

FARM FORUM

Latinoamericana

AÑO 10 - Nº22

**LOS FARMALL,
FAVORITOS DE LA REGIÓN**



**LOS MODELOS DE LA LÍNEA SON LOS ELEGIDOS POR LOS
PRODUCTORES LATINOAMERICANOS POR SU VERSATILIDAD**

UN EXCELENTE 2012 Y UN PROMISORIO 2013



El 2012 finaliza y nos deja con una gran satisfacción por todo lo que hemos conseguido en la región. Tal como les habíamos adelantado en el número anterior de Farm Forum, la planta industrial que tenemos en Argentina sumó a la Axial-Flow 7120 a su línea de producción, desde donde ya están saliendo unidades para toda la región. Asimismo, presentamos el tractor Farmall 55 A, una máquina que responde a las necesidades de las economías regionales de contar con un equipo de gran versatilidad que puede ser utilizado en las actividades más diversas.

Por otro lado, en esta nueva edición abordamos una mirada que nos interesa mucho como marca: la de los jóvenes, porque a través de ellos nos mantenemos aggiornados y comprendemos mejor sus requerimientos y los de las próximas generaciones. Con este fin, entrevistamos a un

productor boliviano y a una dupla de hermanos argentinos, que nos nutren con una mirada diferente de la vida en el campo.

También estamos muy contentos de haber viajado junto a 75 clientes a una de las ferias del mercado agrícola más importantes del mundo: Farm Progress Show. Allí tuvimos la oportunidad de intercambiar experiencias con ellos, conocer sus inquietudes y necesidades; además de realizar una inolvidable visita a la Casa Central de la firma en Racine, Wisconsin.

Asimismo no queremos dejar de destacar el gran encuentro que tuvimos con los representantes de la marca a fin de año, con los que compartimos los logros exponenciales obtenidos durante el 2012 y planteamos nuevas metas para el próximo ciclo.

Todas estas razones son motivos para brindar con ustedes.

Esperamos que disfruten de la publicación tanto como nosotros

Que tengan unas felices fiestas junto a sus familias.

Un abrazo,

Mirco Romagnoli
*Vicepresidente de Case Agrícola
para América Latina*

MEGAFERIA



La visita a la feria estadounidense Farm Progress Show, junto a un grupo de clientes.

4

MUESTRAS



Case IH patrocinó la muestra "Caravaggio y sus seguidores" en Buenos Aires (Argentina).

6

CRECIMIENTO



La inauguración de la nueva sucursal de Pueblo Maquinarias, concesionario regional en Tucumán (Argentina).

8

NOTICIAS



Ciagro y Agrobol en la Feria Vidas (Bolivia).

La presentación de la cosechadora Axial-Flow 7120 en Agroactiva (Argentina).

9

NOTA DE TAPA



La línea de tractores Farmall introduce un nuevo modelo, el Farmall 55A.

10

CLIENTES



Los hermanos Lechner son socios del campo que tienen en Entre Ríos. En los últimos años decidieron mercantilizarse y para esto eligieron a Case IH.

12

EMPRENDEDORES



Un joven productor boliviano lidera un equipo de trabajo de gente con edades disímiles. Cuenta cómo aprendió a combinar lo mejor de cada generación.

14

FARM FORUM LATINOAMERICANA (Año 10, Nro. 22) 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: Periodista Responsable: Jorge Görgen, Registro Profesional SC-00423-JP Producción y Coordinación Editorial: Página 1 Comunicación. Editores: Federico Mayer y Lucas Lentini. Producción periodística: María Eugenia Justo. 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@pg1.com.ar

COMUNICACIONES AMERICA LATINA ©

UN GRUPO DE CLIENTES VISITÓ EL FARM PROGRESS SHOW



Todo el equipo reunido en el Farm Progress Show.

Los contratistas y productores viajaron a una de las ferias del sector más importantes del mundo. Además conocieron la casa central de la marca en Racine.

“A todos nos llamó la atención que cuando se realizaban las dinámicas de equipos, había gradas disponibles para que la gente apreciara el espectáculo, y los espectadores ovacionaban las máquinas que desfilaban”.
Mauro Valetti

Case IH viajó junto a 75 clientes al Farm Progress Show, una de las ferias más importantes del rubro a nivel mundial que se realizó en Iowa, Estados Unidos. Además, el grupo tuvo la oportunidad de conocer la Casa Central de la firma ubicada en la localidad de Racine, y el Centro de Investigación de Burr Ridge, en donde se desarrollan las próximas innovaciones que se implementarán en la línea de productos.

