

# FARM FORUM

*Latinoamericana*

AÑO 10 - N°23

## UNA NUEVA ETAPA COMIENZA EN LA REGIÓN

LA FIRMA INAUGURÓ SU  
NUEVA PLANTA EN ARGENTINA,  
DONDE SE FABRICARÁN EQUIPOS  
QUE ABASTECERÁN A TODA  
AMÉRICA LATINA

# CADA VEZ MÁS GRANDES EN LA REGIÓN



logía y robots de soldadura totalmente automatizados, es el resultado del plan de inversiones de U\$S 130 millones llevado adelante desde 2011.

Por otro lado, para este número de Farm Forum entrevistamos a clientes que tienen establecimientos agropecuarios en Sudamérica y nos contaron lo que implica tener un negocio en familia, las satisfacciones y los desafíos.

Asimismo, tuvimos la alegría de asistir al aniversario de Sigdotek, distribuidor chileno que cumplió 10 años en el mercado y lo festejó junto a nosotros.

Además, acompañamos al dealer Pertilco en la feria más importante de Uruguay, Expoactiva.

Por último, cerramos esta edición con nuestra presencia en la muestra argentina Agroactiva.

Esperamos que disfruten de la publicación.

*Un abrazo,*

**Mirco Romagnoli**  
**Vicepresidente de Case Agrícola**  
**para América Latina**

Es un placer compartir con ustedes los últimos grandes acontecimientos que nos han acompañado, entre los que se destaca la inauguración de nuestra nueva planta en la provincia de Córdoba, Argentina, donde ya se están produciendo tres modelos de tractores y cosechadoras de última generación. El lanzamiento de la fábrica ocurre en el marco de nuestro 170 aniversario, motivo que también nos llena de satisfacción.

La nueva planta industrial es un factor determinante que aumenta en forma significativa la cercanía de Case IH con sus clientes en todo el continente. El complejo industrial, dotado con sistemas de pintura basados en nanotecnología

## NOTA DE TAPA



*Case IH inauguró su planta de Córdoba, Argentina. Allí se producirán tractores y cosechadoras que se distribuirán en toda América Latina.*

4

## ANIVERSARIO



*Sigdotek, distribuidor de la firma en Chile, cumplió 10 años.*

7

## FERIAS



*La marca participó de Expoactiva, la mayor feria agrícola de Uruguay, de la mano de Pertilco.*

8

## TRAYECTORIA



*Un recorrido por los 170 años de historia de Case IH en el mundo, en donde se destacan los hechos más importantes que ubicaron a la marca como líder mundial en maquinaria agrícola.*

9

## MEGAMUESTRA



*Los equipos colorados se lucieron en Agroactiva, la mayor feria del agro de Argentina.*

10

## PRODUCTORES



*Un cliente argentino asegura que las máquinas de Case IH son "insuperables". Se trata del productor Lucio Dipenda, de 83 años.*

12

## EMPRESAS FAMILIARES



*Walter y Gonzalo Camejo, padre e hijo respectivamente, son contratistas de Uruguay. Cuentan cuáles son las dificultades y las ventajas de trabajar en familia.*

14

**FARM FORUM LATINOAMERICANA (Año 10, Nro. 23)** 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](http://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](mailto:fmayer@pg1.com)

**COMUNICACIONES AMERICA LATINA ©**

# LA FÁBRICA ARGENTINA YA ES UNA REALIDAD



La cosechadora Axial-Flow 8120, de producción nacional, a punto de salir de la línea de montaje.

En la planta ubicada en la provincia de Córdoba se producen equipos de última generación: las cosechadoras axiales 7120 y 8120.

La Presidenta de la Nación, Cristina Fernández de Kirchner, el presidente mundial del Grupo Fiat Industrial, Sergio Marchionne, y Natale Rígano, presidente de Fiat Industrial Argentina, inauguraron la fábrica de tractores y cosechadoras más moderna de Argentina, en las afueras de la ciudad capital de la provincia de Córdoba. En las nuevas instalaciones se fabricará maquinaria agrícola, como las Axial-Flow 7120 y 8120 y los tractores Puma 190, 205 y 225. Además, se producirán motores de última generación.

