dia de Bons Negócios



“Eventos como estes são ideais para que possamos sacramentar as nossas novas aquisições em máquinas agrícolas”

- João Ezequiel Santoro, de Passos (MG)



Centro Avançado de Suporte ao Cliente em Cuiabá melhorou o serviço da marca junto aos produtores da região

SUPORTE avançado ao cliente

Disponibilidade de peças e capacitação de mão de obra destacam o Centro Avançado de Suporte ao Cliente

A Case IH tem o compromisso de caminhar ao lado do produtor rural, oferecendo sempre as soluções mais adequadas para os desafios enfrentados no campo. Parte deste compromisso passa pela disponibilidade de peças de reposição, evitando que uma máquina fique parada no campo por falta de peças ou ainda pela capacitação adequada de profissionais empregados pelo cliente final, que deixa de ser um simples operador para se tornar um profissional que entende do funcionamento da máquina e pode realizar pequenos ajustes ou uma rotina de manutenção preventiva para evitar a parada da máquina.

Para atender a estes desafios, a Case IH criou em 2004 o Centro Avançado de Suporte ao Cliente (CasC) da Case IH, localizado em Cuiabá (MT). Composto por um Armazém de Peças, um Centro de Treinamento e um Centro de Suporte ao Cliente, a unidade encurtou as distâncias e dinamizou a logística de peças da marca no Estado. Segundo gerente do Armazém de Peças de Cuiabá, Luiz Souza, o armazém conta com uma estrutura que garante a distribuição de aproximadamente 7 mil itens entre peças de alto e baixo giro, podendo chegar a 12 mil itens durante a safra. “O armazém de peças fatura algo em torno de R\$ 4 milhões por mês, chegando a um total de aproximadamente R\$ 60 milhões por ano”.

De acordo com o gerente comercial da Case IH para o Mato Grosso, Dirceu Duranti, com os bons resultados alcançados no estado, o CasC foi reconhecido como um diferencial e expandiu seu raio de alcance. Além das 12 lojas dos quatro concessionários Case IH do Mato Grosso, o CasC Cuiabá atende atualmente outras 13 lojas, de seis concessionários localizados em Goiás, Bahia, Maranhão e Piauí.

Ainda de acordo com Duranti, além do Centro de Distribuição de Peças, centro

conta com uma equipe que ministra cursos e treinamentos de operação e manutenção das máquinas. “Estes treinamentos são realizados na fazenda do cliente e sempre em parceria com as revendas, garantindo uma capacitação de acordo com a realidade que o operador vai encontrar no trabalho diário”, explica o gerente.

Duranti esclarece ainda que o CasC conta com uma sala de treinamento teórico e bancadas para exercícios práticos, onde os técnicos das revendas e do cliente



são capacitados para a manutenção dos sistemas hidráulicos, elétricos e de motores. Toda a estrutura está ligada aos outros centros de treinamento e plantas industriais da empresa. Desta forma, a marca oferece uma capacitação ampla tanto aos técnicos da revenda como aos do cliente final.

Dentro deste trabalho, o empreendimento já atendeu mais de 210 clientes diferentes. Ampliando estas formas de atendimento também aos pequenos e médios produtores, entre 2008 e 2009, o centro começou a reunir clientes que compravam apenas uma máquina e ministrar o curso de operadores reunindo funcionários de 15 ou 20 diferentes clientes. “Se os grandes frotistas gostavam do nosso diferencial de treinamento, os clientes médios aprovaram ainda mais”, esclarece Duranti.

O reconhecimento do trabalho realizando em conjunto com as revendas Case IH fizeram com que a participação de mercado da Case IH desse um grande salto. Em colheitadeiras de grãos a participação no estado saltou de 9% em 2006 para 30% em 2009 e em tratores de 4,7% em 2006 para 9,3% em 2009. “Para sustentar um crescimento destes somente com um trabalho voltado fortemente ao pós-venda e treinamentos. Tivemos um exercito de mais de mil colheitadeiras Axial Flow colhendo a safra de soja de 2010/2011”, conta

Duranti apontando o retorno que a marca obteve nas ações de suporte ao cliente.

O Casc foi implantado em Cuiabá em função da posição geográfica estratégica da cidade, que facilita a logística de distribuição de peças e oferece acesso fácil para que os profissionais participem dos treinamentos realizados no local.

“Conhecemos algumas dificuldades que esta região tem e foi a partir disso que tomamos a decisão abrir o Centro Avançado. Conseguimos atender as 12 lojas da rede de concessionários espalhadas pelo interior do estado com maior eficiência, bem como melhorar nosso atendimento ao cliente final. Atualmente somos a única fabricante de máquinas agrícolas a manter uma filial no Mato Grosso”, finaliza o gerente comercial da marca para a região.

