

FARM FORUM

Latinoamericana

AÑO 8 - N°18



Eficiencia Puma en todo el continente

Cientes de toda América Latina dan testimonio del excelente rendimiento de estos tractores en las más diversas condiciones.

Cosechando Éxitos



a los usuarios de Case IH en todo el continente. Además, las nuevas máquinas están desarrolladas para que sean totalmente compatibles con los sistemas de Agricultura de Precisión de Case IH.

Otras novedades se refieren a nuestra participación en importantes eventos tales como los Case IH Advanced Show realizados en Paraguay y Costa Rica. Los representantes de la marca y sus distribuidores compartieron un día con sus clientes para que éstos puedan conocer los últimos lanzamientos, además de mostrarles los equipos trabajando en situaciones reales.

En un contexto de crecimiento para la agricultura de la región, acompañamos a los productores agropecuarios brindándoles las mejores herramientas para que puedan seguir aumentando la productividad de sus cultivos.

Un abrazo,

Sergio Ferreira
Director General de Case Agrícola
para América Latina

Quiero aprovechar esta nueva edición de la revista Farm Forum para comentarles que estamos recibiendo repercusiones positivas sobre la línea de tractores Puma en toda América Latina. Ello se debe a que nuestros clientes pueden utilizar estos equipos en los más diversos trabajos y terrenos, con excelentes resultados.

En lo que a productos se refiere, estamos lanzando las nuevas cosechadoras Axial-Flow 2688 y 2799, actualizaciones de los exitosos modelos 2388 y 2399 respectivamente, que tantas satisfacciones les dieron

CARTA DEL DIRECTOR

2

EVENTOS



Shows de alta tecnología en Paraguay y Costa Rica.

4

PRODUCTO



Los Puma rugen fuerte en todo el continente.

6

NOTICIAS



La A8800 destacada en la Expoaña de Bolivia.

Presencia en Congreso de Azucareros en El Salvador.

8

NOTICIAS



Cursos de capacitación en Argentina

Destacada participación en Agronea

La precisión de Case IH en Córdoba

9

COSECHADORAS



La evolución de dos clásicos. Las Axial-Flow 2388 y 2399 dejan paso sus sucesoras 2688 y 2799.

10

CLIENTE



"Con los Magnum se hace todo más fácil", afirma Alejandro Fitte, el contratista especializado en forraje.

12

EXPOSICIONES



La experiencia de los clientes argentinos y uruguayos invitados al Farm Progress Show en los Estados Unidos.

14

FARM FORUM LATINOAMERICANA (Año 8, Nro. 18) es una publicación de Case IH para sus clientes de América Latina. Los artículos aquí publicados no necesariamente representan la opinión de la empresa. La reproducción total o parcial de las notas está permitida siempre que se identifique la fuente.

CASE IH posee dos unidades regionales de negocios en Latinoamérica: [Fort Lauderdale], 3265 Meridian Parkway, Suite 124, Weston, Florida, Estados Unidos; y [Buenos Aires], Calle 28 Nro.920 (B1619JQA), Garín, Buenos Aires, Argentina.

STAFF: Producción y Coordinación Editorial: Página 1 Comunicación. Editores: Federico Mayer y Luis Machado. Producción periodística: Lucas Lentini. Fotos: Archivo Case IH. Diagramación: Norma López. Proyecto Gráfico: Dominio Público Comunicación. www.caseih.com

CONTACTO: Para cualquier consulta, comentario o sugerencia, escribanos a la siguiente dirección: Calle 28, nro. 920 (B1619JQA), Garín, Buenos Aires, Argentina. Tel: (54-3327) 446-100. E-mail: fmayer@pg1com.com

COMUNICACIONES AMERICA LATINA ©

Shows de alta tecnología en PARAGUAY Y COSTA RICA

Los eventos Case IH Advanced Show reunieron a 800 clientes que también participaron de demostraciones dinámicas.

Con el objetivo de mostrar los nuevos tractores y cosechadoras en los mercados de Paraguay y Costa Rica, se realizaron tres eventos Case IH Advanced Show. Los encuentros reunieron 800 clientes especialmente invitados por los distribuidores respectivos Centro Agrícola Implementos y Craisa.

PARAGUAY

El show se realizó en la localidad de Santa Rita, conjuntamente con el

lanzamiento oficial para Paraguay de la cosechadora Axial-Flow 8120, la más grande del mercado local y la única con cabezal draper de 40 pies, que se lució en la demostración dinámica de cosecha de soja.

El evento tuvo lugar en un campo en el que también participaron de las dinámicas los tractores Farmall Straddle 70, Farmall 95, Maxxum 125, 150 y 180 y Magnum 240. Por su parte, la cosechadora Axial-Flow 2399 también realizó labores de cosecha. Todos los equipos que estuvieron

en exhibición fueron puestos a disposición de los clientes para que pudieran participar de los test drive.

