

1 / 2013

FARM FORUM

Su Revista Case IH



Spread the Red
**Convención Internacional de Concesionarios
Case IH en Linz (Austria)**

Farmall
**El versátil económico
en el segmento de 55 a 114 CV**

Nueva Serie LB4:
Mejores pacas

HASTA EL 28 DE FEBRERO DE 2013



TAE: 2,84%⁽¹⁾

REVISIÓN DE INVIERNO

TECNOLOGÍA Y SERVICIO PROFESIONAL:
REVISIÓN DE ALTA PRECISIÓN EXCLUSIVA EN CASE IH



(1) Las condiciones de la campaña financiera para recambios que ponemos a su disposición junto con nuestro socio financiero BNP son las siguientes: Importe mínimo: 2.000 €. Importe máximo: 6.000 € para reparaciones. Importe máximo: 15.000 € para equipo de precisión. Plazo: 12 meses, cuotas mensuales. Comisión de apertura: 1,5%. Tiene que ser cliente de BNP. Seguro de protección de pagos preceptivo. CARDIF C.I.F.: A0012421D. Tfno.: 915903001. Intereses subvencionados por CNH Parts & Services. Financiación ofrecida por BNP Paribas Lease Group, S.A. Sucursal en España. Operaciones sujetas a estudio y aprobación. Campaña vigente hasta el 31/12/2012. La operativa es muy sencilla. Tiene que enviar la proforma de la reparación o del equipo de precisión a la persona del equipo comercial de BNP que le gestione las operaciones de financiación de tractores. En caso de ser cliente la respuesta es inmediata, en caso de no ser cliente la decisión se comunicará en 48 horas.

(2) Extracto del reglamento:

La sociedad CASE IH ESPAGNE / CNH FRANCE SA organiza del 1 de octubre de 2012 al 28 de febrero de 2013, un juego sin obligación de compra abierto a cualquier persona física mayor de edad residente en España. Para participar, rellene el formulario de inscripción que figura en el cupón de participación recibido o disponible en su concesionario CASE IH y envíelo a: CNH PARTS & SERVICES - Departamento de marketing - Revisión de Invierno 2012 - Av. Jose Garate, 11 - 28823 Coslada - Madrid - España - antes del 28 de febrero de 2013. El sorteo designará a los 3 ganadores que podrán beneficiarse del reembolso de una revisión de invierno gratuita hasta un importe máximo de 2.000 euros (IVA incluido). Un solo ganador por hogar (mismo nombre y misma dirección). El reglamento del juego ha sido registrado en la sede de SELARL AV, agentes judiciales de Paris. Está disponible en el sitio del juego de la sociedad organizadora y puede asimismo solicitarse por escrito a CNH - Equipe Marketing/Hivernage - rue des Meuniers 60330 Le Plessis-Belleville, Francia. El presente reglamento está regido por la ley francesa.



CONTENIDO

- 03** Editorial
- 04** „Spread the Red“ Convención Internacional de Concesionarios Case IH en Linz (Austria)



- 06** Farmall de Case IH – El económico versátil en el segmento de 55 a 114 CV

- 08** Efficient Power de Case IH consigue nuevos récords
- 09** Suave sobre el campo, eficiente con las plantas
- 10** ¡Mejores pacas! La nueva empacadora gigante LB 4 tiene ahora mejor rendimiento
- 12** En el más estricto secreto, Burr Ridge diseña ahora los Tractores de mañana
- 14** La Réunion: la ruta del ron – y sobre todo, azúcar
- 16** Experiencias reales con Efficient Power
- 18** Probando hoy la tecnología de mañana
- 19** Novedades de la tienda Fanshop de Case IH
Los Quadtracs de Case IH juntos contra el cáncer
- 20** Ambiente de optimismo
- 21** Gran potencial de crecimiento en la producción agraria mundial
- 22** La labranza específica por subparcela ahorra energía y tiempo
- 24** Exponente de productividad
- 28** “Cubrimos la caída del mercado con ganancia de cuota”
- 30** Case IH, difunde el Rojo en la convención internacional de concesionarios en Linz (Austria)
- 31** El mejor servicio profesional en AGROMAQ 2012 con MOTORCINCO
Cerca de los clientes más exigentes en AGROGLOBAL 2012

PIE DE IMPRENTA

La revista FarmForum ofrece información sobre los productos Case IH, tendencias en la agricultura y testimonios individuales. Con ella, queremos ayudarle a explotar con éxito su negocio agrícola.
Editado por: CNH Österreich GmbH, Steyrer Straße 32, 4300 St. Valentin, Austria
Edición 1/2013

EDITORIAL

SIEMPRE QUE HAGA FALTA “SERVICIO DE PRIMERA CLASE” PARA SU NEGOCIO



Estimados lectores de Farm Forum,

Una de las premisas de Case IH es “La tecnología de mañana, ya hoy”. Esto no sólo hace referencia a nuestra tecnología agraria sino también al servicio que la acompaña. En los años pasados, nos hemos marcado como objetivo ofrecerle el mejor servicio del mundo para su maquinaria agrícola Case IH. Para ello, en los últimos meses hemos ampliado considerablemente nuestra estructura de servicio y piezas de repuesto. Con una red de más de 2.500 centros de asistencia en Europa, nos encargamos de asegurarle la disponibilidad de su máquina, un rápido diagnóstico y en caso necesario también una rápida reparación. En este sentido, nuestros técnicos están sobradamente preparados gracias a una formación impecable, tal como la que se imparte en el centro de formación de St. Valentin, y gracias también a herramientas avanzadas de servicio y diagnóstico. A través de nuestros contratos de servicio, como por ejemplo el Max Service, le ofrecemos nuevos conceptos de servicio y mantenimiento que maximizan la disponibilidad de su máquina.

También establecemos estándares en el sector con respecto al suministro de piezas de repuesto. Nuestro objetivo es ofrecerle también aquí un “servicio de primera clase”. En los doce últimos meses hemos introducido en Europa un refinado sistema logístico: siete almacenes con una superficie total de más de 185.000 metros cuadrados dan cabida a más de 700.000 piezas de repuesto. La base perfecta para poder suministrar en 24 horas todas las piezas de repuesto que el cliente requiera. Como muestra, el año pasado hubo nueve millones de pedidos de repuestos y se sirvieron más 72.000 toneladas de piezas a distribuidores y clientes.

Pero esto no es todo. Nuestros sistemas telemáticos, que actualmente se están introduciendo en Europa, abren una nueva dimensión para la gestión profesional de vehículos y maquinaria, y son el siguiente paso en cuestiones de servicio. Con estos sistemas podemos actuar incluso antes de que algo suceda, la supervisión on-line supone un nuevo y avanzado concepto de servicio y reparaciones.

Red Excellence de toda confianza.

Un cordial saludo,

Matthew Foster
Vicepresidente y Director General Case IH Europa



MÁS DE 1 200 PARTICIPANTES DE 29 PAÍSES EUROPEOS EN LA CONVENCIÓN INTERNACIONAL DE CONCESIONARIOS CASE IH PARA EL IMPULSO Y ÉXITO DE LA MARCA / CRECIMIENTO DE CASE IH EN TODA EUROPA / PRESENTACIÓN DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS PARA 2015 Y NOVEDADES PARA LA TEMPORADA 2013

„SPREAD THE RED“ CONVENCIÓN INTERNACIONAL DE CONCESIONARIOS CASE IH EN LINZ (AUSTRIA)

En la convención de Convención Internacional de Concesionarios Case IH que se celebró a finales de octubre en la ciudad austriaca de Linz, Case IH se presentó como una empresa innovadora y orientada al crecimiento. Tras los éxitos de los últimos años, la empresa se perfila como proveedor de servicios para negocios agrícolas eficientes. Con el eslogan “Difundir el rojo” (“Spread the Red”), los directivos europeos presentaron datos orientativos de la estrategia de crecimiento en Europa y no escatimaron en novedades.

Andreas Klauser, presidente y director general de Case IH, afirma: “Estoy convencido de que la trayectoria que llevamos en Europa no tiene nada que envidiar al palpable crecimiento del mercado estadounidense. Tenemos productos punteros que establecen nuevos estándares en el sector, apoyados por un equipo de distribuidores y empleados altamente motivados y por un servicio de primera. Y con esta red que se extiende por toda Europa contribuimos al éxito del agricultor.”

Mathew Foster, vicepresidente de Case IH y responsable del mercado europeo, se expresa igual de rotundo: “Nuestro objetivo claro es el rápido crecimiento en el mercado europeo. Case IH es sinónimo de marca dinámica, claramente

orientada a los clientes y sus necesidades.” Y añade: “Hemos preguntado a nuestros clientes qué es lo que realmente necesitan y la respuesta es un referente claro para nosotros: fiabilidad, alto rendimiento, economía.”

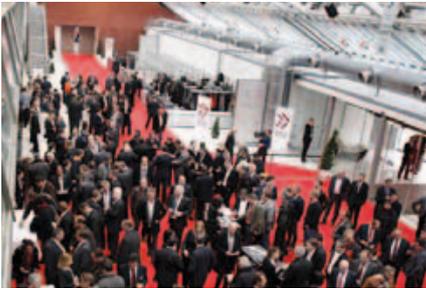
Paul Harrison, director en Europa de técnicas de cosecha, pone como ejemplo las cosechadoras, que se han adaptado especialmente a las necesidades del mercado europeo. Motores más potentes, menor consumo, tolvas más grandes, cabezales de corte más anchos y más productivos, tracción sobre orugas, así como la gestión de los residuos de la cosecha, son los elementos fundamentales. Y añade: “Con las nuevas tecnologías de nuestros sistemas AFS para la agricultura de precisión, podremos ofrecer diagnósticos y soluciones online y prácticamente desde la oficina, a tiempo real con las máquinas trabajando. Esto es también muy interesante para la agricultura Europea”, dice Harrison.

CASE IH amplía notablemente todas las clases de potencia

Mathew Foster asegura que además de liderar el segmento de los grandes tractores de gran potencia, Case IH tiene como objetivo dotar a las

explotaciones medianas y pequeñas con la misma tecnología avanzada e idéntica fiabilidad que éstos. “Dentro de nuestra estrategia de crecimiento en Europea “Difunde el rojo”, estamos ampliando considerablemente la oferta de tractores versátil de alto rendimiento para explotaciones más pequeñas o mixtas, y uno de nuestros muchos puntos fuertes es aquí también el empleo de los excelentes motores FTP”. Mathew Foster hace hincapié expresamente en la eficacia de la red comercial, constituida por distribuidores muy buenos y competentes. Sin duda la clave de la campaña “Red Excellence” y de que Case IH pueda ofrecer un servicio más fiable y duradero que el servicio estándar.





FARMALL DE CASE IH – EL VERSÁTIL ECONÓMICO EN EL SEG- MENTO DE 55 A 114 CV

El nombre Farmall está profundamente arraigado en la historia de Case IH. Ya en 1922 lanzó CASE IH la primera serie de Farmall que se convirtió en un éxito mundial, entre otras cosas, por su fiabilidad y su versatilidad. Case IH enlaza con esta tradición las nuevas series Farmall, que se dieron a conocer a finales de julio en Suiza con motivo de un lanzamiento de producto. Allí se presentaron las actuales series, disponibles como Farmall U, Farmall C y Farmall A. Farm Forum estuvo allí y estas son las primeras impresiones.

Farmall U - el versátil en el segmento de 100 CV

La serie Farmall U fue completamente rediseñada y remodelada para ofrecer un tractor versátil, idóneo para su uso en cultivos y con carga frontal. Junto con su nuevo diseño, la nueva serie Farmall está dotada de la tecnología de motores más avanzada, cuyo pivote central lo constituye un motor completamente nuevo con un innovador sistema de depuración de gases de escape basado en el sistema de recirculación EGR. En su lanzamiento al mercado, hay tres modelos para elegir con 95, 105 y 115 CV.

Farmall U - los motores más modernos

A parte de esto, la serie Farmall U Efficient

Power se caracteriza por aumentos de potencia en todas las funciones más importantes, como por ejemplo, en potencia hidráulica y de TDF, y se pone en cabeza con interesantes novedades, entre las que se encuentran un nuevo motor Common Rail completamente rediseñado, de 3,4 litros con turbocargador, wastegate, intercooler y sistema EGR externo. Para cumplir con la nueva normativa de emisiones Tier4, Case IH apuesta por la tecnología SCR para los nuevos Farmall U EP. En este sentido, junto con un sistema de recirculación de gases externo, se emplea un convertidor catalítico de oxidación y un sistema de postratamiento con filtro de partículas diésel (DPF). Con ellos, la nueva serie Farmall U cumple con la siguiente fase de estándares de emisión, llamada Fase 3b en la UE y Tier 4 interim en los EEUU.