Suporte aos gaúchos

Com mesmo objetivo da unidade implantada no Mato Grosso, a Case IH está preparando para 2011 o lançamento do Casc Rio Grande do Sul. “Estamos buscando um local adequado para implantar o Centro Avançado no estado, no momento o que é possível afirmar é que ele terá as mesmas características do centro de Cuiabá, ou seja, Armazém de Peças, Centro de Treinamento e Centro de Suporte ao Cliente”, esclarece Silvio Campos, gerente comercial da

Case IH para o Rio Grande do Sul.

“A ideia da implantação do Casc é dinamizar a distribuição de peças na região Sul do país, além de oferecer a estrutura de treinamentos para a rede de concessionários e clientes da região”, finaliza.

Com a instalação a Case IH, somente os serviços dos centros avançados vão alcançar os estados responsáveis por 44,5% da produção nacional de grãos. A Case IH também possui o Centro de Distribuição de Logística de Sorocaba, uma das mais modernas estruturas do segmento instalada na América Latina.

“ São realizados treinamentos na fazenda do cliente, garantindo uma capacitação de acordo com a realidade que o operador vai encontrar no trabalho diário”

- Dirceu Duranti, gerente comercial da Case IH no Mato Grosso

Parcerias de SUCESSO

Rally da Safra e Giro FMC chegam ao fim e consolidam apoio da Case IH à agricultura

Neste primeiro semestre, a Case IH esteve envolvida em dois projetos que simbolizam a atuação da marca na agricultura brasileira como protagonista. Tanto o levantamento técnico Rally da Safra, quanto o rali de regularidade Giro FMC, completaram suas edições deste ano com grande sucesso.

Patrocinado pela primeira vez pela Case IH, o Rally da Safra, realizado pela consultoria agrícola Agroconsult rodou o Brasil entre os meses de janeiro e março. No percurso, realizado por dez equipes, foram colhidas mais de 1,4 mil amostras nos principais pólos de produção de milho e soja do país. Os onze estados visitados foram: Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás, Minas Gerais, Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Bahia, Tocantins, Piauí e Maranhão, além do Distrito Federal. As duas culturas analisadas correspondem a cerca de 80% da produção nacional de grãos e estes estados representam 97% da área cultivada de soja e 70% da área com milho no Brasil.

A oitava edição da expedição confirmou a evolução da produtividade no país, principalmente devido à adesão dos produtores rurais às novas tecnologias. “O uso de tecnologia, desde a escolha da genética da semente, dos fertilizantes e preparadores de solo, até o uso correto do maquinário agrícola são fundamentais para que se tenha excelentes resultados”, afirma o coordenador geral do Rally da Safra, André Pessoa.

Foram realizadas 1.427 amostras que apontaram que o bom desempenho das lavouras de soja precoce no Centro-Oeste, a

alta produtividade no Paraná e Rio Grande do Sul e a expectativa de resultados positivos no Maranhão, Piauí, Tocantins e Bahia marcaram a safra 2010/2011.

Resultados positivos

Os resultados da expedição apontam, pela primeira vez na história do agronegócio brasileiro, uma produtividade recorde de soja acima de 50 sacas por hectare (em 2009/10, o índice foi de 49 sacas/hectare) e uma ótima rentabilidade. A safra de soja alcançou 72,7 milhões de toneladas, contra 68,9 milhões na safra passada. Já a de milho chegou a 34,8 milhões de toneladas, ante 34 milhões de toneladas na safra anterior.

Algumas regiões, que são referência em uso avançado de tecnologia, atingiram níveis excepcionais de produtividade. Na safra de milho, por exemplo, já se vê 2,2% das áreas colhidas com uma produtividade de mais de 200 sacos por hectare, um índice inimaginável até alguns anos atrás.

Na cultura da soja não é diferente: 29,2% das áreas já colhem mais de 60 sacos por hectare. Para se ter uma ideia da evolução, ano passado este índice foi de 23,5% e em 2009 era na casa dos 13%.

André Pessoa garante, no entanto, que ainda existe uma margem a se explorar. “Comparativamente com o passado, tivemos um baixo índice de perda na colheita de soja, atingindo os 4%. Porém, podemos melhorar muito. Temos que usar estes dados para fazer com que estas perdas sejam evitadas. No caso das colheitadeiras, por exemplo. Uma máquina bem ajustada, operada da maneira adequada e na veloci-



O Giro FMC passou por oito estados, reafirmando a parceria com a Case IH nestas regiões



dade correta, pode chegar a uma perda máxima de 0,5%”, explica.