Durante los primeros días, los representantes de la firma

asistieron a la muestra en la que, junto a sus clientes, pudieron conocer las últimas novedades de Case IH a nivel mundial, y se enteraron de todas las tendencias del mercado agroganadero. En este sentido, Mauro Valetti, gerente de Territorio de Case IH, destacó que el Centro de Investigación de Burr Ridge fue uno de los lugares que más le llamó la atención. Al respecto, dijo: “Lo más sorprendente fue ingresar a la cámara de frío donde se prueban los equipos en condiciones extremas. Estuvimos a 22 grados bajo cero”.

Los productores y contratistas con los que viajaron, lo hicieron de parte de los concesionarios: **Rural Repuestos, Alfredo Criolani e Hijos S.A., Ulla**



La tribuna pidió un souvenir de la marca.

Maquinarias, L&B Maquinarias, Agrícola Lincoln y Pueblo Maquinarias. Junto al equipo viajó Jorge Montechiani, el agroempresario que ganó el concurso que realizó la marca junto con la Federación Argentina de Contratistas de Maquinaria Agrícola, por el que se lo invitó a la feria internacional.

La muestra impresionó a los visitantes de Argentina. En este sentido, Montechiani destacó el stand de Case IH donde se realizó una exhibición de arqueros

“En la feria había unos arqueros que tiraban sus flechas y estas justo caían en la diana. Esta representación simbolizaba la precisión que tienen los equipos colorados al trabajar”.
Jorge Montechiani.

que tiraban sus flechas y éstas caían “justo en la diana, esto simbolizaba la precisión que tienen los equipos colorados al trabajar”. El intercambio de vivencias con agricultores y empresarios de la zona, además de la visita a un productor, fueron otras de las atracciones que tuvieron la oportunidad de experimentar.

Valetti destacó que desde la marca fue “muy interesante como experiencia haber viajado junto a quienes son los destinatarios de todas nuestras acciones, los usuarios”. En este sentido, dijo: “El Farm te permite dialogar con ellos, conocer cuáles son sus necesidades, sus expectativas y sus mecanismos de trabajo. Esta información la aprovechamos para luego poder brindarles un servicio aún mejor”.

Durante los últimos días del viaje, el grupo visitó el Chicago World Trade Center y la Bolsa de Comercio de Chicago en donde conocieron datos del mercado estadounidense. ■



Jorge Montechiani, desde el piso 96 del edificio John Hancock Center. Chicago

BUENOS AIRES RECIBIÓ LAS OBRAS DE UN GRANDE DE LA PINTURA BARROCA



Case IH patrocinó la muestra “Caravaggio y sus seguidores” junto a New Holland, Iveco Argentina y Fiat Auto Argentina, en el Museo Nacional de Bellas Artes.

Los pasillos del Museo Nacional de Bellas Artes se recubrieron del misterio que transmiten las pinturas de Michelangelo Merisi de Caravaggio.

Los números lo dicen todo: 130 mil personas visitaron la muestra “Caravaggio y sus seguidores” en el Museo Nacional de Bellas Artes (MNBA). Se calcula también que 2.500 pasaron por allí el día de la inauguración, y que tan solo durante la primera semana de exposición fueron 10 mil. Los encargados de darle inicio a este evento cultural patrocinado por Case IH, New Holland, Iveco Argentina, y Fiat Auto Argentina, empresas de los grupos Fiat Industrial S.p.A. y Fiat S.p.A., junto a las autoridades del MNBA

y de la Embajada de Italia en el país, fueron el director del museo Guillermo Alonso y Cristiano Ratazzi, presidente de Fiat Argentina.

La muestra, tras su presentación en la Casa Fiat de Cultura Belo Horizonte y en el Museo de Arte de San Pablo, arribó a Buenos Aires en el marco de la conmemoración del cuarto centenario del fallecimiento de Michelangelo Merisi de Caravaggio (1571-1610), que dio lugar desde 2010 a exposiciones y debates en diferentes ciudades del mundo.

La curaduría de las obras estuvo a cargo de Rosella Vodret, una de las principales especialistas sobre el artista italiano, y de Giorgio Leone. Los expertos separaron la exhibición de manera que quedó conformada por un núcleo central y por otros de carácter secundario.

UN MAESTRO, MUCHOS DISCIPULOS

La primera y principal instancia de la muestra estuvo integrada por las

obras del gran maestro lombardo: San Jerónimo escribiendo (1605-1606), de la colección de la Galleria Borghese y San Francisco Meditando (1606), del Palazzo Barberini. Asimismo a este bloque pertenecen La cabeza de Medusa (1597), de una colección particular, San Juan Bautista que alimenta al cordero, pintura del siglo XVII, también de una colección privada. Además se exhibió Retrato del cardenal (Benedetto Giusiniani). El módulo se completó con San Genaro decapitado o Santo Agapito (c. 1610), de la colección del Museo Diocesano.