Farmall U - Una transmisión para cada necesidad

Para la nueva serie Farmall U EP existe una variedad de transmisiones a elegir según la necesidad de aplicación. Entre ellas, un Power Shuttle de 12x12, en su versión estándar, o de 24x24 con dos marchas bajo carga para mayor comodidad de conducción.

Opcionalmente, existe también un Power Shuttle de 20x20 con marcha ultralenta (tortuga).

Farmall U - Potencia en el enganche trasero

También se ha mejorado el enganche trasero, con aumento de potencia. El Farmall EP tiene una potencia máxima de elevación de hasta 5.400 kilos y un sistema hidráulico controlado eléctricamente para el enganche trasero que permite manejar cómodamente todas las funciones más importantes, como por ejemplo, el control de posición, seguridad en el transporte, máxima altura de elevación, etc.

Farmall C - el nuevo cargador frontal de Case IH

La serie C incluye tractores entre 55 y 75 CV, especialmente concebidos para su empleo en la granja, en la agricultura y en cultivos especiales. Los tractores de esta serie se caracterizan por una alta maniobrabilidad, una excelente proporción peso-potencia y una potencia hidráulica muy versátil.

Son tractores versátiles, completamente rediseñados para su empleo como tractores de granja, por ejemplo para trabajos de carga frontal, o en explotaciones ganaderas.

Gracias a su construcción compacta, son también muy apropiados para su empleo en horticultura y en cultivos especiales. En cuanto a la visión panorámica y de todas las zonas de trabajo más importantes, el nuevo Farmall C establece nuevos estándares.

Farmall C - Motores modernos y ágiles

La nueva serie Farmall C completa la anterior serie QUANTUM C en el rango de potencia entre 55 y 75 CV y sale al mercado con tres





modelos de 55/41, 65/48 y 75/55 CV/kW. Vienen accionados por un motor de cuatro cilindros y 3,2 litros de FPT (Fiat Powertrain). Su nueva construcción compacta y su potente motor resultan en una excelente relación entre potencia y peso total, de forma que la serie Farmall C se pone a la cabeza con su agilidad y gran capacidad de arrastre.

Farmall C – Maniobrabilidad extrema

Gracias al concepto Short-Wheel-Base con menor distancia entre ejes, el radio de giro es de tan sólo 3,80 metros. Se puede elegir entre una transmisión sincronizada de 12x12 marchas o una de 20x20 con marcha ultralenta. Ambas pueden ir equipadas con inversión mecánica o con PowerShuttle. La velocidad más alta es de 40 kilómetros por hora mientras que la marcha ultralenta opcional permite velocidades de hasta 123 metros por segundo.

Farmall C – Una cabina para disfrutar

Al desarrollar la nueva serie Farmall C, los ingenieros de Case IH han prestado especial atención a la ergonomía y a la comodidad del conductor. Por ello, el Farmall C viene equipado con la llamada cabina plana (flat deck) que proporciona un suelo completamente plano en todo el interior de la cabina. El innovador diseño del techo con ventana integrada permite un control óptimo de toda la zona de trabajo del cargador frontal. Además, la serie lleva un comodísimo asiento para el acompañante.

Farmall A – Más universal, más ágil, más eficiente

Con la nueva serie Farmall A, que sale al mercado con seis tractores con potencias entre 65 y 113 CV, complementa Case IH la oferta en el segmento de tractores multipropósito, maniobrables y muy flexibles, dentro de la gama baja de potencia. La serie Farmall A representa tractores muy económicos y muy eficientes que se caracterizan por un motor potente y un comportamiento muy ágil, entre otras cosas gracias a su construcción compacta, su alta maniobrabilidad y su comfortable manejo.

El corazón de la serie Farmall A son los modernos motores de tres y cuatro cilindros de Fiat Powertrain con turbocargador y sistema de recirculación del gas de escape EGR, que satisface las normativas actuales sobre emisión. Se caracterizan por su diseño robusto y su construcción compacta.

Entre las propiedades del motor se encuentran alto par del motor con menor cambio de marchas y alta eficiencia con menor consumo específico de combustible.

Además, la serie Farmall A sale con una amplia variedad de sistemas de transmisión. Según sea su necesidad de aplicación, los agricultores podrán elegir entre una transmisión mecánica muy económica de 12x12, una de 20x20 con marcha ultralenta o una transmisión PowerShuttle de 12x12. El PowerShuttle proporciona cambios de dirección suaves y la selección óptima de marcha

en todas las situaciones, con ello también mucha más comodidad para el conductor.

Maniobras más rápidas

Con la transmisión Powershuttle, con una palanca directamente en el volante, las maniobras tales como los trabajos con cargador frontal, se realizan de forma considerablemente más rápida y más sencilla.

Farmall A – Nueva zona de confort

En la nueva cabina de la serie Farmall se ha tenido en cuenta lo último en ergonomía. Empezando por un acceso muy ancho y confortable, ya que los elementos de control más importantes están distribuidos en la parte derecha de la cabina.

En cuanto al diseño de ésta, cabe destacar la ventana solar integrada en el techo, que proporciona mejor visibilidad sobre la parte superior de los cargadores frontales. También lleva nuevos focos de gran intensidad directamente integrados en el techo de la cabina.

Gran maniobrabilidad

Gracias al nuevo bloqueo de la dirección de 60 grados en el eje de doble tracción, se consigue un radio de giro de tan sólo 5,10 metros. Esto, combinado con su construcción compacta, posibilita unas condiciones de aplicación excepcionales, como por ejemplo, en establos o cultivos en hileras.



LOS TRACTORES DE CASE IH, GANADORES ABSOLUTOS EN LAS PRUEBAS COMPARATIVAS DEL NEBRASKA TRACTOR TEST LAB / EL STEIGER 600, PRIMERO DE SU CLASE CON RESPECTO A POTENCIA DE TRACCIÓN Y EFICIENCIA DE COMBUSTIBLE

EFFICIENTPOWER DE CASE IH CONSIGUE NUEVOS RÉCORDS



Poco después del lanzamiento del sistema EfficientPower de Case IH, éste ha demostrado su valía en la práctica agrícola por todo el mundo. Con una potencia y un consumo mucho más eficientes, el sistema EfficientPower se sitúa como la solución líder del sector y establece nuevos estándares. Actualmente ya hay más de 15.000 tractores Steiger, Magnum y Puma equipados con EfficientPower, utilizados por agricultores de todo el mundo.

La clave de este sistema la constituyen una revolucionaria tecnología de motor junto con un sistema de depuración del gas de escape basado en SCR con AdBlue.

La depuración de gases se realiza en una unidad externa separada del motor; con ello se consigue más potencia con menor consumo de combustible y fiabilidad extra de los motores. Los motores se ajustan en fábrica a la potencia más alta, sin aumentar la emisión de sustancias nocivas o disminuir el rendimiento. La sintonización fina del proceso de combustión junto con la eliminación de la recirculación del gas de escape a través del motor se traducen en un considerable aumento de la eficiencia de combustible.

Exhaustivo test práctico en los EEUU

Esto lo confirman ahora los tests actuales realizados en el Nebraska Tractor Test Lab, uno de los más prestigiosos institutos independientes en EEUU de prueba e investigación para tecnología de tractores

Ganador en las pruebas del Nebraska Tractor Test Lab

Los resultados del Nebraska Tractor Test Lab demuestran que los tractores Case IH con motores Tier 4 baten récords en el sector con respecto a eficiencia de combustible. Tal es el caso del Steiger 600 de Case IH, que no sólo es la serie de tractores de más potencia con récord de capacidad tractora, sino también la que mejor nota obtuvo en eficiencia de combustible.

A máxima potencia, el Steiger 600 es 8,4 por ciento más eficiente que su siguiente competidor (John Deere 963.) Los valores mejoran aún más al 75 por ciento de capacidad tractora. Aquí, el Steiger se demuestra un 10,5 por ciento más eficiente. Los informes del laboratorio de pruebas muestran que toda la serie Steiger lleva una

significante ventaja sobre sus competidores con respecto a eficiencia de combustible y capacidad tractora, declara Gabriele Hammerschmid, directora de marketing de Case IH en Europa.

Definiendo tendencias en el sector

Hace ya años que Case IH se decidió a usar SCR como tecnología clave para hacer frente a las cada vez más estrictas normativas internacionales sobre emisión de gases. Desde 2004, Case IH trabaja junto con el especialista en motores FPT en el desarrollo de innovaciones en motores para maquinaria agrícola para que cumplan con la normativa Tier 4. “Otros fabricantes de tractores y tecnología agrícola han reaccionado tarde y han optado por otras soluciones. Ahora tienen que corregir sus conceptos. Los clientes de Case IH obtienen hoy una tecnología que cumple con los requisitos de mañana y que además demuestra su eficacia en la práctica y está reconocida por los institutos de investigación más acreditados, tanto por su eficiencia como por su seguridad”, informa Gabriele Hammerschmid.



LAS EMPRESAS DE SERVICIOS AGRÍCOLAS EN EL OESTE DE LA REGIÓN DE MÜNSTER (ALEMANIA) APUESTAN POR LAS COSECHADORAS DE CASE IH / GRAN PENETRACIÓN PARA EMPRESAS DE SERVICIOS AGRÍCOLAS / RENDIMIENTO ÓPTIMO GRACIAS AL ROTOR AXIAL-FLOW Y TRACCIÓN SOBRE ORUGAS / FACILIDAD DE MANEJO Y MANTENIMIENTO CON MEJOR VISIBILIDAD EN LA CABINA Y MENOS CORREAS

SUAVE SOBRE EL CAMPO, EFICIENTE CON LAS PLANTAS



Menor pérdida de grano, más fuerza de impacto y paja de calidad: así resumen las empresas de servicios agrícolas Agrarservice Westmünsterland y Friedrich Gottschalk, sus experiencias con las nuevas cosechadoras tipo 7230 y 7210 de Case IH.

Tracción sobre orugas con bajo impacto sobre el suelo

Andre Hübers, empleado de la empresa de servicios agrícolas Friedrich Gottschalk en Isselburg y conductor de la cosechadora Axial Flow 7230 comenta: "Hace dos semanas hemos empezado a emplear esta cosechadora con sistema de tracción sobre orugas y no sólo es perfecta en campos húmedos y terrenos ondulados. La conducción sobre orugas es algo a lo que hay que acostumbrarse pero el impacto sobre el suelo es mucho menor. Los clientes de la zona nos exigen cada vez más, métodos de trabajo que no perjudiquen el suelo, y esta máquina es sin duda idónea para ello."

La tracción sobre orugas ya había dado muy buenos resultados en el Quadtrac de Case IH, en cuanto a tracción, presión sobre el suelo y menor ancho de transporte. Por esa razón, para terrenos complicados se ha integrado también en la serie de cosechadoras 7230.

El rotor ST (tubo pequeño) reduce la pérdida de grano por rotura

El elemento central del sistema Axial-Flow es el rotor de tubo pequeño. Las cosechadoras Case IH prescinden del habitual tambor con martillos de

las cosechadoras convencionales. La transición de la trilla a la separación en el rotor único es imperceptible. Con bajas revoluciones del motor se alcanza una gran fuerza centrífuga, de forma que el proceso de trilla se realiza con suavidad, por lo que a la tolva llega únicamente material intacto. Si las condiciones se complican, sólo hay que aumentar la velocidad del rotor. Las barras desgranadoras van dispuestas en tres espirales alrededor del rotor y proporcionan óptimos resultados de trilla, paja de primera calidad y bajo consumo de combustible.

La cosechadora Axial-Flow de la empresa Gottschalk está equipada con un cabezal Varicut de 7,60 metros. Con ello, la productividad es de cuatro hectáreas por hora. Los terrenos de los clientes de la zona de Isselburg suelen tener una media de tres hectáreas y media. Las variaciones en el tamaño del cóncavo del tambor desgranador permiten cosechar cereal a una velocidad de hasta nueve kilómetros por hora. Y con 141 l/s, la descarga del grano también es extremadamente rápida.

Case IH 7120 con rendimiento incomparable

Wilhelm Lamsing de la empresa Agrarservice Westmünsterland, en la localidad de Ahaus, califica la cosechadora 7120 de Case IH como arma prodigiosa. Para su empresa de servicios, la potencia de impacto es esencial en un entorno en el que los periodos de cosecha son cada vez más breves. Con la cosechadora de Case IH es posible

trillar tres hectáreas y media de cereal en una hora. Con un tamaño medio de tres hectáreas, esto supone un rendimiento enorme. La pérdida de grano es muy baja, según Lamsing, casi del cero por ciento. Algo que convence tanto al contratista como al cliente.