Um público de quase 2 mil pessoas esteve presente nos oito eventos oficiais do Rally da Safra. “É uma expedição de levantamento de dados muito importante para o setor e com muita credibilidade. Com certeza a Case IH tem orgulho de fazer parte deste projeto e ajudar a torná-lo realidade”, afirma Dirceu Duranti, gerente comercial da Case IH no Mato Grosso, umas das principais regiões produtoras de grãos do Brasil e um dos maiores mercados da Case IH.

“ O uso de tecnologia, desde a escolha da semente até o uso correto do maquinário agrícola são fundamentais para que se tenha excelentes resultados”

*- André Pessoa,
coordenador do Rally da Safra*



Regularidade em campo

O outro projeto com o qual a Case IH esteve envolvido neste primeiro semestre também chegou ao seu fim depois de girar o país inteiro. Criado há três anos, o Giro FMC contou com muita aventura, informação e lama marcaram. O já tradicional rali de regularidade promovido pela FMC Agricultural Products passou por oito estados brasileiros neste ano e reuniu cerca de 1600 produtores rurais.

Em parceria com a Case IH, os produtores de soja dos estados do Mato Grosso do Sul, Paraná, Mato Grosso, Goiás, Minas Gerais, Bahia, Rio Grande do Sul e Maranhão tiveram um dia de atividades off-road com cerca de 300 km de percurso e paradas técnicas, nas quais tiraram dúvidas sobre as diversas possibilidades de utilização dos produtos.

A proposta da FMC foi agregar entretenimento ao dia de campo tradicional, permeando por uma experiência inusitada ao longo do dia dedicado à discussão das melhores práticas para manejo de pragas na lavoura de soja. “O Giro FMC atinge cada vez mais adeptos pelo caráter descontraído como foi elaborado. A proposta inicial da empresa era aproximar-se de seus parceiros de negócios, como a Case IH. Mas o evento superou todas as expectativas ao proporcionar uma conexão emocional com os clientes”, aponta Márcia Terzian, Gerente de Marketing de Soja da FMC.

O projeto também se destaca pela competitividade do rali. “Todas as etapas são elaboradas e dirigidas por uma equipe especializada na realização de ralís. É realizado um levantamento dos percursos, além da instalação profissional dos computadores de bordo e apuração dos resultados, para que a competição seja de alto nível”, explica Márcia.

Vitrine para as NOVIDADES

**Agrishow une
exposição de máquinas
com oportunidade de
bons negócios**

Realizada historicamente entre o final da safra de grãos e o início da safra de cana, momento em que os agricultores estão reforçando a frota para o ciclo que se inicia ou projetando as renovações necessárias para enfrentar o desafio de um novo período, a Agrishow assumiu ao longo dos anos o papel de vitrine das novidades das empresas de equipamentos e implementos agrícolas do país.

Realizada desde 1994, na cidade de Ribeirão Preto, no interior paulista, o evento é reconhecido como principal plataforma de lançamento da indústria do setor e movimentou em 2010 R\$ 1,15 bilhões, atraindo mais de 140 mil pessoas de 50 países. Como não podia ser diferente, a Case IH faz parte desta história de sucesso e chega para a edição de 2011 da feira com um pacote de novidades que reafirma a marca como protagonista deste show.

Entre os destaques deste ano está a nova geração de tratores Magnum da Case IH, que renova a família de tratores de grande potencia da marca. Outro lançamento é a nova colheitadeira de grãos Axial-Flow 2566, um projeto que abre a porta do mercado de axiais para os pequenos e médios produtores, antes restrito ao sistema convencional de colheita mecanizada. Ainda para o mercado de grãos, a Case IH apresenta sua nova plataforma de corte Terra-flex 3020, que padroniza a oferta do pro-



duto para toda a linha de máquinas deste segmento. Destaque também para a nova ferramenta de treinamento para operadores de colhedoras de cana da Série A8000 da Case IH. Trata-se de um simulador que reproduz as condições típicas dos canaviais brasileiros e oferece todos os controles da cabine das máquinas da Série A8000, possibilitando uma qualificação profissional superior para os operadores das máquinas.

“A Case IH tem orgulho do compromisso de caminhar ao lado do produtor rural, reconhecer suas dificuldades e oferecer

a melhor solução do plantio até a colheita. Sendo assim, a empresa entende que uma feira como a Agrishow é o momento certo para trocar informações com os produtores e apresentar as novas soluções da empresa”, esclarece o diretor geral da Case IH, Mirco Romagnoli.

Ainda de acordo com Romagnoli, o momento do calendário agrícola onde a feira acontece, sua localização geográfica, em meio a uma das principais regiões produtoras de cana de açúcar do mundo e o fato de ser precedida por outros dois

ADES



importantes eventos do setor, a Expodireto no Rio Grande do Sul e a Coopavel no Paraná, fazem da Agrishow um dos mais importantes encontros entre os produtores e a indústria de máquinas do setor. “As três feiras agrícolas realizadas no início do ano, Coopavel, Expodireto e Agrishow oferecem um panorama claro do movimento do mercado de máquinas para o ano, possibilitando, a partir da Agrishow, uma análise bastante segura dos caminhos que serão seguidos, fica evidente então a importância do evento”.