El complejo fabril es el resultado de un plan de inversiones de más de U\$S 130 millones llevado adelante por la marca. En este sentido Marchionne destacó: “La construcción de esta planta es la muestra más clara de nuestra confianza en el rol protagonista que consideramos que el país ocupa como productor agrícola a nivel mundial”.

El complejo de 210 mil m2 está dotado de adelantos tales como sistemas de pintura basados en nanotecnología y robots de soldadura totalmente automatizados. La arquitectura de las instalaciones está basada en principios de construcción ambientales orientados a re-



De izquierda a derecha: Sergio Marchionne, presidente mundial del Grupo Fiat Industrial, junto a Natale Rígano, presidente de Fiat Industrial Argentina, y Cristina Fernández de Kirchner, presidente de la Nación Argentina.

ducir el consumo de energía y proteger el medioambiente. Sobre las características del edificio, Rígano agregó: “La construcción realizada aprovecha al máximo la luz natural e incorpora dispositivos con sensores que administran la luz artificial para ahorrar energía”. Todas estas innovaciones fueron realizadas contemplando el concepto de ergonomía de los operarios, para promover la salud de los 600 trabajadores que tendrá en su plantel permanente. Por otro lado, la fábrica generará 1.500 empleos indirectos.

“Los productores y contratistas argentinos son los clientes que más exigen a la maquinaria agrícola debido a su interés por competir para obtener mayor productividad y rinde de los cultivos en el mercado global. Los equipos y la tecnología uti-

lizada en estas nuevas instalaciones responden a esta realidad. Estamos orgullosos de la larga trayectoria de Case IH en el mercado argentino de maquinaria agrícola y del apoyo que ha recibido por parte de sus concesionarios y clientes”, dijo Richard Tobin, COO global de Fiat

**El complejo de 210 mil m2 está dotado de adelantos tales como sistemas de pintura basados en nanotecnología y robots de soldadura totalmente automatizados.**



La planta tiene una superficie de 210 mil m2.

Industrial. Al respecto, Christian Lancestremere, gerente Comercial de Case IH para Argentina, también destacó que cada innovación que la firma realiza en sus equipos tiene en cuenta los requerimientos de los agroempresarios argentinos “que buscan ser cada vez más eficientes para así también disminuir sus costos de producción”.

El gerente Comercial para Ar-

gentina de la compañía dijo que la inauguración de la fábrica establece un hito en la historia de la marca porque “estaban trabajando con este proyecto desde hacía mucho tiempo”.

La nueva planta, dimensionada para producir hasta 2 mil cosechadoras, 4 mil tractores y 50 mil motores por año, ya se encuentra en marcha con la producción de equipos de clase mundial, como las cosechadoras axiales 7120 y 8120, los diversos modelos de tractores y motores de 55 a 530 hp, caracterizados por su alta tecnología, bajo consumo y reducido impacto ambiental. ■



Terminando de armar una pieza de la Axial-Flow.



Los operarios dan los últimos ajustes a la máquina antes de que salga de la línea de montaje.



Una de las cosechadoras terminando su paso por la línea de montaje.



Para ver todo lo que sucedió en la inauguración accedé aquí: [YouTube](#) / [CaseIHArgentina](#)

# SIGDOTEK CUMPLIÓ 10 AÑOS EN CHILE



De izquierda a derecha: Roberto Maristanni, presidente del directorio de Sigdotek; Jorge Méndez, gerente General del distribuidor; y Natale Rígano, en representación de Fiat Industrial.



Más de 350 personas asistieron al festejo de la primera década del distribuidor de Case IH.