Mínimos costes de mantenimiento, menor consumo de combustible y gran facilidad de manejo

Comparadas con las máquinas de otros fabricantes, las cosechadoras de Case IH tienen menos correas de transmisión y piezas móviles. Esto reduce los problemas de deslizamiento y desgaste y se traduce en menos paradas por mantenimiento, lo que a su vez se refleja en alta disponibilidad y mínimos costes de mantenimiento.

La cosechadora del tipo 7230 está equipada con un modernísimo motor que cumple con la normativa Tier 4a. Con el proceso de reducción catalítica selectiva (SCR) y tecnología AdBlue, se eliminan el óxido de nitrógeno y las partículas de polvo de los gases de escape, a la vez que se reduce el consumo de combustible.

La facilidad de manejo de los tractores, característica de Case IH, la tienen también sus cosechadoras. Con la palanca multifunción, las funciones más importantes se manejan con una sola mano. Los elementos de control de uso más frecuente están a la vista y dispuestos ergonómicamente. Así se controlan fácilmente todas las funciones del cabezal y el tubo de descarga.

NUMEROSAS INNOVACIONES PARA LA NUEVA SERIE LB QUE MEJORAN NOTABLEMENTE EL RENDIMIENTO CON RESPECTO AL MODELO ANTERIOR - HASTA 20 POR CIENTO MÁS DE RENDIMIENTO SEGÚN LA APLICACIÓN

¡MEJORES PACAS! LA NUEVA EMPACADORA GIGANTE LB 4 TIENE AHORA MEJOR RENDIMIENTO

Diseño único, más eficiencia y numerosas innovaciones son las características más importantes de la nueva generación de empacadoras gigantes de Case IH, la nueva serie LB 4. Con motivo del Día del Campo Europeo, celebrado en Magdeburg a mediados de agosto, Case IH presentó por vez primera al público especializado su nueva empacadora gigante LB 4.

Hay tres modelos de lanzamiento: la nueva LB 334 (pacas de 80 x 90 cm), la LB 424 (pacas de 120 x 70 cm) y la LB 434 (pacas de 120 x 90 cm).



Una empacadora versátil para todo tipo de cosechas

En la nueva serie LB se han revisado casi todas las áreas funcionales y algunas de ellas se han rediseñado completamente, como por ejemplo, el bastidor central de gran estabilidad o el nuevo sistema de recogida y rotor para el material a empacar. Para ello los ingenieros de Case IH han aprovechado los componentes probados de la anterior serie LB, tales como el sistema de doble nudo acreditado por su enorme fiabilidad. Además, el nuevo sistema de limpieza a base de aire comprimido garantiza que la zona de anudado se mantenga limpia a la vez que segura.

Un diseño nuevo con muchas ventajas

Por fuera, la nueva serie LB se caracteriza por un diseño completamente nuevo. Por primera vez se emplean compuestos plásticos de alta calidad y robustez extrema, que además de reducir el peso de la máquina y gracias al diseño redondeado, reducen la entrada de polvo en la prensa y las formaciones de polvo sobre ésta. La cubierta delantera se puede abrir fácilmente y permite un cómodo acceso para todas las labores de mantenimiento de los grupos propulsores.

Más rendimiento directamente en la recogida. Hay muchas novedades en el sistema de recogida de la LB 4. El ancho de trabajo es ahora de 2,40 metros. Un soporte para gavillas disponible en dos opciones: rejilla o rodillo, y un sinfín de entrada adicional en la parte superior, con rodillo central, se encargan de que la entrada de material se haga rápidamente y sin pérdidas, incluso con cultivos voluminosos como rastrojo de maíz. Las ruedas direccionales del recogedor o pick-up se pueden adaptar a las diferentes condiciones de trabajo sin necesidad de herramientas. Nuevos componentes y materiales de alta resistencia, por ejemplo en el área de los dedos del pick-up, que ofrecen mayor estabilidad y posibilitan su empleo en todo tipo de cultivos, incluso los de biomasa como el rastrojo de maíz.

La altura del pick-up se adapta perfectamente a la entrada del cultivo, de forma que se minimiza el riesgo de daños en éste. Los cabeceros están dotados de ruedas direccionales neumáticas, que tienen menor impacto sobre el suelo. El pick-up es ajustable hidráulicamente y dispone también de suspensión regulable en las ruedas direccionales para que éstas puedan adaptarse a los diferentes perfiles del terreno. En caso de gavillas no homogéneas, se puede ajustar manualmente el soporte de gavillas, tanto el estándar de serie como los opcionales de rodillo.

Excelente flujo de material y llenado más rápido de la prensa

Al rediseñar el sistema de prensado, los ingenieros de Case IH han prestado especial atención a la velocidad del flujo de producto. Los nuevos materiales y cambios en el diseño proporcionan un flujo de producto más rápido y en línea recta en el interior de la prensa. Además, se han adaptado el canal de prensado y todos los puntos de descarga. Debido al flujo más rápido en la prensa, la velocidad de transmisión se puede ajustar a



48 carreras por minuto. En suma, con respecto a los modelos anteriores, el rendimiento de la prensa aumenta así hasta un 20 por ciento más, dependiendo de la aplicación.

Compacta y maniobrable

Pero a pesar de tener más potencia y más capacidad, la nueva serie LB destaca por su construcción ultra compacta. Incluso con las ruedas de 600 mm, permanece por debajo de los tres metros de anchura. Se puede circular a una velocidad de hasta 60 km/h si la legislación local lo permite.



Nueva plataforma de servicio

La nueva LB 4 posee una novedosa plataforma de servicio a la que se accede fácilmente desde una cómoda escalera en el enganche trasero. Desde ahí se pueden realizar los trabajos de mantenimiento en una posición segura. También las cubiertas laterales facilitan un acceso fácil y seguro. El nuevo diseño contribuye a una reducción de la entrada de polvo. El paquete de confort opcional proporciona una barandilla de seguridad para la plataforma, una caja grande de herramientas a prueba de polvo y una cisterna de agua para lavarse las manos.

Innovaciones AFS

La empacadora viene ahora equipada de serie con modernos sistemas de autoguía y AFS. Es compatible con Isobus y se puede elegir entre los monitores a color AFS 300 y AFS 700 (como gama alta). Esto permite dirigir la empacadora desde tractores de otros fabricantes si son compatibles con Isobus.

Nuevo asistente de guiado que mejora la calidad

En los monitores AFS se controlan y

visualizan las funciones más importantes de la empacadora, tales como el anudado. Por primera vez en la serie 4, se emplea un asistente visual de guía a izquierda y derecha, especialmente útil para gavillas muy pequeñas e irregulares que, de esta manera, se pueden prensar también en pacas homogéneas y estables. Con el monitor AFS Pro 700, se pueden visualizar las imágenes de varias cámaras simultáneamente.

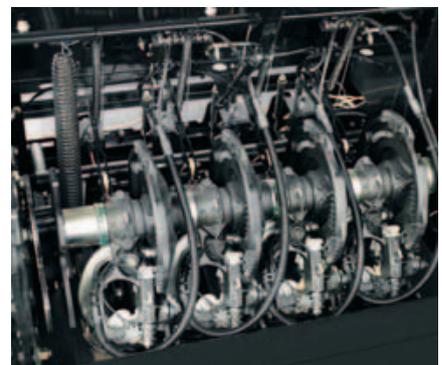
Opcionalmente se dispone de un generador de señales GPS para efectuar controles de humedad que combinado con la báscula de pacas, para proporcionar información sobre peso y humedad de las pacas. También existe la opción de exportar los datos a través de una memoria USB. A través del generador de señales GPS y software cartográfico, la información más importante del proceso de empacado siempre está disponible. Dos sistemas eyectores en una empacadora.

El eyector estándar vacía el canal de prensado. El sistema eyector parcial expulsa únicamente las pacas completas por la parte de atrás para que se pueda plegar el tobogán en posición de transporte mientras en la prensa todavía hay pacas sin acabar.

Menos paradas

Con respecto al aumento del rendimiento se aumentó también la provisión de hilo. Ahora se pueden cargar 32 rollos, lo cual reduce los tiempos de parada y equipamiento.

La nueva serie de empacadoras estará disponible a partir de la temporada 2013 y desde septiembre de 2012 se puede encargar.



EN BURR RIDGE, ILLINOIS, SE ESTÁN DISEÑANDO Y DESARROLLANDO NUEVOS TRACTORES Y COSECHADORAS DE CASE IH. VAMOS ASOMARNOS A ESTE CENTRO DE INVESTIGACIÓN, QUE ES UNO DE LOS MÁS IMPORTANTES DEL GRUPO.

EN EL MÁS ESTRICTO SECRETO, BURR RIDGE DISEÑA AHORA LOS TRACTORES DE MAÑANA



Gracias al centro de realidad virtual, se puede reducir la producción de los prototipos "reales" necesarios para la concepción de nuevos modelos.

A 30 km al oeste de Chicago, Illinois, en el corazón de las grandes extensiones agrícolas de EEUU, se encuentra la fábrica de Burr Ridge, una de las señas de identidad del grupo CNH. Aquí, además de las oficinas de dirección, está también uno de los centros de investigación y desarrollo más importantes del grupo en el mundo. Desde hace décadas, aquí se conciben, diseñan y prueban tractores, cosechadoras y sembradoras de maíz de Case IH, bajo el secreto más riguroso. «Burr Ridge es uno de los 28 centros de este tipo que el grupo tiene por todo el mundo. 16 de ellos se encuentran en el continente americano, tan sólo en EEUU hay 12», explica Scott Clausen, director de planificación y desarrollo de producto en el sector tractores. El centro de Burr Ridge está especializado en la concepción y diseño de nuevas cosechadoras, tractores compactos y de gran potencia, cargadores frontales de uso agrícola, máquinas de siembra e incluso motores. Además, el centro es responsable de materiales y equipos para el sector de la construcción.

El comienzo con FARMALL

Las instalaciones de Burr Ridge son desde hace mucho tiempo el punto de partida de nuevos productos de Case IH. «Todo comenzó en 1917, cuando International Harvester decidió emplear la fábrica para la explotación experimental de ganado lechero», afirma Scott Clausen. «En Burr Ridge se diseñó, construyó, probó, y lanzó al mercado el primer tractor FARMALL en 1923. Posteriormente, en 1959, el edificio principal se transformó oficialmente en un centro de investigación y planificación de producto. Desde 2007, Burr Ridge es la sede principal del grupo. Bajo el mismo techo se reúnen dirección, ventas e I+D, con un total de 600 empleados.»

Diseño y prueba de la practicidad de las máquinas

La fábrica actual se extiende sobre una superficie total de 54 hectáreas, sobre la que se encuentran cuatro edificios que suman 4 hectáreas. «Además, Burr Ridge dispone de un tramo de pruebas oval de 1 850 km para las máquinas, departamentos de investigación con sus correspondientes laboratorios, centros de diseño de producto y desarrollo de materiales, así como de un centro de realidad virtual equipado a la última», añade este director de producto. Los equipos de ingeniería de Burr Ridge imaginan y desarrollan nuevos materiales que posteriormente, con el amplio equipamiento de pruebas disponible en la fábrica, se someterán a condiciones extremas para probar su productividad, durabilidad y resistencia.

Desde el Magnum 370 CVX a los sistemas AFS

Entre los productos actuales de Case IH se encuentra por ejemplo, el novísimo Magnum 370 CVX, que proviene directamente del centro de investigación de Burr Ridge. Los



ingenieros también se vuelcan en proyectos relacionados con nuevas tecnologías y a ellos se deben los sistemas AFS de Case IH en su concepción global. Y eso no es todo. La fábrica de Burr Ridge está especializada en la concepción de nuevos motores y sus componentes. Estos equipos son los encargados de realizar las pruebas de los productos de la empresa del grupo Case Construction. Pero ni se moleste en preguntar: no podrá enterarse de lo que están inventando en este momento para los tractores que saldrán al mercado dentro de tres o cuatro años.