Alfredo Jobke, gerente de marketing da Case IH destaca que, além da análise dos rumos do mercado, a feira se configura como um momento de apresentação das novidades. “Os produtores estão iniciando o planejamento para o próximo ciclo, buscando novidades para reestruturar a frota de máquinas ou buscando reforço para o trabalho de colheita da cana que está começando”, explica Jobke. O momento, en-

tão, é de apresentar as novidades e oferecer o que a Case IH oferece de melhor para os produtores rurais.

Bom momento

O mercado agrícola brasileiro vive um de seus melhores momentos, com as safras batendo recordes sucessivos e um crescimento sustentado em todos os segmentos da produção do país. As grandes feiras agrícolas como a Agrishow têm um papel fundamental neste crescimento, como explica o diretor comercial da Case IH, Cesar di Luca. “Ao contrário do que acontece em eventos semelhantes realizados em outros países, como os EUA, onde as feiras são apenas uma vitrine para as indústrias de máquinas; aqui elas têm uma característica forte de fechamento de negócios, os produtores esperam a feira para comprar o equipamento ou iniciam a negociação na feira, concluindo a compra nos meses seguintes”, afirma.

A nova plataforma Terraflex 3020 tem como pontos fortes a sua flexibilidade e capacidade de corte

“**Entendemos que a Agrishow é o momento certo para trocar informações com os produtores e apresentar as novas soluções da empresa”**

- Mirco Romagnoli, diretor geral da Case IH





Realizada desde 1994, em Ribeirão Preto, o evento é reconhecido como principal plataforma de lançamento da indústria do setor

“Com o bom momento do mercado agrícola e a característica comercial das feiras brasileiras, a Case IH comemora um crescimento de 50% nas vendas nos dois primeiros eventos do ano (Coopavel e Expodireto) e espera um volume semelhante durante a Agrishow”, acrescenta Di Luca.

A nova geração dos tratores Magnum

A Case IH lança nesta edição da Agrishow uma nova geração dos tratores Magnum, com maior potência, produtividade e menor consumo de combustível, sem deixar de lado a facilidade de operação e o conforto dos produtos da marca. Os cinco novos modelos: Magnum 235, 260, 290, 315 e 340 serão produzidos no Brasil e substituem gradativamente os modelos anteriores da linha. “Com os implementos cada vez maiores e a jornada de trabalho cada vez mais longa, os produtores brasileiros passaram a demandar tratores mais potentes, com baixo consumo e alta produtividade, a Case IH responde aos anseios dos produtores lançando a nova geração de tratores Magnum, que oferece tudo isso, sem descuidar do conforto e praticidade de operação”, esclarece José Roberto Camargo, coordenador de treinamento comercial da Case IH.

Todos os modelos da nova geração Magnum contam com um novo braço multifuncional, chamado Multicontrol, instalado no assento do operador, disponibilizando todos os comandos e funções do trator. O Multicontrol move-se em conjunto com o assento, permitindo o acom-

panhamento do trabalho que está sendo executado pelo implemento sem que o operador precise soltar dos comandos da máquina. Este braço multifuncional permite ainda a instalação de uma tela colorida sensível ao toque do sistema AFS Pro 700, que oferece informações sobre desempenho, controle de funções e consumo, além da possibilidade de instalação do piloto automático AFS Guide da Case IH.

Os modelos são equipados com a exclusiva cabine Surveyor, mais robusta e com barras estruturais mais grossas, motores Case IH Common Rail de 8,7 litros, os mesmos utilizados nas colheitadeiras Axial-Flow 7120 e um novo sistema de tomada de ar feito na parte superior da cabine, que garante um ar mais limpo e maior vida útil do motor. Os filtros de ar também foram reposicionados de modo a facilitar o acesso e a manutenção que pode ser feita ao nível do piso, demandando menos tempo em cada operação.

Outra novidade da linha é Power Boost, que permite um incremento automático de até 35 cavalos de potência quando a máquina está realizando operações de transporte,

quando a tomada de força traseira estiver engatada e absorver entre 25 e 35 cavalos de potência ou quando estiver realizando operações com a válvulas remotas e a exigência externa de óleo hidráulico absorver entre 25 e 35 cavalos de potência.