Sigdotek, distribuidor de Case IH en Chile, celebró sus 10 años con un evento al que asistieron 350 personas realizado en la sucursal de la ciudad de Santiago. Sobre el encuentro, Matías Boll, gerente de Territorio de la marca, contó que fue una “gran celebración donde las autoridades del dealer se mostraron felices al comunicar que la firma lidera el mercado del país sudamericano”.

Uno de los oradores de la noche fue Jorge Méndez, gerente General del dealer, quien destacó que “su ser-

vicio de calidad le permitió a Sigdotek contar con la representación de una de las marcas más prestigiosas a nivel mundial: Case IH”. Asimismo, dijo que tienen como proyecto reforzar la atención que brindan a sus clientes ampliando su gama de productos y el servicio de asistencia.

Por último, en el marco de este clima de anuncios, los directivos de la empresa manifestaron que modernizarán sus instalaciones, con la construcción de nuevas oficinas y la remodelación de los talleres de su casa matriz. ■



De izquierda a derecha: José Ignacio Ascorra, gerente de Sigdotek; Miguel Verdini, responsable de Marketing de Case IH; Matías Boll, gerente de Territorio de Case IH; Max Donoso, gerente de Coagra.

# LOS COLORADOS SE LUCIERON EN EXPOACTIVA



En la muestra se exhibieron los tractores Farmall, Maxxum y Magnum.

**La firma montó un stand en la feria agrícola más importante de Uruguay, donde se realizó la presentación oficial de su distribuidor Pertilco.**

Case IH participó de Expoactiva 2012, la feria más importante del sector agrícola de Uruguay, que se desarrolló en el departamento de Soriano, a tan solo 25 km de la ciudad de Mercedes, con un stand en donde exhibió su línea de productos. La muestra fue motivo de la presentación oficial de Pertilco, el nuevo distribuidor oficial de la marca en el país.

La exhibición contó con la visita de autoridades de la marca como la de Pablo Berretti, gerente Comercial para América Latina, quien manifestó

que “el evento fue un éxito en el que se presentaron varias novedades”. En este sentido, se expusieron las cosechadoras Axial-Flow 7130 y 2566, que se lanzaron recientemente en el mercado uruguayo. Asimismo, otros de los nuevos productos exhibidos fueron los tractores Farmall Straddle 60 y 70, y el Maxxum 180 SPS Rice, además de la sembradora Case by Semeato SHM13. Por otro lado, se lucieron los tractores Magnum 290 y Farmall 80 y 95.

Fermin Laffite, director del distribuidor, dijo sobre su participación en

la muestra: “Es un orgullo para nosotros representar a esta prestigiosa marca. Estamos exhibiendo todo lo que la marca implica: productos, servicios, repuestos y garantía”. Por otro lado contó que tienen expectativas de “contar con una gran participación en el mercado uruguayo ya que el sector del agro, en cuanto a los rindes de las últimas cosechas de soja, ha sido muy bueno el último tiempo”.

Para finalizar, el stand fue engalanado con el camión de Case Evolution donde se realizó un cóctel para los clientes. ■

# CICLO DE CAPACITACIÓN EN VENEZUELA



Al seminario asistieron 25 operarios de diferentes regiones del país.

**En las oficinas del distribuidor Venequip Agro, se dictó la primera instancia del Curso de Operadores de Cosechadoras de Case IH**

En las oficinas del distribuidor venezolano Venequip Agro, localizadas en la ciudad de Barquisimeto, Case IH realizó un Curso de Operadores de Cosechadoras, al que asistieron 25 operarios de diferentes regiones del país.

Este es el primer seminario que el dealer dicta en la zona y según Omar Rivero, especialista de Case IH en Venequip Agro, el entrenamiento se realizó con el fin de lograr una mejor operatividad por parte de los técnicos sobre los equipos. Al respecto, dijo: “Si el personal de Servicio conoce a la perfección los productos, por transferencia los clientes

tendrán una calidad de cosecha óptima y una gran eficiencia en su trabajo”.