Hasta 30 ó 40 personas dedicadas

Aunque trabajan el más riguroso secreto, los equipos de Burr Ridge no están aislados en una torre de marfil, sino que intercambian



La fábrica de Burr Ridge se construyó sobre una superficie de 54 hectáreas y cuenta con cuatro edificios y un tramo de pruebas oval de 1 850 km para máquinas nuevas.

conocimientos con colegas de otros centros de I+D en todo el mundo. Para desarrollar un nuevo tractor, o una cosechadora o cualquier otro producto, los ingenieros de Case IH consultan una amplia base de información recibida del cliente, en especial del agricultor, y entre otras cosas, también información procedente de la venta y del desarrollo del producto. Los ingenieros y técnicos del centro de Burr Ridge pueden trabajar simultáneamente en hasta tres proyectos. Los grandes proyectos pueden tener entre 30 y 40 personas dedicadas. Algunos de los ingenieros pueden ser especialistas en tractores y cosechadoras, mientras que los otros pueden tener una formación más versátil. Además, este centro de I+D acoge a estudiantes en prácticas.

Un centro de realidad virtual

En 2006, la fábrica inauguró un prestigioso centro de realidad virtual que hasta el momento ha resultado de gran utilidad, ya que desde 2009 Case IH ha multiplicado el número de pruebas virtuales. Gracias al centro de realidad virtual, se puede reducir la producción de los prototipos «reales» necesarios para la concepción de nuevos modelos. Pero además, la realidad virtual ofrece ventajas en las que no se había pensado antes. Los clientes potenciales, antes de comprar un tractor nuevo, pueden visualizarlo en uno de los puntos de asesoramiento e incluso, gracias a esta innovadora técnica, analizar en detalle el interior de la máquina. La realidad virtual se utiliza actualmente para optimizar virtualmente la secuencia de

montaje de los componentes individuales de una máquina nueva, aún antes de que ésta entre en el proceso de producción. Aumenta la productividad a la vez que reduce los costes de producción. Los diversos centros de Realidad Virtual del grupo están enlazados unos con otros a través de una red, de forma que los empleados de varios centros de I+D de Case IH pueden visualizar las mismas pantallas en todo el mundo e intercambiar datos a tiempo real. Estos nuevos métodos sirven para reducir los viajes de trabajo, con sus consiguientes costes y consumo de tiempo. El grupo dispone de otros tres centros más grandes de realidad virtual: uno en EEUU, en Lancaster (Pensilvania); otro en Módena, Italia y otro en Zedelgem, Bélgica.

RICHARD Y BERTRAND ISAUTIER PROVIENEN DE UNA FAMILIA DE EMPRESARIOS DE LA PRODUCCIÓN DE RON Y HOY EN DÍA TIENEN UNA EXPLOTACIÓN DE 350 HECTÁREAS EN LA ISLA REUNIÓN. PRINCIPALMENTE PRODUCEN CAÑA PARA LA OBTENCIÓN DE AZÚCAR.

LA REUNIÓN: LA RUTA DEL RON Y SOBRE TODO, AZÚCAR.

La de la familia Isautier y la caña de azúcar de La Reunión es una larga historia que comienza con los hermanos Charles y Louis Isautier, originarios de la región de Niza. En 1833, a la edad de 20 años más o menos, se trasladaron a la isla Bourbon, en la que ya vivía un tío abuelo suyo, ex-farmacéutico de la marina, con su familia.

En aquel entonces, la caña de azúcar estaba en un momento álgido, lo que contribuyó a la llegada a la isla de la era industrial. Los dos hermanos compraron tierra al sur de la isla. En 1845 fundaron su propia azucarera, y a continuación, la primera destilería industrial de La Reunión. Desde entonces, el ron de la familia Isautier seduce a sus clientes de todo el mundo. Hoy, los descendientes de Richard y Bertrand dirigen la destilería, que continúa siendo un negocio familiar.

200 hectáreas de caña de azúcar

«Nuestros abuelos fundaron en 1950 la Societé Civile Agricole de Bérive (Sociedad Civil Agrícola de Bérive), que todavía hoy dirigimos nosotros», nos cuentan Richard

y Bertrand al Sur de La Reunión. «Nuestra explotación tiene una extensión de 350 ha. De ellas, 150 se encuentran a una altura de 1600 metros y se utilizan para la cría de vacas de leche, con una manada de 150 vacas limusinas.» En las 200 ha restantes, que están a menos de 600 m, se cultiva caña de azúcar que no está destinada para destilar sino para dos azucareras del grupo Tereos, de La Reunión. «Siempre hemos explotado caña de azúcar en monocultivo», comenta Richard Isautier. «Esta forma de producción se ajusta muy bien al suelo y al clima de La Reunión ya que protege el suelo de los daños por erosión.» Hay que tener en cuenta que La Reunión está muy cercana al trópico del Sur y por tanto goza de clima tropical con temperaturas altas todo el año y muchas precipitaciones. «La Reunión ostenta varios récords mundiales de precipitación, que pueden llegar hasta los 10 m anuales», recalca Bertrand Isautier. «¡Podemos tener un chaparrón que nos deje más de 1 m por noche! Aunque eso no nos hace inmunes a las sequías, que pueden durar hasta ocho meses.»

Ciclos de 7 años

«La plantación de la caña de azúcar se suele realizar entre noviembre y marzo», explica este productor de La Reunión. Por término medio, se planta para un ciclo de 7 años, lo que significa que cada año tenemos que plantar aprox. 30 ha de nuevo.» La plantación se hace manualmente por esquejes. Los tallos de caña de azúcar se colocan aporcados muy cerca uno detrás de otro en un surco, con una distancia entre hileras de 1,60 m. La familia Isautier produce también las plantas que luego servirán como esquejes. Éstas se basan en variedades ya seleccionadas por el Centre de recherche variétale de La Réunion (Centro de investigación varietal de La Reunión) eRcane. «Gracias al trabajo de los investigadores, la productividad de caña ha aumentado en los últimos 20 años entre 25 y 30%», afirma Bertrand Isautier. «El rendimiento de los productores de La

Reunión, está entre los más altos de todo el mundo. Si nuestra explotación cosecha entre 90 y 130 toneladas por hectárea, un promedio de 100 t/ha sobre los terrenos más prósperos de la isla, el rendimiento puede crecer hasta 170 t/ha: ¡La más alta del mundo! En Brasil y Australia, la producción de caña de azúcar, con 60 a 80 t/ha, es mucho más extensiva. La caña producida en La Reunión es además la más rica en azúcar. Su contenido en azúcar en la cosecha es de del 14%. «La retribución se hace como sigue: 39,09 /t con un valor referencial de contenido en azúcar de 13,8 %. Los propietarios cañeros pueden mejorar sus ingresos con ayudas regionales, nacionales y europeas.

En cuanto la caña está plantada, hay que proceder a la eliminación de las malas hierbas en varias etapas: empleo de herbicidas, deshierbe mecánico y finalmente, manual. Pero después no se emplean ni fungicidas ni insecticidas. Durante la siembra, Bertrand y Richard Isautier tienen que luchar contra el gusano blanco y lo hacen introduciendo en el suelo una seta nociva para las larvas. Para aumentar la fertilidad del suelo, los productores hacen uso de una tonelada de abono completo del tipo 15-12-24, que se incorpora una vez después de la cosecha. También los productos derivados de la producción de azúcar, en especial el skimming y las cenizas de caña, se incorporan al suelo durante el proceso de plantación. Las parcelas recién plantadas se pueden cortar por primera vez después de 15 a 18 meses, si están a una altura media, o después de un año si están cerca de la costa. «A pesar de las precipitaciones fuertes tenemos que regar los campos de caña, aunque esto sólo afecta a la mitad de los campos, ya que la mitad restante se encuentra a más de 600 m y no se puede regar», observa Richard Isautier. «La caña de azúcar es una planta que depende mucho del agua; entre el año precedente y septiembre necesita aprox. 30 mm de agua cada 10 ó 15 días. Si no llueve, tenemos que regar.»





Cosecha de caña de azúcar con maquinaria de Case IH

La caña se cosecha mecánicamente con la cosechadora de caña de azúcar Case IH A 7000 de una hilera con 330 CV, que está en la plantación desde 2008. Si bien ya tienen desde hace más de 20 años un sistema de corte de Case IH «La A 7000, fabricada en Brasil, es muy fiable», afirma Bertrand Isautier. Se mueve sobre las hileras de cañas canalizando los tallos con ayuda de rodillos cónicos. Dos discos cortadores cortan la caña justo por encima de la raíz. Un picador regulable corta los tallos en trozos grandes de 20 a 30 cm y retira las hojas. Los trozos de caña se dirigen a un dispositivo elevador donde por segunda vez se les quitan las hojas. Antes de que el producto cosechado llegue a la máquina, una unidad auxiliar tritura los palmitos y los esparce sobre el suelo. En el extremo superior de la cinta transportadora, se expulsan los derivados de la separación. La cinta deja caer el material en un remolque colocado al lado de la cosechadora. «La máquina tiene una capacidad de 50 - 60 toneladas/hora, pero nosotros sólo producimos 250 toneladas al día porque estamos limitados a las cuotas impuestas por los pedidos de fábrica y a los pronósticos de cosecha», explica. «El centro recolector se encuentra a 6 km de aquí. Considerando que nuestro volumen de producción es de casi 20 000 toneladas por

año, planificamos nuestro negocio en 100 días laborables, que van desde mediados de julio hasta mediados de diciembre, en base a una semana de cinco días.» El parque de máquinas incluye además una Bulldozer, seis tractores (entre los que se encuentran unos Puma 210 y 125 de Case IH recientemente adquiridos), cuatro remolques para el transporte de la caña y diversos equipos para preparar el suelo, para la cosecha de heno, para regadío y aspersión, etc.

La empresa emplea a 13 personas: dos gerentes, siete peones para la cosecha, tres personas para el cuidado de las cañas y una persona encargada del ganado. «Al igual que los colegas europeos de la remolacha azucarera, también nosotros esperamos que la nueva PAC nos conceda ayudas económicas para la producción de caña de azúcar en la isla; es condición imprescindible para poder subsistir como negocio agrícola», añaden Bertrand y Richard Isautier. «La caña de azúcar es fundamental para la economía local, mantiene 12 000 puestos de trabajo y constituye el 2,2% del PIB de la isla, y también es importante para el cuidado ambiental. También forma parte en la producción de energías renovables. El bagazo, un derivado fibroso de la producción de azúcar, se utiliza como combustible en las fábricas de azúcar y cubre aproximadamente la décima parte de la demanda de energía de la isla.»

LA REUNIÓN EN CIFRAS

- Situación geográfica: en el océano Índico, 800 km al sudeste de Madagascar
- Superficie agrícola útil: 43 700 ha (19 % de la superficie total)
- Superficie plantada de caña de azúcar: 24 300 ha (57 % de la superficie agrícola útil)
- Número de fábricas de azúcar: 2 (Grupo Tereos)
- Número de productores: 3 400
- Producción anual de caña de azúcar: 1,9 millones de toneladas
- Producción media de caña de azúcar: aprox. 80 toneladas/ha
- Temperatura media: 31 °C en verano, 26 °C en invierno en la costa, entre 0 y 18 °C en las zonas altas

EXPERIENCIAS PRÁCTICAS CON EFFICIENT POWER

Notable eficiencia de combustible

“Como empresa, nos responsabilizamos de muchas cosas”, nos dice Marco Pissors, ingeniero agrónomo. “Entre ellas se encuentran los tractores modernos como el Puma CVX 230, que ya hoy cumple con las restricciones futuras en materia de emisión de Tier 4.”

“El concepto de transmisión continua de Case IH nos convenció desde el principio, porque después de muchos años de experiencia con Case IH tenemos mucha fe en la marca. Pero además, el Puma CVX con EP sube todavía más el listón”, añade Marco Pissors y nombra algunos puntos fuertes del tractor. “Es un tractor muy bien equilibrado; y esto lo hace un tractor versátil verdaderamente destacable.”

“Nos convenció la nueva curva de potencia del seis cilindros El Puma CVX está muy bien motorizado y gracias al Boost, perfectamente equipado incluso para condiciones muy duras. “Tenemos la

impresión de que el motor es aún más ágil que antes, en cuanto a respuesta y potencia tractora. Y lo mejor es que podemos confirmar desde la práctica, que el consumo de combustible es notablemente menor.

Un felino deslizándose por el campo

Como característica destacable, este joven agricultor nombra el sistema de doble embrague. “El cambio entre las cuatro marchas mecánicas es prácticamente imperceptible; sólo hay que ajustar el acelerador de mano a mínimo o máximo nº de revoluciones y el resto lo hace la gestión automática de productividad. Esto supone mucho menos esfuerzo para el conductor y, naturalmente, menos consumo de combustible, ya que el sistema encuentra la combinación óptima de marcha y motor.”