Para acompanhar as melhorias no motor, a Case IH também redesenhou toda a parte dianteira da máquina, incluindo o berço do motor e o sistema de refrigeração. “O novo berço do motor impede que trepidação e ruídos cheguem até a cabine, garantindo mais conforto para a operação”, esclarece Camargo. O sistema de refrigeração, ainda de acordo com o especialista, também foi modificado e passa a ser mais eficiente nos novos modelos. “Normalmente os tratores contam com um conjunto de quatro sistemas de refrigeração, um para cada um dos seguintes componentes: radiador, sistema hidráulico, ar condicionado e turbo compressor, demandando uma enorme potencia para a operação. O novo projeto isola três dos quatro sistemas, exigindo menos potencia e garantindo mais energia para o trabalho da máquina”, esclarece.

“ Com o bom momento do mercado agrícola e a característica comercial das feiras brasileiras, a Case IH espera um bom aumento de volume de comercializações durante a Agrishow”

- Cesar Di Luca, diretor comercial da Case IH

COLHEITADEIRA AXIAL-FLOW 2566

A Case IH criou, projetou e desenvolveu o sistema axial de colheita, considerado o melhor do mercado na atualidade. Com mais de 30 anos de experiência e liderança nesta tecnologia, a marca lança durante a Agrishow 2011, um novo modelo de colheitadeira, a Axial-Flow 2566. Uma máquina compacta, ideal para os pequenos e médios produtores de grãos, que passam agora a contar com um equipamento com a tecnologia axial projetado especialmente para atender suas necessidades.

“A atuação da Case IH neste segmento de colheitadeiras tem como principal objetivo viabilizar a entrada dos pequenos e médios agricultores no mercado de colheitadeiras Axiais”, explica Felipe Dantas, especialista em colheitadeiras de grãos da Case IH. De acordo com Dantas, o mercado de colheitadeiras de menor porte está restrito ao sistema convencional de colheita. Já as máquinas axiais de maior porte, muitas vezes são maiores do que a necessidade dos pequenos e médios produtores. “A Case IH está investindo em uma máquina projetada especialmente para o segmento, dimensionando todo o projeto ao tamanho e capacidade da colheitadeira”, explica.

A nova colheitadeira Axial-Flow 2566 da Case IH guarda as mesmas qualidades dos outros modelos Axiais da marca, como simplicidade de operação e manutenção, excelente desempenho no campo

e a grande qualidade do grão colhido. “A diferença fica por conta do tamanho, na 2566 o rotor é menor, a área de limpeza de grãos é adequada a capacidade da máquina, portanto também é menor, mas a parte técnica é absolutamente igual as máquinas maiores como a Axial-Flow 2688 e 2799 por exemplo”.

A nova linha de colheitadeiras vem equipada com motor CDC-Cummins de 284 cv, 8,3 litros, turboalimentado, de alta confiabilidade, torque elevado e consumo baixo. O sistema de limpeza conta com a tecnologia Cross Flow, responsável pela admissão de ar por toda a extensão do ventilador, garantindo uma excelente eficiência na limpeza com baixíssimos

índices de perda de grãos.

A marca apresenta também uma nova plataforma de corte para sua linha de colheitadeiras de grãos, a Terraflex 3020 padroniza a oferta do produto, estando apta a ser utilizada em qualquer uma das máquinas de grãos da linha Case IH. De acordo com Dantas, a nova plataforma será comercializada nos modelos 20, 25, 30 e 35 pés, sendo que as duas últimas poderão ser encontradas nos modelos com caixa de navalha simples ou dupla (single e double drive).



Série A8000

Realizado em Ribeirão Preto, no final de março, seminário Idea reuniu produtores, usinas e a indústria de equipamentos agrícolas para cana de açúcar

Realizado entre os dias 30 e 31 de março de 2011, em Ribeirão Preto, o 13º Seminário Idea de Mecanização e Produção de Cana-de-açúcar contou com a presença de representantes das principais usinas e produtores de cana do país, além dos fabricantes de máquinas e implementos do setor. A Case IH marcou sua presença com a palestra “Soluções Case IH para o mercado Sucroenergético”, apresentada pelo especialista de produtos para cana da Case IH, Roberto Biasotto, que falou aos presentes sobre melhorias implantadas nas colhedoras Case IH da Série A8000.

De acordo com Biasotto, o Seminário Idea reúne os mais importantes segmentos do mercado nacional de cana, configurando uma plateia ideal para a apresentação das novidades que a Case IH vem implantando nas máquinas da Série A8000. “Realizamos um trabalho que inclui uma campanha de campo com o objetivo de melhorar ainda mais o desempenho dos equipamentos. Seguimos com

o projeto durante a safra 2011, aumentando nossa capacidade de treinamento de operadores das colhedoras, criando melhores condições para a distribuição de peças de reposição e estendendo a garantia das máquinas”, esclarece.

As melhorias implantadas nas máquinas atendem a quatro pontos: soluções para maior disponibilidade, para a caixa de motor, para melhorar a produtividade e para reduzir o consumo de combustível. As melhorias foram implantadas nas máquinas que estão no campo até o final de março e de forma permanente também nos equipamentos que estão na linha de produção.