Pedro Chaves, gerente Comercial de Exportación de Case IH en América Latina, señaló que “este proyecto es el camino más eficiente para mostrar a nuestros clientes la calidad, economía, desempeño y confort de nuestras máquinas. En Paraguay se realizó el lanzamiento de esta cosechadora porque sabemos que es un mercado que está en franco crecimiento y queremos acompañar a todos nuestros

clientes para que puedan obtener mejores niveles de productividad en sus trabajos”.

COSTA RICA

En el país centroamericano se realizaron dos encuentros. El primero tuvo lugar en el distrito Ciudad Quesada, ubicado en el cantón San Carlos, en la zona norte costarricense. Fue en el hotel Tilajari y tuvo en exhibición a los tractores Puma 155 y 180 (novedad en la región), así como a los Maxxum 110 y 125 y Farmall 95 en sus versiones con y sin cabina. Al evento asistieron clientes de esta región típicamente frutera, donde se destaca el cultivo de piña, que en su mayoría se exporta a países de la Unión Europea y a los Estados Unidos.

El segundo se desarrolló en Cangrejo Verde, en la zona de los Cotos del cantón Ciudad Neilly, al sur del país. Esta es una zona que se caracteriza por tener una gran extensión de cultivo de arroz, aunque también trabajan la palma aceitera y las variedades forestales. Durante la jornada se pusieron en exhibición los tractores Puma 155 y 180, Maxxum 110, 125 y 150 y los Farmall 95 y 70 con y sin cabina.

PROFESIONALISMO

Rafael Miotto, gerente Comercial de Exportación de Case IH, asegura que “Costa Rica es uno de los mercados agrícolas más profesionales de América Latina y del mundo en donde los niveles



En Costa Rica un centenar de personas observó los nuevos tractores Puma.



La Axial-Flow 8120 con cabezal Draper de 40 pies fue la estrella en Paraguay.

En Santa Rita, Paraguay, una cosechadora trabajó sobre un lote de soja ante los asistentes.



de mecanización están ubicados muy por encima del promedio. Observamos un uso efectivo de las nuevas tecnologías disponibles, producto del buen nivel de información y capacitación de los clientes costarricenses. Esta característica les permite realizar una mejor utilización de los amplios recursos de los equipos de Case IH”.

A través de estos eventos, la firma realiza la presentación y la demostración de sus equipos con el fin

de que los productores puedan ver por sí mismos la capacidad de trabajo de la máquina así como la tecnología de punta utilizada para mejorar su productividad y eficiencia.

Como ocurre en estos encuentros, los clientes estuvieron desde el mediodía hasta la noche conversando con los representantes de Case IH y los respectivos distribuidores en un ambiente propicio para despejar sus dudas respecto de los equipos que la marca tiene en el país. ■

RUGEN FUERTE en todo el continente

Los tractores Puma tienen seis modelos que se adaptan a las más diversas tareas de los productores latinoamericanos.



La línea de tractores Puma está presente en toda América Latina con potencias que van desde los 140 hp hasta los 210 hp, ideales para utilizarlos en los más variados trabajos, ya sea para acarrear una pequeña tolva hasta labores de labranza en las que el equipo debe tirar implementos pesados.

Los modelos disponibles son: 140, 155, 165, 180, 195 y 210. Todos han cosechado muy buenos resultados en los distintos mercados latinoamericana-

nos debido a su alto nivel tecnológico y facilidad en la operación, que se combina con una gran confortabilidad para el operario por su cabina y controles ergonómicos.

TECNOLOGÍA

La tecnología aplicada a mejorar los niveles de productividad se puede apreciar en la transmisión Fullpowershift de 18 marchas hacia adelante y 6 hacia atrás,

que permite adaptar la velocidad y potencia a todas las condiciones de trabajo y a las funciones de inicio y fin de cabecera. El operador puede grabar distintas acciones que luego serán realizadas automáticamente por el tractor apretando una sola tecla, lo que otorga mayor simplicidad y precisión a cada tarea.

El sistema hidráulico PFC proporciona 150 l/min y 215 bar de presión, condición suficiente para una operación con grandes implementos, como sembra-

doras de gran ancho de labor y sistema neumático de conducción de semillas.

PALABRA AUTORIZADA

Case IH desarrolla nuevos productos para que el productor obtenga mejores resultados y el operador pueda estar más cómodo y mejore su eficiencia. Por eso, el testimonio de los clientes es la palabra más autorizada para dar una impresión a campo de estos tractores.

El costarricense Marcos Gutiérrez es jefe de Taller y Maquinaria de la compañía Las Brisas, que utiliza dos Puma 155 y 165 en sus 680 has dedicadas al cultivo de caña en el cantón de Upala, provincia de Alajuela. “Estamos muy contentos con el funcionamiento de ambos tractores. Actualmente el



COSTA RICA. Marcos Gutiérrez asegura que los Puma le dan buenos resultados en las labores de preparación de suelo.