– Marco Pissors,
Ackerbau GbR Falkenhain



El ronroneo de este gato suena aún mejor

El agricultor Hans-Martin Schiffer, de Linnich-Hottorf, explota un negocio agrícola en medio del Jülicher Börde (Renania del Norte, Alemania). Su concepto de negocio depende en gran medida de la eficacia. Sólo así se garantiza que pueda aprovechar el intervalo agrícola óptimo, ya que él explota su negocio completamente sólo. El año pasado se decidió a aumentar su flota de tractores con un tractor

de gama alta, que complementa los otros dos tractores Case IH que ya tenía: un un 5130 y un MXU 125. “En concreto, para hacerse cargo de las labores del suelo y de los transportes”, explica Hans-Martin Schiffer.

Se decidió finalmente por un Puma CVX que emplea desde finales de 2011. Sus conclusiones son claras: “El nuevo Puma CVX con Efficient Power se destaca por un motor Common Rail muy potente y con enorme fuerza tractora. Creo que se trata de un buen concepto poner la depuración de gases fuera del motor. Así, éste puede desarrollar toda su potencia. El gran margen de potencia constante del Puma CVX que a velocidades de 1500 rpm, se disponga de la misma potencia que a la velocidad nominal. Además, con 1150 rpm se alcanza una velocidad de 50 km/h. Concretamente, esto significa claras ventajas. Al bajar la velocidad del motor, se reduce el consumo de combustible sin merma de la productividad.

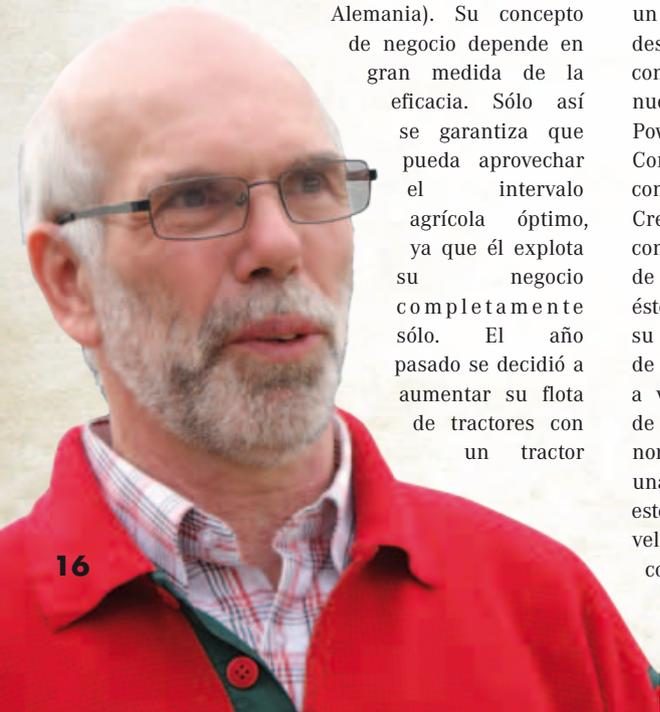
Creo que se trata de un buen concepto poner la depuración de gases fuera del motor. Así, éste puede desarrollar toda su potencia.

Esto es un argumento de peso, especialmente en el transporte por carretera o los trabajos de TDF.”

También está encantado con la tecnología de doble embrague de la transmisión. “El cambio entre marchas ni se nota; el Puma se conduce en todas las situaciones de forma muy suave.” Otra de las cosas que destaca es la nueva cabina aún más confortable. “Con suspensión delantera, en la cabina y adicionalmente también en el asiento con eliminación de vibraciones, ofrece una conducción mucho más suave. El manejo es cómodo e intuitivo. Y todo se realiza

desde el reposabrazos derecho. También me gusta lo bien que está integrado el terminal AFS 300 en este concepto. De esta forma, la información más importante siempre está a la vista, y puedo controlar las funciones más importantes con un dedo.”

– Hans-Martin Schiffer, Linnich-Hottorf



“Puma CVX 160: Un tractor para disfrutar.”

“Nuestro Puma CVX es un tractor para disfrutar. Es un placer conducir un tractor así, tan fácil de manejar y con un motor tan potente, y que sin embargo tiene muy bajo consumo de combustible”, así resume el agricultor Helmut Windmaißer, de Schönthal en la Selva Bávara, sus primeras impresiones. Desde la primavera de 2012, este joven agricultor emplea un Puma 160 CVX para todas las labores en su negocio de cría de vacas para leche, y también en una cooperativa de maquinaria. Cinco agricultores de la región cooperan en labores de labranza, desde esparcimiento de abono hasta el cultivo completo de forraje, de forma supraempresarial.

“Con este sistema, podemos reducir los costes individuales de cada negocio y emplear tecnología punta en casi todas las áreas, en gran parte gracias a que la superficie y el tiempo operativos son mucho mayores. Helmut Windmaißer se encarga principalmente de todas las tareas de la cosecha forrajera, como el rastrillado y el

“La transmisión de doble embrague funciona con suavidad y hace que la conducción sea muy confortable y segura.”

La inversión vale la pena: El Puma CVX encaja en el concepto

El negocio de agrícola de Gilbert Schwarzmüller en Leiblfing Hankofen, cerca de Straubing (Baviera), lleva varios años en periodo de expansión. Durante este tiempo, este agricultor junto con su mujer, Monika, y su hijo Christoph, explota más de 120 hectáreas de superficie agrícola útil, y ¿esto como actividad secundaria! “La consecuencia de esto es que debemos que disponer de una mecanización perfecta para aprovechar los periodos agrícolas de los que disponemos, que aquí son la siembra de primavera y la protección de cultivos”, explica Gilbert Schwarzmüller que trabaja en un banco a tiempo completo, un desafío enorme. Desde hace años emplea tractores de Case IH y lo hace por varias razones: “El concepto de manejo intuitivo con el Multicontroller simplifica la operación significativamente, especialmente cuando se cambia el conductor”. Pero también intervienen factores como el excelente servicio del distribuidor local de Case IH y el alto valor de reventa. “Por norma, cambiamos de tractor cada seis años, y hasta ahora nos va muy bien”, dice este calculador agricultor y “banquero”. A finales del año pasado tuvimos que

“Son muchas las razones que nos han llevado a decidimos por la innovadora tecnología de motores de Case IH.”

transporte. “Nuestra primera impresión es que el Puma ofrece un concepto de manejo muy sencillo y a la vez muy cómodo. La transición del Case IH CS al Puma se realizó sin problemas. Incluso para los trabajadores externos, que apenas les ha costado aprender a manejarlos”, afirma este joven agricultor. “La transmisión de doble embrague funciona con suavidad y hace que la conducción sea muy confortable y segura.” Como característica a destacar, describe el tamaño y equipamiento de la cabina. Aquí, el Puma CVX proporciona un puesto de trabajo claramente sobre el nivel de un turismo, especialmente en cuanto al nivel de ruido.

Otra de las mejoras la ve en la tecnología del motor. “Gracias al sistema de depuración de los gases de escape, que elimina la recirculación a través del motor y donde todos los filtros son externos, el motor está perfectamente ajustado. Además hemos notado que tiene un margen muy amplio de potencia constante, así que prácticamente no tenemos que conducir a toda marcha. La gestión automática de la

adquirir un tractor versátil para el negocio agrícola, para la siembra de cereal de invierno y remolacha azucarera, así como patatas, maíz y soja en los suelos fértiles de esta zona. El agricultor se decidió por un Puma CVX 130 EP, que desde principios de año se dedica a labores de transporte, cultivo y labranza. “Son muchas las razones que nos han llevado a decidimos por la innovadora tecnología de motores de Case IH. El concepto de depuración de gases, muy sofisticado, que ya ha demostrado con creces su eficacia en el sector de vehículos industriales, aplicado a camiones. La tecnología sin duda se reflejará en el valor de reventa de la máquina. Con precios de diésel de 1,50 EUR, y estoy seguro de que los costes de energía aumentarán en los próximos años, el consumo de combustible es un argumento obvio. En este sentido, considero que el Puma CVX con Efficient Power, está perfectamente equipado. Además de la tecnología punta en motores, que funcionan con enorme eficiencia de combustible, hay otros factores de peso como por ejemplo la gestión automática de la productividad. De forma inteligente, el motor regula automáticamente el régimen de motor idóneo en cada caso y de ese modo,

productividad (APM) regula el acelerador automáticamente según la situación. Esto significa un consumo de combustible muy económico, por ejemplo al emplear el cultivador o la grada de discos. Su Puma CVX va dotado de una conexión Power Beyond y control i-bus completo a través de un terminal AFS 600. “Tenemos previsto implementarlo también en una moderna esparcidora de abono y, por supuesto también en la hileradora.

– Helmut Windmaißer, Agricultor, Alemania



optimiza el consumo. Nuestra experiencia en situaciones difíciles, como por ejemplo con la fresadora de lomos en la siembra de la patata en esta tierra tan dura, nos dice que el consumo es un 10 por ciento más bajo que con tractores equivalentes sin EP”.

“También apreciamos su conducción, muy agradable, que resulta de la suma de diversos factores, como los cambios de marcha suaves de la transmisión de doble embrague, la silenciosa cabina y el sistema óptimo de suspensión, en eje delantero, cabina y asiento. ¡Estamos francamente satisfechos!”

– Gilbert Schwarzmüller, Leiblfing Hankofen



EFFICIENT POWER



PROBANDO HOY LA TECNOLOGÍA DE MAÑANA



Participantes de todos mercados europeos aprovecharon la oportunidad de probar y conducir las máquinas en prácticas.



“Explícame y olvidaré, muéstrame y recordaré, déjame hacerlo y lo aprenderé”. Este antiguo proverbio chino describe a la perfección las experiencias de los participantes en el campamento de formación de Case IH de este año, que tuvo lugar en la localidad húngara de Sopron, de principios de septiembre a mediados de octubre.

Más de 1100 participantes, en su mayoría asesores de ventas y gerentes de más de 350 concesionarios europeos de Case IH y 20 importadores, tuvieron la oportunidad de ver de cerca la tecnología Case IH más moderna y de probarla en la práctica.

Éste ha sido el campamento de formación más grande en la historia de Case IH. Una flota de tractores y maquinaria de cosechas, con una potencia total de más de 10.000 CV, esperaban en el campo de pruebas; entre ellos, los modelos de tractores más nuevos, como la serie completa Farmall o la serie Puma con ABS, e incluso algunos prototipos que no se presentarán en Europa hasta dentro de unos meses.

“En Case IH seguimos una estrategia muy clara: queremos ser la marca preferida de los agricultores europeos, la “mejor de la clase” en servicio y tecnología agraria, y estamos

convencidos de que para eso nuestros distribuidores juegan un papel cada vez más importante. Por eso hemos decidido realizar una importante inversión en nuestra red comercial que incluye no sólo su continua extensión, sino también la introducción de nuevos servicios y, sobre todo, la formación y perfeccionamiento del personal de ventas y servicio técnico de nuestros distribuidores”, expresa Mathew Foster, vicepresidente de Case IH y responsable del negocio en Europa. “En el ámbito de formación abrimos nuevas vías, como por ejemplo, nuestra Web-University o el Centro Experimental de St. Valentin, pero lo más destacable es nuestro campamento de formación bianual, el Training Camp. Aquí se da la posibilidad de obtener no sólo conocimientos teóricos sobre las nuevas tecnologías de Case IH, sino también de probarlas exhaustivamente en condiciones de práctica”, añade Foster.

Cabe destacar el gran trabajo que han realizado el equipo de formación comercial junto con el soporte de ventas. Más de 25 asesores técnicos, repartidos en 6 estaciones específicas por país, presentaron las nuevas tecnologías; entre ellas las nuevas cosechadoras, series 130 y 230, con nueva

cabina confort y nuevos cortadores. La nueva empacadora gigante despertó gran interés. Otro de los puntos fuertes del campamento lo constituyeron las nuevas soluciones telemáticas en los sistemas de agricultura de precisión de Case IH (AFS).

Prácticas en el campo

En total, se contaba con 800 hectáreas de superficie útil para realizar las exhaustivas prácticas. “Estoy seguro de que no hay muchas oportunidades de poder probar máquinas en una superficie tan extensa como ésta. Los participantes tienen la oportunidad de probar tractores con tecnología punta entre 55 y 680 CV. En grupos reducidos, experimentan los entresijos del desarrollo y las ventajas prácticas de nuestras últimas novedades “, dice Gabriele Hammerschmid, directora de marketing de Case IH y responsable de todos los lanzamientos de productos en Europa.