El segundo núcleo de pinturas estuvo conformado por las obras de arte de catorce artistas influenciados por Caravaggio: Artemisia Gentileschi (1593-1653), Bartolomeo Cavarozzi (1590-1625), Giovanni Baglione (1566-1643), Giovanni Battista Caracciolo (1578-1635), Hendrick van Somer (1615-1684/85), José de Ribera (1591-1652), Leonello Spada (1576-1622), Mattia Preti (1613-1699), Orazio Borgianni (1574-1616), Orazio Gentileschi (1563-1639), Orazio Riminaldi (1593-1630), Simon Vouet (1590-1649), Tommaso Salini (1575-1625) y Valen-

tin de Boulogne (1591-1632).

El vínculo que se establece entre los seguidores y el mentor italiano tiene su génesis debido a una técnica en común:



La cabeza de Medusa (1597).

la utilización de los tonos claroscuros. El legendario artista tenía un estilo que combinaba los fondos negros con focos de luz intensa. Esta forma de trabajar las sombras le valió la denominación de “tenebrista”. Por otro lado, el contenido de las mismas evidencia una vida turbulenta marcada por escenas religiosas representadas de manera violenta. Los personajes que se reflejan en el lienzo se definen por un marcado realismo, ya que para realizar cada trabajo, tomaba como referencia a gente que encontraba por la calle.

Dentro de las pinturas de los caravaggistas que se pudieron apreciar, se encontró María Magdalena (siglo XVII), de Orazio Gentilechi que ressignifica la utilización de luminosidad propia del artista italiano, creando una luz proveniente del exterior con características propias.

La muestra funcionó como una suerte de ventana hacia el siglo XVII que permitió a sus visitantes asomarse para entender los valores y cultura de aquellos tiempos. Las pinturas a las que se pudo tener acceso reflejan el renacimiento católico que se vivía en la sociedad barroca. ■



San Jerónimo escribiendo (1605).



La nueva fachada de Pueblo Maquinarias.

PUEBLE MAQUINARIAS INAUGURÓ OFICIALMENTE SU NUEVA SEDE EN LA CIUDAD DE TUCUMÁN

La locación se encuentra en el Parque Industrial Tucumán, en Argentina.

Con un gran evento al que asistieron 400 clientes y ejecutivos de Case IH, se inauguró la nueva sede de Pueblo Maquinarias, concesionario argentino de la marca en Tucumán, que está ubicado en la entrada del Parque Industrial Tucumán.

Durante el encuentro, Christian Lancestremere, gerente Comercial de Case IH para Argentina, destacó que las nuevas oficinas del dealer significan una mayor inversión de la firma en el norte del país, que también se traduce en un “óptimo nivel de servicio posventa”. Por otro lado, el directivo se refirió a la planta de la firma que se encuentra en Ferreyra, donde

se están produciendo las cosechadoras Axial-Flow 8120 y 7120. Al respecto, dijo: “El compromiso de Case IH se extiende a todo el país, esto se demuestra con la instalación de nuestra fábrica en Córdoba. Allí ya se han generado innumerables puestos de trabajo que alimentan al sector productivo del país”.

Por su parte, Carlos “Cacho” Puente, titular de Pueblo, destacó: “Tres años atrás trazamos una nueva estrategia con Case IH que consistió en brindarles a nuestros clientes una atención de posventa con un nivel diferencial. Desde ese momento, técnicos de la marca se acercaron al concesionario para capacitar a productores, contratistas y operarios. Esta infraestructura edilicia en la que nos encontramos es la materialización de nuestro deseo por seguir creciendo en la región”.

Por último, el gerente Comercial de Case IH y el titular de Pueblo coincidieron en que las dos firmas “están



Inicios del cóctel inaugural con el que comenzó la velada.

aportando su granito de arena en el desarrollo del empresariado del noroeste argentino”.

En el evento estuvieron exhibidas la cosechadora de caña A8000, el producto más representativo que la firma tiene en la provincia, ya que se utiliza en la cosecha de caña de azúcar, una de las principales actividades de la provincia; la Axial-Flow 8120, de producción nacional, y un tractor Farmall 95. ■



Christian Lancestremere, gerente Comercial de Case IH para Argentina, junto a los productores Jorge Ferro y Alberto Olmedo, y Carlos Puente, titular de Pueblo Maquinarias.



El stand de Ciagro en Expocruz.