Como parte do mesmo pacote, a Case IH vai realizar durante a safra de 2011 uma série de ações com o objetivo de continuar o processo de melhoria contínua dos equipamentos e o melhor aproveitamento das funções das colhedoras Série A8000. Entre os principais destaques das ações da safra está a meta de treinar 6 mil operadores no cliente

durante o ano, o aumento da carga horária de treinamento de 16 para 24 horas, aumento do volume de peças críticas no estoque que também passa a ser acompanhado semanalmente, acompanhamento permanente das máquinas em operação, aumento na capacidade e rapidez de resposta para os problemas no campo e a extensão da garantia das máquinas por mais um ano.

De acordo com Biasotto, a apresentação das iniciativas da Case IH e a mobilização de representantes das unidades produtivas e dos principais concessionários da marca na região foram bem recebidas pelo público presente ao seminário. “Implantamos a campanha para apresentar aos produtores as melhorias que estamos desenvolvendo para tornar as máquinas da Série A8000 ainda mais produtivas. Nosso comprometimento com o sucesso do trabalho realizado no campo ficou claro durante o seminário e a determinação de toda a equipe Case IH neste processo de melhoria contínua

ainda **MELHOR**



Uma campanha de campo foi desenvolvida para oferecer aos clientes todas as melhorias desenvolvidas na Série A8000

“**A colhedora da Série A8000 tem recebido todo o cuidado, no campo e na fábrica, além de um grande investimento para assegurar o melhor desempenho das máquinas que estão no campo**”

- *Andreas Klauser,*
CEO mundial da Case IH

revela a preocupação da empresa em ser parceira do produtor rural e caminhar lado a lado na busca de qualidade e produtividade”.

Compromisso

No final da apresentação foi exibido um vídeo com uma mensagem do principal executivo mundial da Case IH, Andreas Klauser, que saudou os presentes e reafirmou o compromisso da marca com as metas apresentadas, destacando a preocupação da empresa em oferecer produtos que atendam as necessidades do produtor rural. “A colhedora da Série A8000 tem recebido todo o cuidado, no campo e na fábrica, mas muito mais do que isso: estamos investindo mais de R\$20 milhões para assegurar o melhor desempenho das máquinas que estão no campo garantir o desempenho do produto que está chegando ao mercado e oferecer assistência técnica de altíssima qualidade, de forma a elevar ao máximo a disponibilidade para o trabalho”, afirmou Klauser.

A4000

Além das máquinas da Série A8000, a Case IH também disponibiliza as colhedoras A4000, criadas para atender o mercado de cana-de-açúcar plantada com espaçamento entre linhas reduzido (a partir de 1,0m). O modelo foi projetado para que, mesmo com este sistema reduzido - muito comum na região nordeste do Brasil - o operador consiga colher uma linha por vez sem pisotear as soqueiras, aumentando a qualidade do corte, reduzindo os índices de perda e gerando maior longevidade para o canavial. A colhedora A4000 também pode ser utilizada em espaçamentos de plantio convencionais, o que lhe confere grande versatilidade. Transitando com desenvoltura em áreas pequenas e com até 7,5% de declividade, além de ser a mais compacta e leve, a A4000 possui facilidade de manobra e uma excelente relação custo-benefício.

Seguindo os mesmos conceitos básicos de projeto e funcionamento das colhedoras Case IH série A7000, recordistas de vendas no país, a colhedora possui diversas peças

intercambiáveis com as máquinas da série anterior, o que representa uma grande economia em manutenção. “Sinônimo de versatilidade, a A4000 pode trabalhar tanto em propriedades com áreas plantadas com espaçamento reduzido, quanto naquelas que plantam com espaçamento convencional, mas que precisam colher em talhões menores ou bicos”, afirma Biasotto.

Além do preço competitivo e oportunidade de mecanização para produtores menores, a colhedora A4000 poderá possibilitar o aumento na produtividade de colhedoras convencionais uma vez que em linhas curtas e bicos, o rendimento das máquinas convencionais fica prejudicado. O modelo pode trabalhar em conjunto com

colhedoras convencionais no complemento operacional, servindo também como “back-up” de frota.

Novas fronteiras

Este ano, a Case IH promoveu uma grande renovação de colhedoras de cana no estado do Mato Grosso. “Com o aumento da área com colheita mecanizada, o mercado no estado absorveu 3 vezes mais colhedoras da marca do que a média dos últimos anos. Para se ter uma ideia, no momento a Case IH conta com 98% de participação de mercado das máquinas comercializadas no estado”, conta o gerente comercial da marca no Mato Grosso, Dirceu Duranti.