“Pero también aprovechamos el campamento para escuchar atentamente a nuestros asesores de ventas. Sus comentarios e información, procedentes directamente de la práctica, son una importante retroalimentación para nuestros ingenieros y fuente de valiosos impulsos”.

NOVEDADES DE LA TIENDA FANSHOP DE CASE IH

MUCHAS NOVEDADES DISPONIBLES PARA LA TEMPORADA OTOÑO/INVIERNO 2012 EN LA TIENDA ONLINE WWW.CASEIHSHP.COM!

Tous les prix avec TVA. Sous réserve de fautes d'impression. En fonction des stocks disponibles.



89,20 €

Chaqueta softshell Case IH

Tres capas, calidad ID -Tech: Exterior durable y flexible, membrana funcional intermedia con propiedades repelentes al viento y al agua, una suave microfibra aislante.



10,12 €

Gorra Fashion Case IH

Nueva gorra Fashion Case IH Polyester



39,90 €

IH 955

IH 955 en 1:32 con cabina Mabs-tab, neumáticos duales delanteros y pesas. Para los coleccionistas adultos. Außer alcance de los niños menores de 14 años



94,90 €

Quadtrac 600 Case IH

Réplica del tractor Case IH 600 Quadtrac a escala 1/32 con chasis de rodadura libre y auténtico enganche de 3 puntos para remolque.



18,90 €

Bufanda Case IH

Material: 100% algodón, Tamaño: aprox. 180 x 29 cm, Color rojo/blanco a rayas

Chaqueta punto Case IH para señora

Material: tejido 90 % algodón / 10% nylon, color: gris jaspeado tallas XS, S, M, L, XL, XXL, con logo bordado Case IH



58,91 €



31,80 €

Juego de tazas Case IH

Juego de tazas de porcelana para dos personas en elegante diseño curvo. Diámetro de la taza aprox. 8,5 cm

50 QUADTRACS DE CASE IH SE CONCENTRARON EN LA LOCALIDAD BRITÁNICA DE LINCOLN PARA BATIR UN RÉCORD / 3.000 ESPECTADORES FUERON TESTIGOS DEL ESPECTÁCULO / SE RECAUDARON MÁS DE £20.000 PARA LA INVESTIGACIÓN DEL CÁNCER / ENTRADA EN EL LIBRO GUINNESS DE LOS RÉCORDS

LOS QUADTRACS DE CASE IH JUNTOS CONTRA EL CÁNCER



Propietarios de Quadtrac de Case IH de toda Inglaterra sacrificaron un día de trabajo para participar en una concentración de tractores Quadtrac en Lincoln. El objetivo de este evento era recaudar fondos para la lucha contra el cáncer. Se batió el récord por ser la concentración de tractores más numerosa hasta ahora realizada.

El evento fue convocado por Helen Rainthorpe, en memoria de su padre que murió a causa del cáncer en 2010.

Los conductores de los Quadtrac tuvieron gran éxito con este propósito: 50 grandes máquinas trabajaron juntas en el campo durante siete minutos y 47 segundos, delante de 3.000 espectadores. Tiempo suficiente para conseguir la ansiada entrada en el libro Guinness de los récords.

Pero sobre todo, el gran motivo de satisfacción fueron las donaciones: entre participantes y espectadores se recaudaron más de £20.000, que se emplearán en la investigación del cáncer en Inglaterra.



AUMENTO SIGNIFICATIVO DE LA ACTIVIDAD DE INVERSIÓN - LOS AGRICULTORES MARCAN LAS PAUTAS PARA EL DESARROLLO DEL NEGOCIO - LA TECNOLOGÍA PUNTA ES LA CLAVE DE LA COMPETITIVIDAD

AMBIENTE DE OPTIMISMO

El ambiente que se respira en la agricultura europea está cargado de optimismo. Así lo muestra el monitor de tendencias Europa que la DLG (Asociación Alemana de Agricultura) ha introducido en siete países de Europa Central, del Este y del Oeste. El resultado más relevante: La evaluación que los gerentes han realizado, tanto de la situación comercial actual como de las expectativas de negocio, es tan positiva como en el año de auge de 2008.

“En consecuencia, puede haber un aumento significativo en la actividad de inversión,” opinan los economistas agrarios de la DLG. Ante estas perspectivas tan favorables para la agricultura, debidas al crecimiento global de la demanda de productos agrarios y a la bajada de los intereses en los créditos, los agricultores quieren marcar las pautas para el desarrollo futuro del sector. En este sentido, consideran que el empleo de tecnología punta es un factor clave para la competitividad. En total se entrevistaron a más de 3.000 agricultores de Alemania, Francia, Gran Bretaña, Kazakstán, Polonia, Rusia y Ucrania.

Las expectativas de negocio de nuevo en el nivel más alto

Según la encuesta, las expectativas de negocio han mejorado frente a la encuesta realizada en otoño de 2011 y alcanzado el hasta ahora nivel más alto, el de la primavera de 2008. Se ven ligeras mejoras para Francia y Gran Bretaña y los encuestados de Kazakstán, Rusia y Ucrania miran el futuro con optimismo, mientras que los agricultores polacos se muestran más cautos.

La actividad de inversión crece en Alemania un seis por cien

También las expectativas de negocio dentro de subsectores han mejorado en muchos países de la UE con respecto a la última

encuesta. Tanto los agricultores como los ganaderos (de leche y porcino) miran los próximos meses con confianza. La actividad de inversión se ve apoyada por la bajada del tipo de interés en los créditos. Los ganaderos recuperan la capacidad de inversión, después de un periodo de inercia por el aumento de costes debido al boom del biogás. Por otra parte, los avances en el proceso de concesión de licencias para la creación de establos son inciertos, por lo que los directivos quieren aprovechar las condiciones actuales para dar un paso más en el desarrollo del negocio.

Cambio en las áreas de inversión: la ganadería invierte más

En todos los países, crece la actividad de inversión en la ganadería. Por ejemplo, en Alemania ésta es un seis por ciento mayor que en otoño de 2011. También en la economía exterior se aprecia un aumento del tres por ciento. Donde se ve un retroceso es en los planes de inversión en energías renovables. La encuesta actual indica que el 19 por ciento de los planes de inversión se centra en este sector, frente al 28 por ciento de la encuesta del otoño de 2011.

La reducción de costes es el objetivo principal

El 70 por ciento de los agricultores dispuestos a invertir persiguen la reducción de los costes de operación mediante el empleo de tecnologías modernas. En el caso de la ganadería, esto se distribuye a partes iguales entre más rendimiento de las horas de trabajo propias y un aprovechamiento más eficiente de la superficie (por ejemplo, reducción de costes en la producción de forraje). La clave para conseguir este objetivo está en el empleo de tecnología moderna.

GRAN POTENCIAL DE CRECIMIENTO EN LA PRODUCCIÓN AGRARIA GLOBAL



¿Puede la agricultura cubrir a medio plazo la creciente demanda mundial de materia prima? Esta es la cuestión central de la conferencia de este año sobre agricultura comercial de la red agri benchmark. Esta red de economistas de producto agrario, coordinada por el renombrado Instituto Johann Heinrich Thünen y la DLG (Asociación Alemana de Agricultura), celebró su encuentro anual a principios de julio en Pilanesberg (Sudáfrica). Economistas agrarios de 23 países discutieron los desarrollos y perspectivas actuales de la producción agrícola mundial. A partir de estudios casuísticos de Argentina, Australia, Bulgaria, Marruecos, Polonia, Ucrania y los EEUU, se demostró que tanto técnica como económicamente, existe un gran potencial para aumentar la producción. Según Pawel Boczar, de la Universidad Posen (Polonia) la producción de trigo en Polonia suele ser de 4 t/ha mientras que en explotaciones bien organizadas se cosecha hasta 6 t/ha, es decir un 50% más. Ello requiere, no obstante, mejores nutrientes, mejor semilla y una protección de cultivos optimizada. En el caso de Argentina, se vio también que la ampliación de la superficie agrícola es posible y no especialmente costosa. Martín Otero, de la organización Hillock, explicó que

de aquí a 2020, aún bajo las estrictas normas de desmonte, un aumento de la superficie agrícola de entre 20% y 40% es realista.

Bajo el supuesto de que los mercados de cereales se mantengan estables para los agricultores argentinos, un incremento en la producción de oleaginosas hasta un 25% y de la producción de cereales hasta un 75% es factible.

Actualmente, los altos precios de la materia prima y las significativas mejoras de la rentabilidad de la agricultura son grandes acicates para ampliar la producción. Esto podría hacer que el mercado de materias primas agrarias vuelva a cambiar de signo: de mercado favorable al vendedor a mercado favorable al comprador. Los cálculos de escenarios para las explotaciones realizados por agri benchmark muestran que el precio del trigo podría bajar de forma permanente por lo menos el 30% (50 USD / t) con respecto al precio actual. De acuerdo con Yelto Zimmer, del instituto Johann Heinrich von Thünen (Braunschweig), es posible e incluso probable, que tengamos un largo periodo de precios muy bajos. Aunque los organismos internacionales pronostiquen precios altos. Divan van der Westhuizen de BFAP (Sudáfrica) y Kelvin Leibold de Iowa State University (EE.

UU.) presentaron comparaciones entre la producción de maíz en América del Sur y la de África. La principal conclusión es: Como consecuencia de los altos precios y la baja productividad de nitratos, la producción de maíz con riego en Sudáfrica es muy cara. Una de las razones es que actualmente no se practica la rotación de maíz y soja, por lo que el maíz no puede beneficiarse del nitrógeno que los residuos de las leguminosas dejan en el suelo.

Durante el Foro Global, Somporn Isvilanonda, de la organización asociada KNIT (Tailandia) y Luan Nguyen (Vietnam), expusieron los factores de éxito en la producción de arroz basada en explotaciones pequeñas. En el mercado mundial de arroz, Tailandia y Vietnam son con mucho los "jugadores" más fuertes. Derechos de propiedad fiables por la tierra, acceso a créditos y asesoramiento así como una potente infraestructura, han demostrado ser los factores decisivos del éxito.

Las presentaciones del Globalen Forum están disponibles para su descarga en www.agribenchmark.org/cc2012.html. Si desea más información, diríjase al Dr. Yelto Zimmer, Johann Heinrich von Thünen-Institut E-Mail: yelto.zimmer@vti.bund.de

LA LABRANZA ESPECÍFICA POR TIPO DE SUBPARCELA AHORRA ENERGÍA Y TIEMPO

El profesor universitario Yves Reckleben de la Escuela Técnica Superior de Kiel, investiga con su equipo las ventajas de adaptar las labores de labranza a cada tipo de subparcela. El proceso con diferentes profundidades de pasada es el siguiente paso a la tradicional labranza de conservación y ahorra energía y tiempo.

FarmForum: ¿Por qué se han realizado ensayos de labranza específica por subparcela?

La labranza específica adaptada al tipo de subparcela es, tras la labranza actual de conservación, un paso más hacia la optimización del campo. No todas las áreas parciales de un campo necesitan la misma profundidad de pasada ya que la cantidad de paja y la estructura del suelo son diferentes. Los suelos arenosos, por ejemplo, tienen partículas individuales (no pueden formar estructura) y se pueden compactar fácilmente. Es necesario hacer pasadas más profundas para soltar la tierra. Por el contrario, las subparcelas pesadas se pueden regenerar por sí mismas y ahuecarse, por lo que se podría reducir la profundidad de pasada. La adaptación de la profundidad de pasada puede ahorrar más energía que la labranza conservadora, en la que la profundidad de pasada es constante.

FF: ¿Qué maquinaria se ha utilizado en los ensayos?

Para la labranza utilizamos desde 2003 un equipo combinado de cultivador- grada de discos, Amazon Centaur. Al inicio del proyecto, la selección de cultivadores con



Muchos años de satisfactoria cooperación con Case IH

Los tractores que utilizamos en nuestros ensayos desde 1999, son tractores de Case IH. Desde hace dos años conducimos un Puma CVX. Nos hemos concentrado en la empresa Case IH porque no todos los fabricantes responden a la solicitud de determinados datos de medición. Además, para nuestros ensayos necesitamos datos de las empresas, que a menudo son reacias a dar; Case IH es muy abierta y siempre nos ha proporcionado dicha información. Trabajamos en estrecha colaboración e incluso hacemos juntos muchos ensayos. Es importante que el fabricante tenga ganas de apoyar proyectos como éste y se preste a colaborar al mismo nivel. De hecho, la información recabada de estos ensayos tiene muchas ventajas para el fabricante ya que le sirve para determinar en qué márgenes límite el tractor puede no estar perfectamente lastrado o la clase de peso no es la idónea. Así se pueden incorporar mejoras a la fabricación.

profundidad regulable de pasada era muy limitada. Entre tanto, ya hay cada vez más fabricantes de renombre que se apuntan a este sistema. El Centaur tiene una caja de zinc con regulación hidráulica continua y además va equipado con tecnología extra de control y medición. También se puede ajustar la profundidad en la grada de discos y el rodillo compactador.