“EL ÉXITO DE CASE IH EN LA FERIA CRUCEÑA FUE INDISCUTIDO”

La marca participó de la feria Expocruz, realizada en Bolivia, a través de Agroquímica Boliviana y Ciagro.

Case IH se destacó en la feria internacional boliviana Expocruz, donde que se presentó a través de Agroquímica Boliviana (Agrobol) y Ciagro. Los dos distribuidores regionales tuvieron la oportunidad de sentar las bases para nuevos negocios, y recibieron la visita de múltiples productores y contratistas del país y del exterior.

En ese sentido, Humberto Jordán, oficial de Ventas y Comunicación de Agrobol, destacó: “Podimos establecer muchísimos vínculos con nuevos clientes que ya han comenzado a comunicarse con nosotros. El éxito de Case IH en la feria cruceña fue indiscutido”.

Del más del medio millón de personas que visitaron la muestra, muchas

de ellas pasaron por los stands de los dos distribuidores. Allí pudieron apreciar un tractor Maxxum 125 y un Farmall 95, en el espacio de Ciagro; y en el de Agroquímica Boliviana se pudo ver un cosechadora Axial-Flow 2688,



La cosechadora Axial-Flow 2388, el tractor Farmall 55 y 95 en el espacio de Agrobol.

un tractor Magnum 235, un Farmall 55 y un Farmall 95C Straddle.

Santa Cruz de la Sierra es el estado boliviano donde se concentra mayormente el mercado agrícola en el país. Este año se cultivaron cerca de un millón de hectáreas y al respecto, Fernando Beltrán, gerente Comercial de Agroquímica Boliviana, concluyó: “Siempre pensamos mucho qué máquinas son las que vamos a llevar a la feria, ya que a la muestra van los agroempresarios que se encuentran en toda la región. Case IH lidera el mercado en Bolivia y eso se ve en cada uno de los campos santacruceños. En todos hay un corazoncito rojo que se ve desde la ruta”.

LAS AXIAL-FLOW

RECORREN LA REGIÓN ALTIPLANA DE SANTA CRUZ DE LA SIERRA



Marcial Castro orgulloso de su cosechadora Axial-Flow 2388.

“El amor por los fierros me llevó a ser contratista. Ahora tengo unos de alta potencia, todos de Case IH”, dijo el agroempresario boliviano Marcial Castro.

Oriundo del departamento boliviano de Santa Cruz de la Sierra, Marcial Castro dice ser el mayor prestador de servicios de la región. Este título se lo adjudica por la cantidad de equipos con los que cuenta: ocho cosechadoras. De estas máquinas, sus últimas adquisiciones fueron dos Axial-Flow 2388. Asimismo, otra de las razones por las que se autodenomina de esa manera, se debe a que recorre de norte a sur los 370 kilómetros de extensión que debe hacer para llegar a los seis campos en los que traba-

ja. Éstos están ubicados entre Tres Cruces y Cañada Larga. Un día en su vida es una travesía. Se levanta a las 3.30 de la madrugada, desayuna, saluda a su esposa e hijos, y pasa a buscar a sus empleados, quienes son su segunda familia. “Muchas veces estoy más con ellos que con mi esposa, porque hay días que ni siquiera podemos volver del campo”, explica al referirse al momento de la cosecha. Esto se debe a que muchas veces las jornadas llegan a ser de veinticuatro horas, tiempo en el que traslada toda la maquinaria y repuestos de un lugar a otro.

- ¿Cómo surgió su interés por estar en el rubro agropecuario?

“Porque me encanta ese aroma a nafta y a nuevo que tienen las máquinas: me apasiona. Antes de estar acá, hacía chapa y pintura en un taller, tenía camiones, pero estos equipos son lo máximo, con sus ruedas gigantes y la fuerza que tienen”.

Diecisiete años atrás se introdujo en el negocio rural. En ese momento le fue difícil ya que nunca había tenido ninguna relación con este medio. Sin embargo, fue haciéndose contactos que lo recomendaron con clientes. Hoy la mayoría de estos son extranjeros

-de Brasil, Estados Unidos, Chile y Argentina- con los que dice tener muy buena relación.

Con respecto a la situación agropecuaria en Bolivia, Castro asegura que ha crecido mucho. Ilustra esta afirmación dando el ejemplo de que cuando comenzó, sólo diez firmas prestaban los mismos servicios que

“Superé las expectativas que tenía. El negocio hasta se ha convertido en una Pyme familiar”.

ofrece él, número que hoy se elevó a cincuenta.