155 tiene 296 horas y el 165 cuenta con 1.250 horas de uso y nos dimos cuenta que, al tiempo que las potencias son

superiores, los niveles de consumo son menores comparados con la competencia. También hemos comprobado que la productividad es excelente en las labores de preparación del terreno”.



CHILE. El Puma 155 de Andrés Küllmer es utilizado en labores de siembra.

En otro mercado totalmente distinto, como es el de Argentina, estos tractores también se destacan y generan curiosidad y preguntas en productores y contratistas que los ven trabajar. En el caso de Miguel Turletti, un contratista de siembra en la provincia de Córdoba, que necesita una potencia más alta. Este agroempresario tiene un Puma 195 para la siembra de soja, maíz y sorgo en un total de 3 mil hectáreas distribuidas en varias localidades del sur provincial. “Con esta máquina tiramos discos de 48 platos y el resultado es excelente. Estamos muy contentos con la productividad y la potencia del equipo”, comenta Turletti.



ARGENTINA. Miguel Turletti siembra tres mil hectáreas con su Puma 195 que es operado por Jorge Orellano y Jorge Jafusco.

Cruzando la Cordillera de los Andes, los Puma también están dejando su marca. En Chile han sido muy aceptados por los productores. Andrés Küllmer, responsable de Agrícola Campoverde, un establecimiento tambero y agropecuario localizado en la XIV Región a 40 kilómetros de Valdivia, utiliza su Puma 155 para tirar de esparcidores de estiércol y para labores de siembra. El productor chileno comenta: “Estamos satisfechos con el funcionamiento del tractor y sobre todo por el bajo consumo de combustible. Además, es una máquina muy eficiente tanto por el motor como por la transmisión Fullpowershift pero lo que más me gusta es que es un tractor muy amigable con comandos e indicadores muy claros”.

La A8800 se destacó en Expocaña

La quinta edición de Expocaña, realizada en la localidad de Mineros, a 80 km de la ciudad Santa Cruz (Bolivia), recibió a más de 2 mil personas. Allí estuvo presente Agroquímica Boliviana (ABSA), distribuidor de Case IH, que aprovechó su stand para hacer el lanzamiento oficial de la cosechadora de caña A8800 en el país del Altiplano.

La máquina hizo una demostración dinámica de cosecha ante un gran número de asistentes. Además de la nueva cosechadora de caña, en el stand se exhibieron un tractor Farmall 95 y un Maxxum 135.

La cosechadora A8800 está equipada con un motor Case IH C9 de 358 cv de potencia con certificación de emisión de gases contaminantes Tier III. El picador Extreme Chopper otorga mayor velocidad a la cosecha, incluso en áreas de elevada productividad de caña a partir del primer corte. La transmisión y dirección electrónica se manejan por joystick y dispone del monitor AFS 200, que cuenta con 6 pantallas y hasta 12 indicadores cada una.



El stand del distribuidor Agroquímica Boliviana en la Expocaña fue visitado por 2 mil personas.

Presencia en Congreso de Azucareros

Tecun, el distribuidor de Case IH en El Salvador, participó con un stand en el XVIII Congreso de Azucareros de Centroamérica Ataca 2010, donde se hizo la presentación de los nuevos tractores Maxxum 110, 125, 135 y 150.

Durante los días que duró el congreso se realizaron charlas referidas a la actividad y se exhibieron máquinas especialmente diseñadas para la industria azucarera. Tal es el caso de la cosechadora de caña A4000 y los nuevos Maxxum. Todos los equipos participaron de un desfile ante las más de 850 personas presentes.

En el marco del congreso, se realizó un día de campo para clientes en la Casa de Cristal, establecimiento ubicado en el Valle de San Blas (oeste de El Salvador). Allí tuvieron lugar charlas técnicas sobre el manejo del cultivo de la caña de azúcar. Allí, los especialistas de Case IH y Tecun El Salvador (acompañados por la fuerza de ventas del distribuidor en Honduras y Guatemala) atendieron las inquietudes de los clientes presentes.



Arriba: un tractor Maxxum se presenta con un espectáculo de luces y fuegos artificiales. Abajo: los representantes de Tecun que estuvieron durante el congreso.



Un mercado CON FUTURO

Las buenas perspectivas productivas y la mayor demanda de tecnología por parte de los productores permiten el crecimiento de la participación de Case IH en el mercado.