FF: ¿Cómo se determina y controla la profundidad de pasada?

Utilizamos un dispositivo adicional, desarrollado junto con nuestro colaborador el Dr. Vosshenrich. Para determinar la profundidad de pasada se registran datos de la textura del suelo: se trazan mapas del suelo y del relieve. Estos parámetros se registran y conservan en un mapa de aplicación.

Los datos calculados a partir del mapa de aplicación se transmiten por GPS al equipo de trabajo del Centaur. El GPS es fundamental, ya que indica la posición en el campo y permite asociar las diferentes subparcelas con sus datos. El ordenador reconoce, por ejemplo, en qué lugar la pasada debe ser de 20 centímetros de profundidad y en qué otro sólo hace falta 10 centímetros. Mediante la cantidad de aceite hidráulico ajusta entonces la profundidad.

En la mayoría de los casos nos encontramos tres profundidades distintas que se encuentran entre 10 y 25 cm. Cuanto más preciso sea el GPS, más exactas serán las trazas de las subparcelas. Para mejorar la precisión se puede emplear adicionalmente una señal RTK, con la cual se puede conducir con un solapamiento de 2 cm. Esto reduce el esfuerzo, la fuerza tractora y el desgaste.



Otra posibilidad, sin necesidad de mapas ni GPS, sería la labranza en tiempo real con un sensor montado sobre el tractor, que midiese las relaciones del suelo y las transmitiese para ajustar la correspondiente profundidad de pasada directamente.

FF: ¿Qué conclusiones se sacan de la labranza específica por subparcela?

Nuestra experiencia en todos estos años nos dice que, a diferencia del sistema de labranza conservador que hasta ahora ha trabajado con profundidad constante, podemos ahorrar entre 30 y 50% de combustible por hectárea. También aumenta el rendimiento de la superficie. Si bien es necesario conducir más rápido en las zonas en las que se labore menos profundo. Normalmente, la velocidad de trabajo óptima con el cultivador suele ser de 10 km/h. Si, de pronto, se pudiese conducir a 12 km/h en vez de a 10 km/h, ya que habría más energía que se podría transformar en velocidad, el rendimiento de la superficie podría incrementarse en un 20%. Desde el punto de vista técnico, se ahorra en cualquier caso bastante energía por metro y se trabaja

más superficie por unidad de tiempo que con tecnología equivalente.

Además hemos realizado un seguimiento constante del rendimiento. Cada año en el que hemos trabajado con ambos métodos simultáneamente, hemos registrado los datos de rendimiento por medio del sistema de datos de la cosechadora correspondiente; de modo que hemos recopilado documentación con constancia y hemos constatado que en las subparcelas trabajadas en plano no ha habido merma de la productividad, que permanece prácticamente idéntica.

FF: ¿Qué hay tener en cuenta en la práctica?

Si un agricultor está pensando en pasarse al sistema de labranza específica por subparcela, necesitará en todo caso un equipo de labranza adecuado. Tendrá que determinar el equipo apropiado a su hábitat y a sus demandas.

Al principio, es mucha tecnología nueva en el tractor y hay que concentrarse en muchas cosas a la vez, así que es aconsejable tomarse algún tiempo y dejar asesorarse. Se trabaja con sistemas electrónicos y ya se sabe que la electrónica puede no funcionar siempre a la

primera.

La tecnología empleada deberá haber sido previamente bien probada y experimentada por parte del fabricante.

FF: ¿Cuáles son sus expectativas de la investigación de labranza específica?

Creo que en los próximos años va a haber una gama de productos mucho más amplia para la labranza específica. Desde mi punto de vista, se debería probar qué marcas son buenas y cuáles no.

También los parámetros de entrada son una cuestión importante. En este momento, nos encontramos en un punto en el que conocemos los datos del suelo y del relieve, pero hay muchos otros parámetros de influencia que podrían medirse, como por ejemplo, la cantidad de paja o las determinadas propiedades regionales del suelo. Aquí, sí que sería muy interesante el uso de sensores en tiempo real. Opino que el futuro está en la combinación del sistema de trazado de mapas de aplicación con sensores a tiempo real, para medir por ejemplo la humedad durante la labranza.

EXPONENTE DE PRODUCTIVIDAD



A mediados del mes de julio que acabamos de finalizar, tuvimos ocasión de ver en acción a la más moderna y evolucionada de las macroempacadoras Case-IH; un prototipo que la marca ha desarrollado para potenciar su línea de comercialización destinada a los grandes profesionales que demandan una máquina de alta productividad que incorpore toda la experiencia atesorada por la marca en este tipo de maquinaria, y por lo que se pudo comprobar en estas pruebas de campo, a fe que lo ha conseguido de pleno. Con esta nueva macroempacadora, Case-IH desembarca en este mercado tan especializado dirigido al usuario muy profesional, un tipo de cliente muy preparado y exigente que ha hecho de la recolección de la paja y el forraje su medio de vida; un usuario que se dedica, sobre todo, a dar servicio a otros agricultores y por ello, aprecia la calidad tecnológica en las máquinas que adquiere porque es consciente de que las campañas de trabajo son cortas, pero muy intensas, casi sin tiempo para el descanso, ni de máquinas ni de personas. Hay que cumplir los compromisos adquiridos. El trabajo hay que hacerlo y además, en el tiempo pactado y ahí precisamente radica la mejor cualidad de la máquina que hoy ocupa nuestras páginas, una macroempacadora que Case-IH Agriculture presenta como "La más avanzada tecnología de las grandes pacas en su máxima expresión". Ahora veremos por qué.

DURANTE la segunda semana de julio Case-IH Agriculture llevó a cabo una serie de pruebas de campo en la localidad burgalesa de Villafraña con la nueva macroempacadora que está desarrollando para incorporarla en su línea de comercialización. Para ello, personal técnico y comercial de la filial española y de la central austriaca de St. Valentin, se trasladaron a tierras del Cid para llevar a cabo los muestreos finales que determinarán las cualidades del nuevo producto, muestreos que una segunda unidad de este prototipo también efectuarían por esas mismas fechas en Francia; toda una declaración de intenciones que demuestra la preocupación de Case-IH por ofrecer a sus clientes la más experimentada tecnología basada en dos puntos fundamentales: calidad y versatilidad de sus equipos, paradigma de la sencillez de manejo, fácil mantenimiento y efectividad de trabajo, precisamente las cualidades que en mayor medida aprecian los usuarios y por las que Case-IH es reconocida y apreciada en la totalidad de su amplia gama de productos, que por otra parte, siempre está en constante renovación.

Así, de nuevo Case-IH vuelve a marcar el camino para conseguir la mejor rentabilidad de la agricultura ibérica a través de la más innovadora tecnología en el segmento de las empacadoras gigantes mas espectaculares y productivas para los usuarios más profesionales.

Aprovechando estas circunstancias, y con una macroempacadora LB-434R a nuestro alcance, LABOREO propuso a la firma la posibilidad de efectuar los pertinentes ensayos de

trabajo para las pruebas de campo de nuestra sección "A EXAMEN", y contando con la autorización de Case-IH Agriculture nos trasladamos a la citada localidad burgalesa el pasado 13 de Julio para llevar a cabo, junto con el personal de la filial española de Case-IH, dichos trabajos que constituyen la mejor información que se puede ofrecer a los lectores acerca del producto objeto de las pruebas porque, sin duda estaremos todos de acuerdo en que no hay mejor información que la emanada de comprobar el trabajo real que se realiza sobre el propio terreno; tomar muestras y mediciones, valorarlas y obtener los resultados finales resultantes de los muestreos, van a indicar el rendimiento y rentabilidad de la máquina ensayada.

La macroempacadora Case-IH LB-434R fue manejada por un cliente de la marca, poseedor de un modelo anterior, el LB-423, del que confesó sentirse muy satisfecho, pero admitió que no le importaría cambiarla, a la vista de los excepcionales rendimientos alcanzados con la nueva máquina, muy superiores a los de la anterior, a pesar de que en aquella ya eran muy elevados.

La nueva macroempacadora de Case-IH, salida de las cadenas de montaje, llegará pronto a nuestro mercado para, -a decir de los responsables de la filial española de Case-IH-, revolucionar el sector de las grandes pacas por su extraordinario rendimiento, sencillez de manejo y simplicidad de mantenimiento. Nosotros quisimos comprobar esto y por eso propusimos realizar esta prueba previa a la incorporación de la LB-434R a la línea de comercialización de la marca, y como ya se

ha dicho, manejada por un cliente de Case-IH, un profesional del empaquetado y un verdadero especialista en el trabajo con este tipo de máquinas que en los primeros días de esa semana también llevó a cabo los muestreos con el personal técnico y comercial de la firma, -tanto de la central austriaca de St. Valentin, como de la filial española-, nos desplazamos hasta su finca en un día limpio, luminoso y no excesivamente caluroso, soplando una suave brisa que hizo muy grato, y posible, el trabajo ya que en esta zona burgalesa, no es extraño empacar de noche para evitar el excesivo calor que reseca en exceso la paja y la hace muy quebradiza.

Hay que resaltar el hecho de que la máquina trabajó en una finca que había albergado un cultivo de trigo con buen rendimiento, a decir del propietario; se había recolectado también con una cosechadora Case-IH manteniendo el corte bajo, a unos 10 cms., con lo que había buena abundancia de paja en los cordones dejados por la cosechadora, cordones de unos dos metros de anchura por 45/55 cm. de altura, con una separación de 6 metros y gran longitud por la extensión de la parcela y además, como la mayor parte de esa extensión era completamente llana, -tan solo una suave hondonada rompía la monotonía del horizonte castellano-, hizo muy cómodo el trabajo de hombre y máquinas, trabajando a buena velocidad formando las grandes pacas sin ningún inconveniente que a medida que las soltaba la máquina iban quedando alineadas por el vasto campo.

Lo acertado de la moderada altura a la que se segó el cultivo, -unos 10 cm.-, la abundancia

de paja existente en los cordones dejados por la cosechadora y la excelente anchura de pick-up recogedor de a macroempacadora LB-434R, que además se mostró como un verdadero “glotón” que no se dejaba atrás ni una brizna de material, hizo posible el aprovechamiento de la paja, un material que hasta hace unas pocas décadas, era menospreciado por los agricultores, que lo tenían conceptualizado como un “estorbo”, un problema a la hora de eliminarlo, pero que ahora constituye todo un valor añadido por su alto poder energético para aprovecharlo como fuente de bioenergía, como por su contenido en fibra para la mezcla con piensos a la hora de alimentar al ganado de una forma más eficiente y saludable.

Insistimos en que los cordones de material a empacar eran los resultantes de la expulsión directa de la cosechadora; no se habían rastrillado porque su densidad era suficiente para que la macroempacadora trabajase en condiciones ideales para lucirse, y además así nos permitió comprobar la efectividad del pick-up recogedor en toda su anchura de trabajo, ligeramente superior a la del cordón de paja sobre el que trabajaba, y ya se ha apuntado que la máquina, -que iba acoplada a un tractor Case-IH Puma 230 CVX-, trabajó a buena velocidad, unos 10 km/h., incluso ascendiendo la suave pendiente de la vaguada que antes se ha citado, sin registrarse ni un atasco de material, y como por otra parte, las grandes dimensiones de las dos parcelas de trabajo albergaban cordones de material muy largos y sin interrupciones, la máquina trabajó sin necesidad de hacer maniobras, que siempre son engorrosas y conllevan considerables pérdidas de tiempo, máxime cuando se trabaja con equipos de las dimensiones del este conjunto tractor-macroempacadora.

La continuidad en el trabajo y la ausencia de interrupciones, a la postre, se ha traducido en unos espectaculares rendimientos como se podrá comprobar a la vista de los resultados expresados en los cuadros que ilustran esta información.