Muitos tratores de alta potência tam-

bém estão sendo comercializados no estado. Os tratores de alta potência são os ideais para o trabalho em usinas de cana e a Case IH é uma referência no mercado quanto a estes produtos. “Esta tem sido uma grande notícia, refletindo a confiança do produtor matogrossense na nossa marca quanto à produção de cana-de-açúcar”, completa.

O trabalho iniciou em agosto de 2010 e finalizado agora em abril de 2011 com o faturamento de todas 29 unidades, desfile em Tangara da Serra onde fica a matriz da Maxxiscase que é a revenda que fez todas estas vendas e na semana passada entregamos todas nas Usinas que já iniciaram a colheita de 2011.

O aumento da área plantada de cana no Mato Grosso contribuiu para o crescimento da participação da Case IH no segmento no estado



GERENCIAR é preciso



Produtor uniformiza qualidade do solo e aumenta produtividade utilizando equipamentos de Agricultura de Precisão

Com os pés no chão e de olho no futuro dos negócios, Cássio Kossatz, produtor de grãos da região de Campos Gerais, no Paraná, começou a gerenciar de perto sua área cultivada, de 2.700 hectares. Há mais de seis anos o engenheiro agrônomo investe em equipamentos de agricultura de precisão dos sistemas AFS - Advanced Farming Systems (Sistema de Gerenciamento Avançado) da Case IH, o que vem gerando exatidão no acompanhamento das etapas de trabalho no campo.

Por meio dos equipamentos, ele pode analisar de perto todo o processo de preparação do solo, plantio e colheita, o que permite minimizar o tempo e os recursos

aplicados em cada etapa. Os investimentos renderam em alta produtividade da safra de verão 2010/11, que atingiu uma média de 11,4 mil kg/ha para o milho e 3,7 mil kg/ha para a soja.

“Estamos trabalhando hoje com um rendimento médio. Nos planos tenho o objetivo de elevar ainda mais os níveis, ultrapassando esses índices de média para alcançar o máximo em todas as áreas em que cultivo, sem perder em qualidade em função do tipo de solo, se ele é mais arenoso ou não”, analisa o produtor, com base nos mapas de rendimento gerados pelos equipamentos de agricultura de precisão.

Uniformizando a qualidade do solo, graças ao mapeamento realizado por

meio dos sistemas AFS, Kossatz sabe que os investimentos têm retorno garantido: “a agricultura de precisão é uma realidade de sem volta, pois hoje consigo ver claramente como os investimentos feitos nesses equipamentos são revertidos em produtividade.” Segundo ele, a primeira compra de equipamentos com a tecnologia AFS afetou diretamente a diminuição no índice de insumos. “Em média, reduzi em 40% a quantidade de insumos que eu aplicava antes de usar esses sistemas, ou seja, em menos de dois anos eu pago esses investimentos”, calcula o produtor, que tem áreas em Ponta Grossa, Tibagi e Ipiranga.

Com o término da colheita no final de abril, Kossatz está preparando... >>>>

»»»» ...o solo para o inverno, com o plantio de trigo e aveia. Utilizando o trator Maxxum 180, ele testa a qualidade da barra de luz lançada pela Case IH, o FM-750. “Com a tecnologia desse monitor, tenho precisão de centímetros para plantar nas minhas áreas. Além disso, tenho certeza de que aproveitei da melhor maneira o espaço, pois as plantas crescerão de maneira mais uniforme em todas as áreas, visto que em outros momentos, graças à tecnologia da AP, tive oportunidade de fazer correções de solo nas áreas em que havia necessidade”, afirma.

Mariana Camargo, comercial de Pós-Vendas para Agricultura de Precisão da Case IH, confirma que a grande vantagem da utilização da tecnologia está na racionalização de recursos e de tempo. “Com base nos dados recolhidos pelo equipamento, o produtor pode racionalizar o uso de insumos, reduzir o tempo de trabalho e aperfeiçoar cada rotina na propriedade, possibilitando uma economia significativa de combustível, fertilizantes e defensivos que vão impactar nos lucros da produção.”

Com a utilização da barra de luz ASM-750, o produtor garante o aperfeiçoamento do trabalho no campo. “Esse equipamento é capaz de orientar o percurso de trabalho para o operador, podendo fornecer o controle na aplicação de defensivos e aplicação em taxa variável de líquidos e sólidos. Com o piloto elétrico ou hidráulico, a máquina se guia sozinha, permitindo que o operador volte toda sua atenção para o processo de plantio, por exemplo”, afirma Mariana.

Ela acrescenta que a utilização das ferramentas Case IH para agricultura de precisão tem levado os produtores a alcançar números nunca vistos. “A agricultura de precisão, que chegou ao Brasil aproximadamente em 1995, esteve por muito tempo ligada ao conceito de uma tecnologia cara e supérflua, mas hoje é considerada um recurso necessário para a redução de custos, aumento de produtividade e gerenciamento de todas as atividades na propriedade, tendendo a evoluir rapidamente.”