El ciclo cuenta con un examen final en el que los asistentes serán evaluados durante el proceso de cosecha. Si aprueban la evaluación recibirán un Certificado de Operador 1; teniendo la posibilidad de acceder a los otros dos niveles del curso. Una vez completadas todas las instancias de aprendizaje, los alumnos recibirán el título de jefe de Grupo de Cosecha. Sobre este punto, Rivero concluyó: “Tenemos como objetivo que 150 operarios alcancen esta especialización”. ■

# UNA COMPAÑÍA URUGUAYA QUE RECORRE EL PAÍS DE NORTE A SUR



Jorge Martínez junto a su cosechadora Axial-Flow 2188

**Nebisur S.A es la empresa prestadora de servicios de Jorge Martínez, un agroempresario uruguayo que trabaja más de 75 mil hectáreas por año.**

Jorge Martínez es productor y contratista de Nebisur S.A., una empresa uruguayo con 25 años en el mercado. La compañía tiene base en el departamento de Florida, situado en el centro del país, desde donde recorren casi todo el territorio nacional ya que trabajan nada más y nada menos que 75 mil hectáreas por año. Para llevar a cabo

El contratista y productor declara que si le dieran a elegir cambiar por otra firma no lo haría ya que tuvo experiencia con otros equipos y los mejores resultados los obtuvo con las coloradas.

sus tareas diarias, la compañía eligió equipos Case IH.

Martínez comenzó sus actividades en el rubro a los 20 años. Sobre sus inicios, comenta: “Todo lo que fui aprendiendo fue por intuición propia y esas ansias de conocimiento fueron las que provocaron que la empresa fuese creciendo a medida que lo hice yo”.

Actualmente la compañía está bien posicionada en el territorio, según cuenta el agroempresario, y agrega: “Nos agrandamos de a poco y esto se debe también a que antes no había cultivos extensivos. Debido a este gran avance en la cultura de Uruguay, hemos llegado a cose-

char trigo en la zona del litoral en el verano; mientras que en invierno hicimos lo nuestro con el arroz”.

Nebisur S.A. trabaja 75 mil hectáreas, entre las que son propias y las que se ocupa en condición de contratista, donde cosecha soja, maíz, sorgo y semillas finas. Para estas actividades utiliza una cosechadora Axial-Flow 2188 y una pulverizadora 3150. Sobre los equipos, Martínez comenta: “Me encantan las coloradas por su sencillez y, a diferencia de otras marcas, Case IH me transmite confiabilidad y practicidad”. Asimismo, el contratista y productor declara

que si le dieran a elegir cambiar por otra firma no lo haría, ya que tuvo experiencia con otros equipos y los mejores resultados los obtuvo con las coloradas.

El agroempresario desea seguir creciendo en el mercado del agro y que su hijo y su yerno, que se encargan de la parte operativa de la pyme, en el futuro continúen con su legado. Al respecto, concluyó: “Uruguay está muy bien posicionado en Latinoamérica, todo lo que se produce se exporta. Espero que el día de mañana, si las cosas siguen con viento a favor, mi familia sepa aprovechar estas oportunidades”. ■



La Axial-Flow 2188 realizando la tarea de cosecha en el campo

# LOS COLORADOS

## EN SANTA CRUZ DE LA SIERRA



En el stand se lucieron los tractores Farmall 45A, Farmall 95 y el Maxxum 125.



Case IH participó de Agropecruz de la mano de su distribuidor Agroquímica Boliviana (ABSA) con un stand que tuvo una gran concurrencia de visitantes ya que expuso los tres modelos de tractores que mayormente utilizan los clientes de la región: el Farmall 45 A, el Farmall 95 y el Maxxum 125. La feria se realizó en la localidad de Santa Cruz de la Sierra, una de las regiones más productivas de Bolivia.