Las buenas expectativas por la cosecha y las favorables condiciones climáticas ayudan a que el mercado paraguayo mantenga una tendencia positiva.



en el mercado paraguayo, Pedro Chaves, gerente Comercial de Exportación de Case IH, manifiesta que “el nivel de capacitación del productor de Paraguay es cada vez mayor, por eso pide más tecnología y lo mejor en maquinaria agrícola. Con esa premisa, la marca está trayendo las últimas novedades al país para que con sus equipos, el productor consiga mejores niveles de productividad”.

CRECIMIENTO

Clodomir Beumer, gerente de Ventas de Ciabay, se refiere al crecimiento de la línea de productos de la marca en el país y asegura que es el resultado de escuchar los requerimientos de los productores: “Desde hace siete años, la participación de la firma en el mercado está en continuo crecimiento, tanto en tractores como en cosechadoras axiales. Este aumento continuo se debe

a que cada vez son más los productos que la compañía tiene para ofrecer a los productores paraguayos. Tanto es así que en el corto plazo buscaremos tener más presencia en el mercado pecuario y, sobre todo, en el de caña”.

Desde Centro Agrícola Implementos, Evandro Fulber (gerente de Ventas), indica que si acompañan las buenas perspectivas climáticas, “para esta campaña se estiman 3 millones de hectáreas con soja de primera, lo que llena de entusiasmo a los productores por los buenos precios internacionales. Por esta situación y la introducción de la línea de tractores Farmall y los Maxxum 110 y 125, estimamos que el próximo año va a ser muy beneficioso para todo el agro en general y nuestro negocio en particular”. Fulber agrega que ya se comercializaron siete cosechadoras Axial-Flow 8120 con cabezal Draper, lo que “demuestra el buen humor del mercado paraguayo”.

PIÑA DE EXPORTACIÓN para todo el mundo



La empresa costarricense Cítricos Bella Vista produce 11.500 toneladas de piña por año que se envían a Estados Unidos y Europa.

La cosecha de piña es realizada con una cosechadora diseñada por la empresa piñera y con tractores Case IH.

El cultivo de la piña en Costa Rica continúa en aumento y se sigue posicionando como un producto muy rentable gracias a su buen precio internacional y la gran recepción en los mercados de Estados Unidos y países de la Unión Europea.

Actualmente es el norte del país el que reúne la mayor cantidad de campos de piña y allí es donde Cítricos Bellavista tiene su finca de 300 hectáreas en la que produce 11.500 toneladas de piña al año. El 100%

de la producción se destina a la exportación.

EQUIPOS

Dilan Rojas Díaz es el administrador de la finca desde hace tres años y una de sus tareas es la de supervisar los trabajos de preparación de suelo y cosecha del campo. Cítricos Bellavista cuenta con once tractores Case IH y McCormick que son utilizados en diferentes tareas. “En la actualidad

tenemos cinco tractores McCormick y seis Case IH que utilizamos para preparar el suelo y para las labores de cosecha, con muy buenos resultados”.

Ya que la cosecha de la piña se realiza en forma manual, la maquinaria más utilizada en los piñales son tractores con potencias que, en su mayoría, rondan entre los 90 y 180 caballos. En ese sentido, Díaz explica que “nuestra flota está equipada con tractores Farmall 95, Maxxum 110, 115 y 125 y CX100 y 105 (McCormick).

Con esas potencias contamos con lo necesario para preparar el suelo, acarrear y realizar aplicaciones tales como la fumigación”.

Díaz señala que los implementos utilizados por los tractores son “arado de cuatro discos, subsolador, rastra de 14 y 22 discos y pulverizadores de cinco mil litros, que son utilizados para las tareas de fertilización”. Para las labores de cosecha, los tractores también cumplen su función. Es que Cítricos Bellavista desarrolló su propio sistema de cosecha, donde las piñas se recolectan manualmente y, mediante una cinta transportadora, son llevadas hasta un cajón en el que los operarios las acomodan. Cuando el cajón se llena, se acciona un mecanismo por el que la cosechadora se separa del cajón y éste es tirado por un tractor para llevarlo al depósito.

FUNCIONAMIENTO

Cuando se le pregunta al administrador de la finca qué es lo que más destaca de los tractores de Case IH, señala sin dudar que “el funcionamiento de las máquinas es muy



Arriba, los tractores son utilizados para tirar los cajones de las cosechadoras, arados de cuatro discos, subsoladores, rastras y pulverizadores.

bueno, pero quiero enfatizar el respaldo que tenemos del distribuidor Craisa. Cada vez que hemos tenido alguna inquietud, una duda o algo que ameritara su presencia en el campo, hemos recibido la mejor



Cítricos Bellavista produce 11.500 toneladas de piña que es exportada a Estados Unidos y varios países de Europa.

atención y para nosotros eso es tanto o más importante que la máquina en sí. Aunque tengamos el mejor tractor, sin un buen respaldo es lo mismo que no tener nada”.