HAZTE FAMA Y CONVIÉRTETE EN PRODUCTOR

El prestador de servicios boliviano es un hombre feliz. “Superé las expectativas que tenía. El negocio se ha convertido en una pequeña empresa familiar. Mis hijos están estudiando

carreras afines para el día de mañana hacerse cargo de todo”, cuenta orgulloso. Por otro lado, también comenta que ha empezado a comprar sus propias tierras, hacia el norte del partido, en San Pedro. Asimismo, destaca que para dicho emprendimiento se está perfeccionando estudiando agronomía, “para ser más ducho en el oficio”.

LOS EQUIPOS Y YO

Castro es cliente de Ciagro. Por medio del distribuidor conoció a Case IH, y dice ser cliente fiel de la marca. Al respecto, ilustra: “ya tengo el corazoncito rojo”.

El contratista boliviano destaca que las cosechadoras de la marca son sus preferidas ya que la pérdida de grano es reducida, pudiendo también controlar su flujo. Por otro lado, uno de los aspectos más importantes para él, es que se adaptan para cosechar en diferentes plantaciones.



Las dos localidades que limitan el territorio en el que trabaja Marcial Castro.



El tractor Maxxum 165 y el Farmall 95, listos para recibir a los visitantes.

LOS TRACTORES COLORADOS SON LOS PREFERIDOS DE LOS CAÑEROS

Se lucieron en la feria colombiana Tecnicaña

Los tractores Maxxum 165 y JX95 de Case IH se exhibieron en el IX Congreso de Tecnicaña, encuentro de la agroindustria de caña de azúcar, que se llevó a cabo en la ciudad colombiana de Cali, donde la marca fue representada por Gecolsa, su distribuidor en el país.

Según explica Yessika Artun-

duaga, responsable de Marketing del dealer, "se eligió mostrar estos equipos ya que incorporan nuevas tecnologías y poseen un alto estándar de flexibilidad que facilita el trabajo de cosecha y siembra en los cañaverales".

Los datos oficiales del organizador revelan que de la feria participaron técnicos de toda Latinoamérica. En este sentido, Artunduaga agregó: "Muchos de los productores que nos visitaron de diferentes puntos del mapa de América Latina destacaron las cualidades que tienen nuestros equipos colorados".

La edición de la muestra fue la

número 35, motivo de festejo de la Asociación Colombiana de Técnicos de la Caña de Azúcar. En 1977 se llevó a cabo el primer encuentro entre los productores de este mercado para formar una organización que nucleara a los principales empresarios del rubro, que es uno de los más pujantes del país.

El sector agroindustrial de la caña de azúcar es la columna vertebral del desarrollo económico de la zona, por este motivo Artunduaga señaló "lo importantes que es contar con una marca de confianza y calidad como Case IH para ofrecerles el mejor servicio a los clientes". ■

CIAGRO Y AGROBOL EN LA FERIA VIDAS

La maquinaria Case IH tuvo un lugar destacado en la Feria Vidas, desarrollada en un campo cercano a la localidad de Montero (Bolivia). Quienes representaron a la marca fueron los dos distribuidores regionales, Agrobol y Ciagro.

Siendo la novena edición de la muestra, Agrobol presentó los tractores Farmall 45, 55 y 95, además de un Magnum 235 y un Maxxum 180. Por otro lado, en el stand de Ciagro pudo apreciarse una cosechadora Axial-Flow 2688, que junto a un tractor Magnum 290, una pulverizadora Patriot 350 y un tractor Farmall 95, convirtieron el espacio del distribuidor en uno de los más visitados. Ema



El stand de Ciagro en Expo Vidas.

Brown, asistente de Comunicación del dealer, comentó: "Case IH se destacó en la exhibición por su innovación y tecnología".

EL CRECIMIENTO DE CASE IH EN ARGENTINA SE EXPUSO EN AGROACTIVA



En el marco de Agroactiva, una de las ferias agrícolas más importantes de Argentina, Case IH lanzó de forma oficial la Axial-Flow 7120 que se produce en la planta que la firma tiene en la localidad de Ferreyra, Córdoba. El lanzamiento se realizó el primer día de la feria con un evento en el que Christian Lancestremere, el gerente Comercial de la marca para el país, fue el encargado de la presentación.

Además del nuevo equipo, en el stand estuvo exhibida la Axial-Flow 8120, también producida en el país. Por otro lado, se exhibieron las cosechadoras Axial-Flow 2799 y 7088. Asimismo, los tractores Magnum 315 y 325, Puma 180 y 195, Maxxum 150 y 180; y Farmall 75 y 95, que también fueron expuestos.

En el espacio del expositor, los representantes de concesionarios de todo el país se encontraron brindando información sobre la marca, al igual que lo hizo el personal de Servicio, Repuestos y CNH Capital. Por último, entre algunas de las actividades recreativas que se desarrollaron se encontró El Juego de la Herradura, por el que los participantes pudieron ganar merchandising de la firma.