Sobre la elección de los equipos, Humberto Jordán, encargado de Ventas de ABSA, dijo: "Elegimos estos productos porque la feria está orientada al productor pecuario. Las características de estos agricultores tienen que ver

Los tractores de Case IH fueron exhibidos en la feria Agropecruz



con que su rubro está enfocado al ganado de engorde y leche, así como también a la cría de ganado caballar, ovino, caprino y porcino; y para todas estas tareas los tractores Case IH son ideales por su tamaño y capacidad".

Agropecruz es el mayor evento especializado en ganadería y productos agroindustriales de Bolivia, donde convergen empresarios de los sectores ganaderos y agrícolas. Sobre su participación en la muestra, Jordán concluyó: "Lo que nos distingue a nosotros en la exhibición es la calidad de nuestras máquinas, el servicio de venta y posventa que prestamos y el stock permanente de repuestos que tenemos". ■

# 170 AÑOS

## DE INNOVACIÓN



Jerome Case



The First CASE Gas Tractor  
Built in 1892.

Case fue pionero en la producción de tractores a gasoil. El primer modelo data de 1892.

Case IH cumplió 170 años y lo hace con una trayectoria que certifica a la marca como una de las más reconocidas por los productores y contratistas de todo el mundo. La firma supo proveer innovación, seguridad, calidad y un gran servicio de posventa para cada uno de los agroempresarios que eligieron a los colorados para trabajar en sus campos.

La historia se remonta a 1842, cuando la agricultura estaba dando los primeros pasos en su mecanización. Fue entonces cuando Jerome Case fundó en Racine, ciudad del estado de Wisconsin, Estados Unidos, la "Threshing Machine Buildings", una fábrica de máquinas trilladoras. Los equipos tenían la particularidad de que trillaban diez veces más que los métodos manuales, y además separaban los granos.

Luego de haber ingresado en el mercado europeo al fundar su primera sucursal en Londres, Inglaterra, en 1890 llegó a América Latina con la apertura de su primer local comercial en Buenos Aires, en la intersección de las que hoy son las avenidas Paseo Colón y Belgrano.

Una de las grandes innovaciones de la marca se produjo en 1923, cuando fabricó el primer tractor para cultivo regular, el Farmall. Este producto estableció una nueva relación entre los factores potencia-peso, contó con una delantera

A lo largo de su historia, Case IH ha brindado soluciones para los agroempresarios de todo el mundo y hoy los sigue acompañando en sus desafíos.

estrecha con una única rueda de guía y un sistema de dirección preciso.

En 1977 Case introdujo el sistema de cosecha axial con las Axial-Flow 1440 y 1460, hito que revolucionó el mercado al conseguir una mejor calidad de grano y con menos piezas, motivo que hizo más fácil su mantenimiento. La revolución tecnológica que produjeron las cosechadoras axiales fueron seguidas por el lanzamiento en 1988 del tractor Magnum.

En la actualidad, Case IH opera en 160 países donde provee máquinas agrícolas, servicios de financiamiento para adquirir cualquier equipo de su portfolio de productos, repuestos y servicio de posventa.

En un mundo donde la población actual superó los 7 mil millones de habitantes y en el que se calcula que se sumarán 2 mil millones de personas más para el 2050, el principal desafío de Case IH es producir equipos que les permitan a los productores optimizar sus recursos para extraer los alimentos para la población. ■



La cosechadora Axial-Flow 1460, una de las pioneras del sistema axial.





Para ver todo lo que sucedió en la muestra accede aquí: [YouTube](#) / [CaseIHArgentina](#)

# PIONEROS EN EL MERCADO DE HOY Y AYER

**Las últimas novedades en materia de maquinaria agrícola y algunos de los equipos emblemáticos de Case IH a lo largo de su historia, se expusieron en Agroactiva.**

Case IH participó de Agroactiva, la mayor feria agrícola de Argentina, donde los tractores Farmall 90, 100, 110 y 125 acapararon las miradas de los visitantes debido a que recientemente comenzaron a comercializarse en el país. Otro de los grandes atractivos del evento fueron las acciones realizadas por los 170 años de historia de la firma, por los que se expusieron una trilla-

dora de 1929 y un tractor de 1947.