En la finca hay once operadores que realizan diversas tareas que van desde la operación de los tractores hasta la cosecha de la piña. “Por el tamaño del campo –explica Díaz–, con once operadores bien capacitados podemos satisfacer nuestras necesidades. Sin embargo, consideramos que es importante que ellos trabajen en las mejores condiciones posibles y con la mayor cantidad de herramientas a su disposición. Por eso, en pocos días vamos a recibir dos Maxxum 110 con los que, estimamos, vamos a poder mejorar nuestros tiempos de trabajo, así como la calidad de la producción”. Estos serán los primeros Maxxum 110 que estén operativos en la zona de San Carlos.

Novedades y lanzamientos en ferias DE ECUADOR

El distribuidor Industrias Ales participó de tres muestras agrícolas en distintas regiones productivas del país.

Case IH estuvo presente junto a Industrias Ales, su distribuidor en Ecuador, en tres importantes ferias agrícolas de ese país, acercando las últimas novedades de la marca a los clientes y productores que visitaron las exposiciones.



Estas tres ferias son las más importantes de Ecuador y son visitadas por miles de personas relacionadas con el sector agropecuario.

FERIA HOLSTEIN

Realizada en Conocoto, al norte de la provincia de Pichincha, es la exposición más importante de la sierra ecuatoriana y donde participan las ganaderías lecheras más grandes de la región, por lo que estuvieron presentes los expositores de maquinaria agrícola más destacados del país.

En ese sentido, Case IH contó con un stand de 500 metros cuadrados y exhibió el nuevo tractor Maxxum 110 junto al ya tradicional Farmall 105U. Fabián Merlo, gerente de Maquinaria Agrícola del distribuidor, señaló que “el Maxxum 110 despertó un gran interés en el público. Hemos recibido muchas consultas de clientes y productores que analizan incorporarlo a su flota de tractores”. Un punto para destacar es que el stand ganó el premio al “Mejor Stand de Maquinaria” de la feria.

FERIA GANADERA DEL LITORAL

Más de 80 mil personas se acercaron a la 65ª edición de esta exposición que se realizó en cercanías de la ciudad de Guayaquil. Allí, el distribuidor de Case

IH tuvo un destacado stand de 400 metros cuadrados en el que se presentó el Farmall 70 Straddle y se exhibió un Farmall 105U. “El nuevo Straddle tuvo buenas repercusiones entre los ganaderos y agricultores por su tamaño, potencia y versatilidad, por lo que esperamos imponer este equipo al mercado”, estimó Merlo.

Esta feria es visitada por importantes ganaderos y productores de arroz, soja, maíz y caña de azúcar, lo que la transforma en una gran vitrina de los productos de la marca.

FERIA ESPEJO

Esta exposición se desarrolló a 3 mil metros sobre el nivel del mar en la provincia de Carchi, al norte del país, en una importante zona agrícola y ganadera. En esta región se destaca el cultivo de papa y de ganadería lechera.

Es por eso que en la feria, Case IH participó con un stand de 225 metros cuadrados en el que se exhibió un Farmall 105U. Por su potencia y características técnicas, este tractor es el que mejor se adapta a las exigencias del terreno.

Se agranda la red EN LA ARGENTINA



La fachada del edificio del concesionario L&B Maquinarias, ubicado en la ciudad entrerriana de General Ramírez.



Jorge López y Mauricio Borgert, los socios gerente del concesionario.

Case IH continúa aumentando su red de concesionarios en la Argentina para acrecentar su presencia en algunas provincias e ingresar en otras donde no contaba con una representación física.

En los últimos meses, la compañía ha dado la bienvenida a tres nuevos integrantes de la familia: Tolin Maquinaria (Luján de Cuyo, Mendoza), L & B Maquinarias (General Ramírez, Entre Ríos), Agro De Souza (Coronel Suarez,

La familia de concesionarios se amplía con la presencia en las provincias de Mendoza, Entre Ríos y Buenos Aires.

concesionario, realizamos operaciones en la zona arroceras y logramos vender equipos. Tenemos buenas expectativas y consideramos que los tractores ubicados en la franja de 150 a 190 hp van a ser los más pedidos por los clientes”.

En la provincia de Buenos Aires, flamante concesionario Agro De Souza abrió las puertas de sus nuevas oficinas en Coronel Suárez. Su presidente, Cecilio De Souza, comenta: “Estamos ingresando en un nuevo sector del mercado de maquinaria agrícola de la mano de una marca de primera línea que nos brinda todo su respaldo y confianza. Es por eso que obtendremos buenos resultados”.

provincia de Buenos Aires), tres empresas que cuentan con una vasta historia en el rubro que los avala.