La abanderada de la feria, la cosechadora de producción nacional Axial-Flow 7120.

LA FAMILIA DE LOS FARMALL

SIGUE CRECIENDO EN LA REGIÓN



El Farmall 55 A de Nicolás Bronzovich provveyendo el alimento al ganado.

Recientemente se lanzó al mercado latinoamericano el tractor Farmall 55A, que introduce nuevas características de serie

La línea de tractores Farmall está constituida por nueve modelos que se comercializan en Latinoamérica: 60, 70, 75A, 75N, 80, 90, 95, 195U y la última y más novedosa incorporación, el Farmall 55 A. Estos equipos se caracterizan por ser fáciles de operar en todo tipo de tareas agrícolas, para realizar labores diarias de pulverización o trabajos de suelo en economías regionales, tambos o feedlots. Los motores van de los 59 a los 105 hp de potencia.

El tractor Farmall 55A revoluciona la línea por múltiples razones: cuenta con un caudal hidráulico de 20.1 l/min que lo hace apto para levantar hasta 1.430 kilogramos. A su vez, ofrece más funciones que mejoran su rendimiento como, por ejemplo, un enganche de tres puntos con rótulas flexibles que facilitan la conexión de implementos. Manuel Ruiz, respon-

sable de Marketing para Argentina, señala que: “Una gran ventaja del equipo es que cuenta con un distribuidor trasero que permite el enganche de equipos hidráulicos”.

El Farmall 55A cuenta con un motor de 2,2 L que desarrolla una potencia de 55 cv y está equipado con transmisión no sincronizada de 8x8. Asimismo, la toma de fuerza funciona independientemente, con una velocidad de 540 rpm.

LA LÍNEA, SEGÚN SUS USUARIOS

Dentro de esta gama de equipos, los tractores Farmall 80, 90 y 95 se caracterizan por su excelente radio de giro. Los tres equipos cuentan con una transmisión de 12x12 synchro, con potencias de 80 cv, 89 cv, y 98 cv, respectivamente.

Para poder alcanzar los volúmenes de producción que tiene la hacienda, se utilizan cuarenta y ocho cosechadoras, y sesenta tractores, todos de Case IH.

Luciano Pordelanne, un productor argentino de la localidad de Benito Juárez, cuenta que en su campo trabaja con un tractor Farmall 80 que le permite deslizarse y sortear las zonas que le presentan un desafío a la hora de realizar tareas. Al respecto, comenta: “En este último tiempo ha sido imprescindible por las numerosas lluvias registradas en la zona, muchas de las hectáreas del campo se convirtieron en un pantano al que sólo puedo acceder con el equipo”.

Pordelanne cultiva en su campo 300 hectáreas de soja, 100 de maíz y otras 200 con cebada. La gran experiencia que ha obtenido en todo este tiempo lo condujo a elegir los equipos Case IH, “porque es una marca históricamente seria”.

Por otro lado, Nicolás Bronzovich es un joven productor y contratista argentino que ha elegido un tractor Farmall 95 para trabajar en el campo que posee en la ciudad de Tandil.

Al respecto, dice: “En estos tres años en que lo tenemos no dejó de reparar ninguna de las dos raciones diarias que se dan en el feedlot”. Asimismo, destacó el reducido radio de giro del equipo que lo hace maniobrable a la hora de cargar el mixer y el inversor de marcha que le da “practicidad a la hora de levantar silajes con la pala con la que está equipado”.

Con respecto a las dificultades a las que fue puesto a prueba el Farmall 55A Bronzovich comenta: “Durante el último invierno teníamos el desafío de manejar sobre una superficie con 450 mm de lluvia que recibimos durante los últimos quince días de agosto. En este contexto, la doble tracción nos salvó. El anegamiento de los corrales y demás lugares no impidió manejarlo, cumpliendo en tiempo y forma”.

TECNOLOGÍA DE VANGUARDIA

El productor paraguayo Bruno Alberto Boff, también da cuenta de lo “prácticos” que le han resultado los Farmall para su campo. Con respecto al tractor que posee actualmente, un Farmall 95, cuenta que lo utiliza para nutrir con potasio las 5 mil hectáreas que posee su campo de Ciudad del Este.

Case IH se destaca por ser una marca que está a la vanguardia en lo que a tecnología se refiere. Esta característica, junto a su servicio de posventa, es una de las principales ventajas competitivas de la firma. En palabras del productor paraguayo, Boff: “Una vez que probé la primera máquina y experimenté la gran capacidad de trabajo que tienen debido a su tecnología, elegí a la firma para todos mis equipos. Hoy tengo nueve unidades coloradas en mi haber, que adquirí al distribuidor Caisa”.