En el marco de su 170 aniversario, el espacio del expositor contó con una escenográfica línea del tiempo donde se destacaron las innovaciones y acontecimientos más importantes de la compañía a lo largo de su trayectoria. Esta revisión de la historia de la marca fue muy celebrada por los miles de visitantes que se tomaron fotos jun-

to a las máquinas antiguas y junto a dos actores que personificaron a Jerome Case y una de sus hijas.

Los equipos de colección que se expusieron forman parte del Museo de Maquinaria Antigua María Grande, Entre Ríos (Argentina), que tiene como uno de sus vocales a Aníbal de Angeli, que dijo: "Trajimos esta trilladora que en su momento era útil para los campos

donde se sembraba trigo, lino y avena. Tengo entendido que en el pasado hacía su trabajo al ser tirada por caballos". Asimismo, De Angeli agregó que una de las cosas que más le llamó la atención a la gente sobre el equipo fue que en aquella época se utilizaba lona en su cabezal, al igual que pasa en la actualidad.

Además de los Farmall, que cumplieron 90 años desde su aparición en el mercado, la marca contó en su stand con las cosechadoras Axial-Flow 7120 y 8120, de producción nacional, y las Axial-Flow 7088, 2788 y 2566, así como también estuvieron los tractores de las líneas Maxxum, Puma y Magnum, con potencias comprendidas entre los 150 y 340 cv. Por último, Christian Lancestremere, gerente Comercial de la firma para Argentina, destacó sobre la participación en Agroactiva: "Terminamos este gran evento con la alegría de haber recibido muchísimas visitas de productores y contratistas que se acercaron a nosotros para ver cómo hemos crecido a lo largo de nuestra historia y en la región, con la apertura de la nueva fábrica de Córdoba". ■

## 90 AÑOS EN EL MERCADO

*La historia de los tractores Farmall se remonta al año 1923, en el que se patentó la primera unidad de la línea. El equipo revolucionó al mercado ya que contaba con una única rueda de guía y un sistema de dirección preciso. Dieciséis años después se lanzan la serie A y B, de pequeño porte. Asimismo también tienen por entonces su génesis los Farmall H, de tamaño medio, y M, de gran tamaño.*

*En 1962 la firma lanzó los Farmall and International 706 y 806. La década finalizaría con una gran noticia: el nacimiento del Farmall and International 2106, la primera máquina para cultivo regular con más de 100 HP.*

*Los cambios en esta familia de tractores continuaron en 1971 cuando se lanzó el Farmall 66 que poseía un nuevo motor V-8. Por último, en 2003 la gran innovación de esta línea fue su relanzamiento con los tractores de la serie D y DX.*

*Actualmente, la línea de tractores Farmall está constituida por nueve modelos que se comercializan en Latinoamérica: 55, 60, 70, 75, 75A, 75N, 80, 90, 95, 100, 110, 125, 105U y 55A. Estos equipos se caracterizan por ser fáciles de operar en todo tipo de tareas agrícolas, para realizar labores diarias de pulverización o trabajos de suelos en economías regionales, tambos o feedlots. Los motores van de los 59 a los 105 hp de potencia.*



La trilladora fue uno de los principales puntos de atracción del stand.

Tractores de las líneas Farmall, MAxxum, Puma y Magnum encandilaron las miradas de los visitantes.





Lucio Dipenda sobre su tractor Magnum 235.