Con estas incorporaciones, Case IH aumenta su presencia en la provincia de Buenos Aires y Entre Ríos, y llega a la provincia de Mendoza para meterse de lleno en mercado de las economías regionales con tractores de baja potencia. Al respecto, Aldo Tolin, el gerente General del concesionario cuyano, explica: “El mercado mendocino demanda mucha maquinaria, por eso tenemos grandes expectativas sobre nuestro desarrollo en la provincia y tenemos el desafío de instalar la marca. También tendremos presencia en San Juan, donde las condiciones son similares”.

Por su parte, el flamante concesionario L & B está en una provincia en donde Case IH es muy conocida y está bien posicionada entre los productores y contratistas de la zona. Jorge López, socio gerente del establecimiento, subraya: “A los pocos días de que se hiciera oficial nuestra denominación como



Cecilio De Souza, presidente de Agro De Souza, posa con un tractor en Coronel Suárez.

El stand del distribuidor en la Feria Holstein ganó el premio al Mejor Stand de Maquinaria.

La evolución de dos CLÁSICOS

Las nuevas Axial-Flow 2688 y 2799, que reemplazan a las exitosas 2388 y 2399, están equipadas con mejoras tecnológicas significativas.



Las nuevas líneas están compuestas por cuatro modelos: 2688, 2688 Special, 2799 y 2799 Rice (Arrotera)

Case IH lanza al mercado las nuevas cosechadoras Axial-Flow 2688 y 2799 que cuentan con importantes mejoras tecnológicas respecto de sus predecesoras, las reconocidas Axial-Flow 2388 y 2399.

Las nuevas líneas están compuestas por un total de cuatro modelos: 2688, 2688 Special, 2799 y 2799 Rice (arrotera). Cada uno ofrece soluciones a los requerimientos de cada productor y contratista que esté buscando cosechadoras axiales de clase VI y VII.

Las nuevas cosechadoras están equi-

padadas con motores Cummins 6CTAA turboalimentados, de 8,3 litros de cilindrada con intercooler. Estos motores tienen un sistema de inyección electrónica. Los modelos de la línea 2688 desarrollan una potencia de 284 cv de potencia, y los de la 2799 alcanzan los 330 cv.

Para mejorar el desempeño de las cosechadoras en terrenos inclinados o de grandes exigencias, fue modificada la capacidad y potencia del sistema hidrostático de la transmisión. De esta manera, las cosechadoras 2688 y 2799 tendrán más fuerza para traba-

jar los más variados tipos de terreno o condiciones más adversas.

SISTEMA DE TRILLA

Las nuevas Axial-Flow 2688 y 2799 vienen con una nueva máscara del alimentador, marco de Field Tracker y accionamiento del sistema basculante, ahora con pivote superior sobre perno y buje central y con cilindro vertical de actuación. Pablo Berretti, gerente de Servicio de Case IH en Argentina, explica: “Esto mejora la capacidad de



El eje delantero fue reposicionado 13 centímetros hacia adelante para que no sea necesario colocar contrapesos al utilizar cabezales más grandes.



Estas cosechadoras tienen una capacidad de tola que ronda entre los 9.200 y los 10.600 litros, según el modelo.

trabajar con cabezales más grandes y pesados a la vez que disminuye el mantenimiento del conjunto Field Tracker. Además, se incorporó un nuevo sistema traba cabezal con accionamiento por palanca única del lado izquierdo que simplifica y agiliza la conexión y desconexión del cabezal”.

Las flamantes cosechadoras cuentan un rotor longitudinal con un diámetro de 762 mm y 2,8 metros de largo, al que se le puede variar la velocidad con rangos de baja, mediana y alta velocidad de acuerdo a las necesidades del operador.

La tola de granos ha sido mejorada respecto de los modelos anteriores: la 2688 Special tiene una capacidad de 9.200 litros; la 2688 y 2799, de 10.600 litros; y la

2799 Rice, de 9.200 litros.

El área de limpieza de las Axial-Flow 2688 y 2799 tiene una superficie de 5,1 metros cuadrados, con una zaranda de apertura ajustable en tres secciones. El ventilador, que crea un flujo de aire que separa los granos de la granza entregando un producto final de alta calidad, tiene una velocidad que puede variar



entre 450 y 1.250 rpm.

Con el fin de mejorar la distribución de peso de las máquinas, el eje delantero fue reposicionado 13 centímetros hacia adelante con respecto a los anteriores. Sobre este punto, Berretti destaca que “este reposicionamiento permite que no sea necesario colocar contrapesos cuando se utilizan cabezales más grandes y, además, reduce la compactación sobre el suelo. Esta es una característica distintiva del diseño de las Axial Flow de Case IH”.

PRECISIÓN

De cara al futuro cercano, Case IH desarrolló estas máquinas para que sean compatibles con los últimos avances en materia de Agricultura de Precisión, es por eso que podrán ser equipados desde fábrica con el piloto automático AFS Autoguide.