CASSIO KOSSATZ, engenheiro agrônomo e produtor na região dos Campos Gerais do Paraná, colhe a produtividade dos investimentos feitos em sistemas de agricultura de precisão

SISTEMA DE GERENCIAMENTO AVANÇADO

A Case IH oferece a agricultura de precisão por meio do AFS – Advanced Farming Systems (Sistema de Gerenciamento Avançado), que possui uma linha completa de equipamentos e software de gestão agrícola. Os produtores podem adquirir os aparelhos por meio do departamento de Pós-venda da rede de concessionários da marca, que oferecem total suporte.

- As barras de luz EZ-Guide 250 ou FM-750 são ferramentas 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 250 ou o FM-750, permite o perfeito direcionamento da máquina sem a necessidade de que o operador a guie durante as operações de campo.

- O piloto automático AFS-Guide realiza a mesma operação que o piloto elétrico e pode trabalhar com três tipos de precisão de sinal: DGPS, Omnistar e RTK, sendo que este último é o sinal agrícola mais preciso disponível na atualidade.

- O FM-1000 é direcionado para o uso no pulverizador e, funcionando em conjunto com a barra de luz FM-750, 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 pode controlar a aplicação em taxa variável de defensivos, fertilizantes e sementes.

- AFS Desktop é um software que permite ao produtor consolidar as informações e gerar mapas e relatórios que facilitarão a tomada de decisão, combinando informações dos mais diversos tipos de máquinas.

Tracan realiza palestra sobre mecanização da colheita de café



O professor Fábio Moreira da Silva realiza palestras sobre a mecanização da colheita do café

A concessionária Case IH Tracan, de Uberlândia, realizou uma palestra sobre a mecanização da colheita de café, no dia 11 de março. O professor da Universidade de Lavras, Fábio Moreira da Silva, foi o responsável pela palestra aos produtores de café da região.

O objetivo das palestras foi, principalmente, fazer um comparativo real entre a colheita manual, a semi-mecanizada e a mecanizada, além de solucionar eventuais dúvidas dos participantes. O palestrante ressaltou, ainda, como a mecanização contribui para a maior qualidade do produto: “com a qualidade atual das máquinas é possível fazer a ‘colheita seletiva’, retirando apenas o café.

Foram duas palestras realizadas, uma na cidade Patrocínio e outra em Uberlândia. Aproximadamente 70 produtores participaram do evento.

Agricase participa do 7º Show de Soja em Itaporã (MS)

A concessionária Agricase, de Dourados (MS), participou do 7º Show de Soja em Itaporã (MS), em fevereiro deste ano. O grande destaque foi a apresentação do Farmall 95, reconhecido mundialmente por sua simplicidade de operação e versatilidade.

O evento foi organizado pelo Grupo Jangada, em parceria com a Embrapa, com o objetivo de criar oportunidades para que os produtores da região pudessem se informar sobre as inovações oferecidas pela Case IH.

CASE IH PARTICIPA DA AFUBRA EM RIO PARDO (RS)

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

Na mega-assembleia foram contemplados 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 assembleia de 2010, que será realizada no dia 30 de janeiro, em local ainda não definido.

Internorte entrega 11 Farmall 80 em Avaré

José de Souza Garcia gerente da Ninho Verde, recebe as chaves das mãos de Dagoberto Castilho Gerente Comercial da Internorte Agrícola, Avaré (SP)



A Internorte Agrícola, concessionária Case IH de Avaré (SP), realizou a entrega de 11 tratores Farmall 80 para a Momentum Empreendimentos Imobiliários, no dia 15 de março. As chaves foram entregues a José de Souza Garcia, gerente da Ninho Verde, um dos loteamentos da Momentum, em São Paulo.

A Momentum é uma empresa especializada em loteamentos de condomínios para lazer e possui um total de 63 milhões de metros quadrados que abrigam mais de um milhão de árvores e preservam 28 milhões de metros quadrados em áreas verdes e reservas ecológicas. Os tratores serão distribuídos entre os loteamentos Terras de Santa Cristina, Ninho Verde e Thermas de Santa Bárbara, e o maquinário será utilizado na manutenção destas reservas.



CONEXÃO CASE IH
0800 500 5000

DominaPúblico

**QUEM QUER MAIS
PRODUTIVIDADE
QUER CASE IH.
ESTEJA PREPARADO.**

Nova colheitadeira AXIAL-FLOW 2566 e nova linha de tratores MAGNUM.
Garantia de maior produtividade do plantio à colheita.



No seu concessionário

CASE IH
AGRICULTURE

www.caseih.com.br