# HOMBRE DE LA HISTORIA



**El productor Lucio Dipenda tiene 83 años y toda una vida de experiencia en el agro. Los años de trabajo en el campo y de conocimiento de los equipos lo llevaron a ser un fan de Case IH.**

Lucio Dipenda tiene lo necesario para hablar de la historia y para relacionarla con su vida. Sus 83 años, casi 84, lo transforman en un testigo del acontecer del tiempo. Es así como pasó de ver cuando en algunos campos precarios se realizaba el trabajo de cosecha manualmente o con máquinas rudimentarias, a ser partícipe “de la revolución tecnológica” que vive el agro actualmente. Hoy tiene un tractor Magnum 235 y está orgulloso de “no perder la maña de mantenerse al día con la tecnología”.

El productor tiene una chacra en la localidad bonaerense de Chacabuco (Argentina) y un campo de 400 hectáreas en Coronel Isleño, partido de Salto, llamado “San Roque”. La historia de este último terreno se remonta dos siglos atrás, cuando su abuelo llegó de Italia a trabajar al país. Luego siguió con el negocio familiar el padre de Lucio, quien le dejaría el legado a él.

Dipenda traza permanentemente conexiones con la historia y de la misma manera agrega: “Nací en 1929, un año antes del golpe militar que derrocó a Hipólito Yrigoyen. He visto de todo en la vida”.

Sobre su incursión en el mundo del agro recuerda: “Nunca voy a olvidar el primer día de trabajo. Fue el 5 de diciembre del ‘45, menos de dos meses después Perón sería electo en su primera presidencia”.

En “San Roque”, Lucio cultiva maíz y soja. Descubrió a Case IH cuando Rural Repuestos abrió en Chacabuco, y al respecto comenta: “El caballaje de las máquinas es impresionante. Ahora tengo un tractor Magnum 235 que es una locura”. Comenta que adquirió el equipo debido a la confianza que le da la firma, ya que anteriormente había tenido un tractor con el que no tuvo la necesidad de ir ni una sola vez a repararle algo o cambiarle un repuesto.

Ya se acerca el cumpleaños de Dipenda, y cuenta que los deseos que pide cuando sopla las velitas no son para él, sino para sus descendientes, y concluye: “Todo lo que quise en la vida lo logré con trabajo y esfuerzo. Hoy sólo quiero disfrutar”. ■

Dipenda traza conexiones con la historia y de la misma manera cuenta: “Nací en 1929, un año antes del golpe militar que derrocó a Hipólito Yrigoyen. He visto de todo en la vida”.

# CUATRO GENERACIONES JUNTO AL CAMPO



**Walter y Gonzalo Camejo supieron forjar una empresa familiar que sigue creciendo en Uruguay.**

*Walter (izq.) y Gonzalo Camejo (der.), en un campo de soja en Uruguay.*

Se estima que más del 30% de las empresas familiares sobreviven hasta la segunda generación, y sólo cerca del 13% llega hasta la tercera. Walter y Gonzalo Camejo, padre e hijo respectivamente, ya están alcanzando la cuarta generación y están dejándole a su nieto/hijo, Ramiro, que acaba de nacer, un sólido negocio que formaron como productores agrícolas y prestadores de servicios en Uruguay.

Padre e hijo afrontaron en el último tiempo un hecho que los puso a prueba: Gonzalo se tuvo que alejar de la empresa porque Ramiro, al poco tiempo de nacer, tuvo un problema de salud. Sin embargo, por los lazos que establecieron no sólo por los vínculos de sangre que comparten sino también por la fuerte estructura que supieron forjar, pudieron paliar diversas dificultades. En este sentido, Gonzalo explica: “Gracias a mi viejo y al grupo de trabajo que formamos con él, pude concentrarme sólo en lo que era necesario. La contención que tuve y el respeto por mi situación hubiese sido impensada en un trabajo con gente ajena a mi círculo familiar y de afectos”.

La compañía familiar, por su naturaleza, presenta ciertos retos que le son únicos, y que no tienen otras empresas. Entre ellos: 1) cómo separar la relación familiar de los negocios; 2) cómo mantener las relaciones sanas en la segunda y subsiguientes generaciones; 3) cómo planificar la sucesión y la repartición accionaria.