“Se podrán utilizar las señales de GPS Omnistar XP y RTK, que tienen una precisión de hasta 12 o 2,5 cm, respectivamente. Esta introducción otorga una capacidad de cosecha más eficiente y precisa, ahorrando tiempos y costos de operación”, indica Berretti, y agrega: “La guía automática AccuGuide™ opera en conjunto con el monitor de rendimiento AFS Pro 600 de Case IH, la antena receptora de GPS AG262, el módulo de navegación Navigation Controller II y la válvula de control hidráulico sobre la dirección, además de sensores sobre los cilindros de dirección y control de volante.” ■

“CON LOS MAGNUM se hace todo más fácil”

Alejandro Fitte es un contratista argentino de forraje que utiliza tractores Case IH para trabajar y con los que ha cosechado importantes premios por su labor.



Fitte trabaja con sus tractores en las provincias argentinas de Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba, La Pampa y San Luis.

Alejandro Fitte y su padre se dedican desde hace dieciséis años a la realización de silajes. En este proceso se busca que el producto no pierda sus cualidades y pueda ser utilizado como alimento para ganado durante largo tiempo. Para ello la compactación del suelo es un factor determinante y, según este contratista, los tractores que mejor se desempeñan en esta tarea son los Magnum.

La familia Fitte estuvo vinculada a la industria tampera durante años hasta que vio la posibilidad de cambiar de

rubro: “Nosotros teníamos un tambo para el que necesitábamos picar casi 200 hectáreas de maíz y un poco de pastura. Vimos que era una actividad rentable y se nos ocurrió comenzar a prestar ese tipo de servicio. Rápidamente adquirimos dos picadoras, pero lo más difícil era conseguir tractores de alta tecnología, buena potencia, peso de lastre para lograr buena compactación y, sobre todo, que cuente con buen servicio posventa. Después de analizar toda la oferta de productos que había, nos decidimos por dos trac-

tores 5150 de 135 hp de Case IH que utilizamos durante ocho años sin que les tuviéramos que hacer ningún tipo de reparación”, cuenta Alejandro Fitte sobre sus comienzos en la actividad.

Para el trabajo de ensilado, a los tractores se les agregó una pala topadora con la que se empuja el silaje picado hasta el lugar en el que se hace silo. Al tres puntos del tractor se le agregó un rolo compactador fabricado por la familia Fitte con el que se comprime todo el material desparramado, así como las huellas del tractor. Luego

de pasar la máquina, la superficie del silo queda lista para ser tapada.

TRANSMISIÓN

Según el propio Fitte, el trabajo se le hace más fácil gracias a la transmisión Powershift con la que están equipados los tractores: “Esta transmisión nos permitió reducir la contaminación en los silos producto de impurezas que se quedan pegadas en las ruedas al salir de la superficie húmeda del silo. Además, aumentó la velocidad de desparrame, el rendimiento y confort de los operarios y nos dio mayor capacidad de material compactado. Puedo decir que el sistema Powershift se utilizó en millones de marchas hacia adelante y hacia atrás y funciona como ninguno”.

En la actualidad la familia Fitte cuenta con cinco tractores: un CT 220 (año 1996); dos Magnum 220 (2009) y un Magnum 305 (2010) con los que realiza todos sus trabajos y recibe servicio posventa de parte del concesionario Almaq. Los Magnum son los que más satisfacciones le dan a Alejandro: “Los tractores 220 y 305 son los que tienen mayor capacidad de compactación del mercado, lo que es imprescindible para lograr agilidad, velocidad y peso para la compactación. El trabajo de los picadores es muy duro, pero con tractores como los Magnum se hace todo más fácil”.

La empresa Fitte Silajes realiza regularmente sus trabajos en las provincias de Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba, La Pampa y San Luis y trabaja con pasturas, maíz, sorgo y cereales.

PREMIOS

Alejandro Fitte participa regularmente en el Concurso de Forrajes Conservados de Mercoláctea, la exposición lechera que se realiza anualmente en la ciudad de San Francisco, Córdoba. Fitte obtuvo el primer lugar en las ediciones 2009 y 2010 y el segundo lugar en 2005, 2006 y 2008. “En este concurso se observa la calidad de los silajes presentados, donde entran en juego detalles sobre la confección en cuanto al estado ma-



Para Alejandro Fitte (arriba) la transmisión Powershift es una de las características que más se destaca en los tractores Magnum.

durativo y el tratamiento del equilibrio de la humedad, entre otras cosas. Gracias al trabajo que presenté, en las últimas dos ediciones me llevé el primer puesto. Quiero destacar que este es el concurso con más participantes a nivel mundial y en 2010 hubo record de inscripción, con 560 participantes”.