El Farmall 95 de Bruno Alberto Boff, en su campo en Paraguay.



Bronzovich, orgulloso de su tractor colorado.



Luciano Pordelanne junto a su Farmall 80.

DIEGO Y LEANDRO LEICHNER: DUPLA JOVEN EN LA CONDUCCIÓN DEL CAMPO

Son hermanos y socios del emprendimiento campo que tienen en Entre Ríos. En los últimos años decidieron mecanizarse y eligieron a Case IH ya que “representa lo último en tecnología”.



La Axial-Flow 7088 de los hermanos Leichner en plena cosecha.



Diego y Leandro Leichner, respectivamente.

Los hermanos se complementan. La dicotomía del Yin y el Yang siempre está presente. De esta condición, casi ineludible de la naturaleza, no podían escapar los hermanos Leichner: Diego (31 años) y Leandro (29). El primero de ellos administra el campo que tienen en común, y el otro realiza

tareas relacionadas con la puesta en marcha de las actividades. Esta dupla es la que hoy se encarga del terreno La Emilia, ubicado en la ciudad entrerriana de Nogoyá, donde eligieron trabajar con maquinaria Case IH.

La historia de los Leichner es una suerte de cajitas chinas, de las que de una se sucede la otra. Del abuelo Conrado Leichner que vino

a Argentina a probar suerte. Del primer campo que tuvo la familia en Gualeguaychú, unas 150 hectáreas cedidas por el Estado en aquél momento, al actual emprendimiento familiar que denominaron “La Emilia”. ¿Por qué eligieron este nombre para las tierras que tienen en Nogoyá? En honor al nombre de la abuela de los hermanos, Emilia Leichner. Todos estos pequeños relatos conducen a que actualmente los jóvenes sean los encargados del legado familiar.

“Todo en la vida implica sacrificios, pero si tienen una recompensa, valen la pena”, dice el mayor del dúo cuando recuerda ese “contrapelo” que vivieron desde que eran pequeños, que los hacía tener una cotidianeidad distinta de la de los compañeritos de su escuela primaria. Según cuentan, desde los 11 años se levantaban temprano a trabajar, porque a esa edad ya manejaban tractores. A medida que fueron pasando los años, el “fanatismo” por el campo incluso se manifestó cuando dejaban de ir a jugar al fútbol. El amor por la vida rural, que comenzó por quien fue su

Ser un joven productor implica...

- Infaltable para comenzar la mañana: El DJ francés David Guetta y tener el pendrive cargado con variedad de géneros musicales.
- Muchas salidas dejadas de lado. Al respecto, Leandro dice: “Nos dirán que somos unos locos por la vida que llevamos de sacrificio pero es una pasión que es difícil de entender para muchos. El campo implica bajarse de la cosechadora y fumigar temprano al otro día”.
- Tener la capacidad de alistarse lo más rápido posible cuando “sale alguna reunión en el barcito del pueblo”.
- Estar pendiente del último grito de la tecnología.

abuelo alemán, lo enfatizó Rubén Leichner, el padre de los hermanos.

Actualmente los Leichner se dedican al cultivo del trigo, maíz,

soja y sorgo.

En los últimos años se han mecanizado “exponencialmente”, según relatan. El año pasado compraron una cosechadora Axial-Flow 7088 con cabezal draper y un tractor Puma 210. El motivo de estas dos compras se debió al traspaso de responsabilidades que hubo, ya que Rubén dejó el campo bajo la tutela de sus hijos. En este sentido, Diego cuenta: “A partir de ahí vinieron muchos cambios. Uno de ellos fue el tema de los equipos. Papá le tenía miedo a la tecnología y las máquinas de Case eran como transformers para él, monumentales. Cuando fuimos a comprar la cosechadora decía que no iba a funcionar, que tenía una plataforma demasiado ancha y pesada. Lo convencimos y cuando la probó, no podía creer lo liviana que era, un chiche.

En el camino que han emprendido juntos, Diego y Leandro piensan seguir mecanizándose. Más allá de que una de las razones sea para aumentar la productividad del campo, lo es también porque tienen “pasión por los fierros”. ■

Algunos recuerdos en La Emilia





Álvaro González Barbery junto a la cosechadora Axial-Flow 2566.

LO MEJOR DE DOS MUNDOS

El gerente del grupo Unagro de Bolivia, Álvaro Tomás González Barbery, logró el equilibrio entre las diferentes edades que conforman su equipo de trabajo apoyándose en las diferentes aptitudes de cada una. La combinación es la clave del éxito de la empresa, que trabaja con Case IH.