En el primero de los casos, Walter y Gonzalo cuentan que no tienen ningún tipo de problema en hablar de lo que corresponde



**Walter y Gonzalo tienen mucho para dejarle a su futuro heredero, Ramiro, y bromean que uno de los bienes más preciados que recibirá es el tractor Maxxum 120 de Case IH que tanto los enorgullece**

cuando lo tienen que hacer. Así ya lo hizo quien fuera la primera generación del negocio, el padre de Walter. Por 1952 tenían una herrería desde donde comenzaron a interesarse por herramientas agrí-

**“Con el tractor hacemos de todo: sembramos, lo usamos para tirar de una tolva, de todo. Con las 800 horas que tiene encima todavía está como nuevo”, aseguran padre e hijo.**

colas. Luego cambiaron el rumbo y comenzaron a vender tractores a kerosene. A partir de este negocio, por la participación de toda la familia, cada uno de los integrantes de la pyme entendió que “los temas serios debían ser tratados como tales”.

Teniendo tan sólo 12 años, Walter conducía una camioneta del año '29 en la que transportaban la maquinaria que luego operaba, “pero con cambios bajos para no caerse”.

Cuando Gonzalo adquirió cierta edad para saborear el gustito del campo, lo convenció a su papá de comenzar a hacer un poco de agricultura propia. Fue entonces cuando en 1992 emprendieron ese proyecto en unos campos que están a lo largo de la ruta 6. De esta manera, la tercera generación consiguió un logro que es el de emprender un nuevo proyecto propio.

Walter y Gonzalo tienen mucho para dejarle a su futuro heredero, Ramiro, y bromean que uno de los bienes más preciados que recibirá es el tractor Maxxum 120 de Case IH que tanto los enorgullece. En este sentido, dicen: “Con el equipo hacemos de todo: trabajos de siembra, lo usamos para tirar de una tolva, de todo. Con las 800 horas que tiene encima, todavía está como nuevo”.

Los Camejo tienen un total de 1.200 hectáreas entre Florida y parte de Canelones. Cultivan soja y sorgo en dos campos de 200 hectáreas, y en otros terrenos tienen entre 30 y 40 hectáreas. Gonzalo atiende las chacras y Walter se encarga de la logística del negocio. Al concluir la charla, dicen: “La clave para tener una empresa familiar es tirar todos para el mismo lado”. ■

# MÁS DE 170 AÑOS JUNTOS. Y HOY COMIENZA UNA NUEVA HISTORIA.

CASE IH COMENZÓ A PRODUCIR EN EL PAÍS. UN NUEVO HITO EN UNA HISTORIA PLAGADA DE ADELANTOS, INNOVACIONES Y REVOLUCIONES AGROINDUSTRIALES. HOY, EN FERREYRA, CÓRDOBA, CASE IH SUMA LA ÚLTIMA TECNOLOGÍA AL MERCADO. LA MÁS AVANZADA DEL MUNDO. UNA PLANTA, UN NUEVO COMPROMISO QUE CREA CIENTOS DE PUESTOS DE TRABAJO DIRECTOS E INDIRECTOS. CASE IH COMIENZA UNA NUEVA ETAPA EN ARGENTINA. PORQUE SIGUE APOSTANDO AL FUTURO. VOS, ¿ESTÁS PREPARADO?

▶ **1842**

Jerome Increase Case desarrolla las primeras trilladoras.



▶ **1977**

Se introduce la tecnología Axial - Flow.



▶ **1890**

Se abre la segunda sucursal después de Londres, en Buenos Aires.



▶ **1988**

Case IH lanza su nuevo tractor Magnum.



▶ **1923**

Se construye el primer tractor para cultivo regular, el Farmall.



▶ **2013**

Dos años después de anunciar la inversión, se inaugura la fábrica en Argentina.