PERSPECTIVAS

Para Fitte, “la perspectiva de trabajo es muy buena ya que hay una gran cantidad de tamperos y productores agropecuarios que necesitan de este tipo de servicios para alimentar al ganado. Eso, sumado a la gran demanda mundial de agroalimentos y nuestra capacidad para colaborar con la producción de leche y carne de calidad, hace que esta actividad sea fundamental para el futuro”. ■



Cientes en el FARM PROGRESS SHOW



Un grupo de clientes de Argentina y Uruguay visitó las instalaciones que Case IH tiene en Iowa y Wisconsin.

Cientes y concesionarios viajaron a la feria estadounidense. También conocieron las fábricas y el centro de desarrollo en el país.

Un grupo de 33 personas conformado por clientes y representantes de concesionarios de Case IH visitó la edición 2010 del Farm Progress Show, la feria agrícola más importante de Estados Unidos que se realizó en la ciudad de Boone, Iowa. Este Estado es el mayor productor de maíz y uno de los principales de soja en el país norteamericano.

EN LA FERIA

Los visitantes recorrieron el stand de la marca, ubicado a po-

cos metros de la entrada principal, y pudieron apreciar todas las novedades que Case IH tiene a nivel mundial.

Dentro de la feria fueron atendidos por representantes de la empresa, quienes los acompañaron por los distintos sectores del stand y les explicaron los detalles técnicos de las herramientas que estuvieron en exhibición.

Por su parte, 60 personas invitadas por el INTA, lideradas por el ingeniero Mario Bragachini, fueron recibidas por Duane Neslon,

Waldemar Rasetto (Contratista y productor. Tiene cinco Axial-Flow 2388, una 2399 y un Maxxum 120)

“El recorrido que hicimos estuvo muy bueno. Me gustó mucho la fábrica de tractores, sobre todo lo referido a las pruebas que se realizan a los tractores que están en desarrollo. Que los prototipos sean probados durante 2 mil horas me pareció muy interesante.”

director global de Comunicaciones de Case IH, y Christian Lancestre-

mere, director Comercial para Argentina, quienes los acompañaron en una recorrida por el stand, donde se destacaron las innovaciones que la marca tiene en Agricultura de Precisión y transmisiones.

FABRICACIÓN

Además de asistir a la feria, el grupo de clientes y concesionarios visitó la casa central de Case IH en la ciudad de Racine (estado de Wisconsin) en donde se realizan las más rigurosas pruebas a los

Claudio Colleselli (Productor. Tiene dos 2388 y una 2799)

“El viaje estuvo muy bien organizado y muy bien atendido por la gente de Case IH Argentina y Estados Unidos que estuvieron a nuestra disposición para todo lo que necesitamos. Lo que más me llamó la atención fue la fábrica de cosechadoras y el impresionante nivel tecnológico que hay en las instalaciones.”

nuevos modelos de tractores para que los clientes tengan garantizado el correcto funcionamiento de los equipos.

Otra de las paradas realizada por el contingente fue la fábrica de las cosechadoras Axial-Flow ubicada en Grand Island (Nebraska). Allí también participaron de una recorrida informativa acerca de las distintas etapas y controles de calidad por las que pasan las máquinas

Carlos Font (Productor. Tiene una 8010)

“Fue una experiencia increíble. El Farm Progress Show es una feria muy buena con herramientas muy grandes que nunca había visto y las visitas a las fábricas fueron geniales, la calidad de los materiales que allí vi me parecieron increíbles. No tengo palabras para explicar las cosas que se ven allí.”



Christian Lancestremere, gerente Comercial de Case IH en Argentina; Eduardo Martellotto, Mario Bragachini y Duane Nelson en el stand de Case IH en el Farm Progress.

antes de que estén listas para su traslado y comercialización.

La tercera parada fue el Centro

de Investigación y Desarrollo más importante de la marca, localizado en Burr Ridge (Illinois) en donde se gestan los avances tecnológicos más importantes que luego son incluidos en las novedades que Case IH hace llegar a sus clientes de todo el mundo. ■

Oswaldo Orihuela (Contratista y Productor. Tiene dos 2388)

“Estoy muy contento con todo el viaje, pero lo que más me gustó fue el Centro de Desarrollo Tecnológico. El trabajo que se realiza allí es sumamente profesional y el nivel de inversión y trabajo es espectacular.”

Los productores y contratistas argentinos en el Farm Progress Show.



WWW.CASEIH.COM.AR

CASE IH. PARA AQUELLOS QUE EXIGEN MÁS.

DESDE 1842 LA AGRICULTURA EVOLUCIONA CON CASE IH.

En CASE IH sabemos que la constante innovación es el único camino para poder ofrecer la maquinaria agrícola más potente, productiva y a la altura de las exigencias de hoy. Por eso, desde hace más de 165 años trabajamos para transformar la agricultura en un proceso cada vez más eficiente. CASE IH, toda una historia de evolución.



CASE IH
AGRICULTURE