Álvaro Tomás González Barbery tiene bien en claro dónde quiere vivir su vida. Ese lugar no es muy pretencioso, no está acompañado de lujos materiales ni de objetos de diseño. No necesita de una mesa de reuniones, ni de dispositivos informáticos para realizar su trabajo. A los 24 años decidió que el campo sería el ámbito que lo acogería. Ese chico, que estaba entrando en la edad adulta y que hoy tiene 35, no se arrepiente de su decisión. El crecimiento dentro de la actividad agrícola lo llevó a convertirse en el principal gestor de las operaciones económicas y estratégicas del grupo Unión Agroindustrial de Cañeros

(Unagro), que posee campos de caña de azúcar en la zona norte del departamento de Santa Cruz de la Sierra. Como joven dirigente de la empresa, le interesa contar con la última tecnología en materia de maquinaria y por eso dice tener predilección por Case IH.

¿Cuáles son las principales tareas que realiza en la empresa? ¿Cuántas hectáreas trabaja?

Gestiono las áreas de Ingeniería Agronómica y Mecánica, Gestión Financiera/Económica, sobre 22.500 hectáreas que

actualmente tenemos en producción. Allí, además de cultivar caña de azúcar, también poseemos sorgo, maíz, soja y trigo. Por otro lado, criamos cerdos y vacas para su posterior faenamiento.

¿Qué implica trabajar junto a gente joven?

Como mi equipo de trabajo tiene una edad media, todo lo que logramos es por la combinación de dos generaciones diferentes. La experiencia de los mayores y ese querer arriesgarse de los jóvenes es el secreto de nuestro éxito. Las conversacio-

nes van desde con qué cuarto de luna se debe sembrar, que nos cuentan los primeros, hasta la intención de montar sistemas RTX de agricultura de precisión, que proponen los segundos.

En cuanto a su experiencia propia como incipiente trabajador agrícola ¿Qué ventajas cree que tiene frente a alguien de mayor edad?

El hecho de ser joven me permite tener la modestia de aprender de los demás. Posibilita que vea los problemas de una forma diferente y que encuentre soluciones prácticas, ya que los tomo como oportunidades. Creo que lo que me caracteriza es considerar que las dificultades, muchas veces, generan necesidades que te llevan a activar recursos humanos que, al ponerse en funcionamiento, terminan obteniendo resultados provechosos.

¿Con qué productos Case IH cuenta la empresa?

Contamos con nueve cosechadoras de caña de azúcar, cinco A7700 y cuatro A8800. Además, tenemos los siguientes tractores: Steiger 9330 (11), Puma 120 (12), Maxxum 150 (25),

Maxxum 135 (25 unidades), Farmall 95 (1), Farmall 55 (6). Con estas unidades realizamos diversas tareas como las de preparación y nivelación de suelos, siembra de caña y granos, pulverización, fertilización y cosecha, entre otras.

¿Por qué eligieron los equipos de la firma?

Porque siempre están un paso adelante en lo que se refiere a tecnología. La marca acompaña el futuro y siempre nos propone algo nuevo que amplía nuestra visión del mercado. En este sentido, el distribuidor local Agroquímica Boliviana constantemente nos sugiere nuevos equipos con nuevas metodologías de trabajo, que le dan un valor agregado a los que hacemos.



El Maxxum 135, imponente.

¿Qué proyectos tienen a futuro?

Queremos ampliar el área sembrada e incrementar los rendimientos en un 25 por ciento en todos los cultivos. En el ámbito personal, aprender a gestionar mejor los cambios que se están atravesando, desarrollar conceptos innovadores para este mercado e impartir mis conocimientos a futuras generaciones. ■

LOS CLIENTES JÓVENES, SEGÚN HUMBERTO JORDÁN, DE AGROQUÍMICA BOLIVIANA

- Les interesa la tecnología: quieren equipos con Agricultura de Precisión.
- Se interesan por el mercado por propia motivación, no por herencia.
- En las máquinas Case IH ven tecnología, prestigio y esto las convierte en una garantía para ellos.



El Magnum 340, uno de los 80 tractores que posee el grupo UNAGRO.

AXIAL-FLOW 8120.

SI BUSCÁS PERFECCIÓN EN LA COSECHA, BUSCÁS CASE IH.

La cosechadora Case IH de producción nacional posee un diseño que involucra un menor número de piezas móviles, dando como resultado una confiabilidad incomparable, mayor facilidad y un menor costo de mantenimiento. Seguimos diseñando la forma de producir más y mejor en el país, para el país.