Para finalizar estos comentarios previos a la inclusión de los mencionados cuadros que reflejan las particularidades y muestreos de cada ensayo, hay que hacer un apunte interesante para los profesionales que, llegada esta época, deben hacer largos traslados por carretera con estos “mastodontes” de la recolección, y es que la nueva Case-IH LB-434R dispone de un cuidado diseño que ha “afinado” sus líneas haciendo que parezca más estilizada, más aerodinámica y estrecha de forma que sus diez toneladas de peso pasen más desapercibidas; con ello gana en estabilidad de marcha y sobre todo, mejora enormemente en cuanto a la visión posterior porqu con este modelo, el operario mantiene perfectamente vigilado todo lo que circule por detrás de su convoy, con la sola ayuda de los



Características técnicas	MACROEMPACADORA CASE-IH LB-434-R
Pick-up recogedor	
Tipo del pick-up	Flotante, con elevación hidráulica, ruedas de apoyo y deflectores laterales ajustables
Tipo de recogedor	Cilindro de tambores portabarras con dedos flexibles de acero, suspendido todo el conjunto sobre dos ruedas neumáticas laterales, en el exterior de los divisores extremos.
Anchura efectiva / Diámetro tambor	2.40 m. / 0,30 m.
Tipo de protección	Embragues de seguridad del tipo limitador de leva con accionamiento autom. ante sobrecargas
Sistema alimentador:	
Tipo de alimentador	Dos rodillos sinfin y horquilla
Tipo de rotor-picador integral	De Corte Reducido
Nº de cuchillas / Longitud de corte	33 / 39 mm.
Protección de cuchillas	Separadores
Mantenimiento de las cuchillas	Portacuchillas extraíble lateralmente.
Cámara de compresión y empacado:	
Sistema de compresión	Con precámara, horquilla de llenado y pistón
Accionamiento del pistón	Mecánico
Cadencia de trabajo del pistón	42 g.p.m.
Recorrido longitudinal del pistón	710 mm.
Control de densidad	3D (Tres cilindros hidráulicos), con monitor de info.
Sección de la cámara de empacado	1.200 mm. ancho / 900 mm. alto.
Longitud mínima / máxima de la paca	- / 2.600 mm.
Regulación longitud de paca	Rueda dentada con ajuste eléctrico.
Mecanismo de atado:	
Número y tipo de atadores	6, de doble nudo.
Tipo de atado	Sin tensión.
Tipo de hilo	Nylon, polipropileno o sisal.
Capacidad del almacén de hilo	30 bobinas.
Tipo de refrigeración de los atadores	Ventiladores.
Sistema de lubricación	Automático.
Sistema de control y requisitos de la máquina:	
Tipo de control de mando e información	Consola electrónica (ISO BUS, y monitor Case-IH sin necesidad de programación para cambiar entre ambos usos.). La interfaz intuitiva permite un control total, y los ajustes de precisión pueden realizarse sin detenerse, en tanto que el sistema de autodiagnóstico avisa de cualquier incidencia que pueda producirse.
Potencia mínima aconsejada del tractor	110 kW / 150 CV
Régimen de giro de la t.d.f.	1.000 r.p.m.
Tipo de enganche al tractor	A la barra de tiro.
Sistema hidráulico recomendado	2 / 3 válvulas auxiliares de doble efecto.
Equipamiento de serie	Tiro ajustable, gato hidráulico, eje tándem auto direccional, neumáticos de alta flotación, rampa de descarga de rodillos y plegable hidráulicamente,
Eje y Neumáticos:	
Tipo de Eje tándem	Fijo ó autodireccional giro de 17º en eje posterior.
Sistema de frenos	Neumático / Hidráulico.

retrovisores exteriores de su tractor, algo que con otras máquinas de este tipo, incluso con la generación anterior de la marca, era poco menos que imposible.

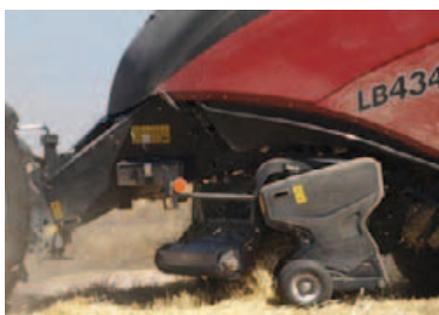
Si además de ello, se dispone de una cámara de visión trasera, -un opcional que seguramente contemplará la firma-, pues mejor que mejor.

Datos previos a la Prueba	
Tipo de producto a empacar:	Paja de TRIGO
Altura de siega / Longitud paja:	8-10 cm. / 80 cms.
Equipo utilizado para la siega:	Cosechadora Case-IH de 6 metros de corte.
Superficie total parcela de trabajo:	31.800 m ² . (en dos parcelas separadas por un ribazo)
Longitud total de cordón de material:	5.400 m.
Dimensiones cordón (ancho x alto):	205-220 cm. / 45-55 cm.
Separación entre centros de cordones:	6,00 / 650 m.

Características del Cordón de Cultivo			
Nº	Anchura (cm.)	Altura (cm.)	Separación (cm.)
1	205	49	630
2	210	47	600
3	200	55	610
4	212	45	650
5	200	53	620
Media	205,4	49,8	622

Velocidad de Trabajo		
Ensayo	Tiempo en 100 m. (seg.)	Velocidad (km./h.)
1	38	9,47
2	33	10,73
3	36	10,00
4	36	10,00
5	34	10,585
Media	35,4	10,16

Por lo que concierne a las condiciones ambientales de aquel día, fueron las típicas de la época; 23º a las 11:30 horas, cuando llegamos a la finca para comenzar la prueba y 30º cuando la dimos por finalizada dos horas más tarde, pero con el alivio añadido de una suave brisa que disfrutamos durante toda la mañana lo que hizo que la jornada de campo fuera más que agradable.



Tanto si el cordón es muy abundante, -aquellos lugares en los que la cosechadora se ha detenido-, como si es muy escaso, el pick-up de la LB-434R se muestra como un verdadero glotón que no desperdicia ni una brizna de material.

Comentarios a la prueba

Como se ha comentado al inicio, nuestra prueba con la macroempacadora Case-IH LB-434R se realizó hacia el mediodía del pasado 13 de julio sobre unas parcelas en las que se había cultivado trigo que había sido recolectado a primeros de mes. La máquina trabajó directamente sobre los cordones que había dejado la cosechadora a su paso, densos y de gran anchura, con abundante material que alcanzaba los 80 cm. de altura en el centro de la hilera, lo que puso a prueba el trabajo del sistema recogedor que hay que

decir que se mostró de una efectividad rayana en la perfección: a su paso no quedaba ni una brizna de paja sobre el terreno; había recogido absolutamente todos los tallos existentes, una cualidad muy interesante en una máquina que dispone de un pick-up de 2,40 metros, lo que hace innecesario el acordonado previo con un rastrillo; ahorro añadido para el agricultor, siempre claro está, que las condiciones del cultivo, como era el caso que nos ocupa, por la abundancia de paja existente, permita trabajar a la empacadora directamente sobre la hilera que ha dejado la cosechadora a su paso. En caso contrario, y a fin de obtener la mejor operatividad de esta máquina, es aconsejable rastrillar tras el paso de la cosechadora unificando al menos dos cordones en uno solo para obtener la auténtica capacidad de trabajo de esta impresionante macroempacadora de Case-IH, ya que en

condiciones de poca densidad del cordón de paja, la máquina irá "de paseo", y si ahora, con buenas condiciones de material a recoger, que le permitía formar pacas de 2,40 metros en poco más de un minuto, trabajando a más de 10 km./h, ¿a qué velocidad trabajaría con un cordón de escaso volumen de material?, sobre todo si cuenta, como fue el caso que nos ocupa, con un tractor como el Puma 230 CVX, con la potencia suficiente para mover con soltura esta máquina de casi 10 Tm. de peso en vacío.

Por lo que respecta a los reglajes de la máquina, los técnicos la habían regulado para formar pacas de 2,40 x 1.20 x 0,90 m. a media presión al objeto de brindar una buena densidad en este tipo de material, y bajo estos condicionantes, la máquina que trabajó en todo momento, como ya se ha dicho, a velocidades por encima de los 10 km./h, tardaba poco más de un minuto en recoger los más de 200 metros de cordón que precisaba para formar cada paca que alcanzaría un peso teórico de alrededor de 425-440 kg.

Sin duda, la macroempacadora Case-IH LB-434R es una máquina creada para un empleo profesional intensivo: formar pacas de 2,6 m3. a un ritmo de medio centenar de pacas/ hora y ser capaz de procesar más de 20 Tm. de paja por hora de trabajo, son cifras más que atractivas y que minimizan la importancia de no disponer siempre de cordones tan densos como los que se han trabajado en estos ensayos, ya que el margen de rentabilidad de la máquina es enorme. Prácticamente con la mitad del rendimiento conseguido ahora, ya sería interesante para un profesional disponer de una máquina de este tipo; la diferencia entre ambos rendimientos constituye un buen "colchón" para el maquilero, un margen de maniobra con el que podrá valorar el interés de este o aquel encargo, ya que en su diaria labor es seguro que se encontrará con todo tipo de situaciones y estado del material a recoger, y como su interés radica en ofrecer un buen servicio y obtener la mejor rentabilidad de su trabajo y equipo, la fiabilidad tecnológica de esta máquina le asegura la obtención de esos compromisos supliendo con su velocidad las carencias de material que se puedan presentar. Si por el contrario, el maquilero se encuentra como en este caso con una finca perfecta, llana y con abundante material en los cordones a recoger, pues "miel sobre hojuelas", obteniendo los excelentes resultados antes mencionados, pero que aun siendo tan interesantes, aún pueden ser mejorados porque la máquina no trabajó "a tope", ni mucho menos. ¿Donde tiene el límite esta macroempacadora de Case-IH?. Sobre el papel, el fabricante indica una capacidad de trabajo óptima de 80 pacas/hora, y visto lo visto, es fácil que en condiciones ideales de suelo, material y temperatura, lo consiga sin mayores problemas. En lo concerniente a la calidad del trabajo realizado, tan solo hay que resaltar que de las dos parcelas trabajadas, que sumaban una superficie total de 31.800 m2., se obtuvieron un total de 25 pacas en poco más de media hora de trabajo efectivo, una vez descontado el tiempo de las paradas para tomar nuestras mediciones y muestreos, e interrupciones de trabajo al pasar de una parcela a otra, lo que demuestra la alta productividad de esta

Tiempo de formación por paca

Nº paca	SIN VUELTAS Tiempo formación/ atado/expulsión de paca	CON VUELTAS Tiempo formación/ atado/expulsión de paca	LONGITUD del cordón consumido (m.)	PESO TOTAL de la paca (kgs.)
1	1 min. 5 seg.		210	420,50 *
2		1 min. 10 seg.	216	432,43 *
3	1 min. 2 seg.		214,5	429,42 *
4	1 min. 3 seg.		215	430,43 *
5	1 min. 3 seg.		216	432,43 *
6	1 min. 2 seg.		218	436,43 *
7		1 min. 8 seg.	212	424,42 *
8	1 min.		211	422,42 *
9	1 min. 2 seg.		216	432,43 *
10	1 min. 1 seg.		213	426,42 *
Media	1 min. 4 seg.		214,45	429,32 *

* Peso teórico de la paca en función de la muestra de cordón recogido, (tres muestras de 1,00 m. lineal del cordón de paja de hileras diferentes), que arrojaron una media de algo más de 2 kgs. de paja por muestra.

Volumen del material empacado

Nº paca	Dimensiones del cordón Largo (m.) - Ancho (m.) - Alto (m.)	Volumen material (m3.) en el suelo - empacado	Densidad de empacado (kg/m³)
1	210 - 2,05 - 0,50	215,25 - 2,68	156,90
2	216 - 2,05 - 0,55	243,54 - 2,70	159,41
3	214 - 2,05 - 0,55	241,28 - 2,67	160,83
4	215 - 2,10 - 0,48	216,72 - 2,68	160,60
5	216 - 2,10 - 0,48	217,72 - 2,67	161,95
6	218 - 2,05 - 0,50	225,45 - 2,70	161,61
7	212 - 2,05 - 0,48	208,64 - 2,59	160,76
8	211 - 2,05 - 0,48	207,62 - 2,59	163,09
9	216 - 2,05 - 0,50	221,40 - 2,65	163,18
10	213 - 2,05 - 0,50	218,32 - 2,68	159,20
Media	214,1 - 1,06 - 050	221,59 - 2,66	162,73

máquina que está llena de equipamientos para conseguir esos resultados tan atractivos. La macroempacadora Case-IH LB-434R, por ahora la mayor de que dispondrá esta familia, dispone de un rotor integral de agresivo diseño para proporcionar toda su eficacia en los materiales más variados, tanto si se trata de paja seca o de heno y material verde. Por otra parte, esta máquina refuerza su fiabilidad por medio de una serie de embragues que proporcionan seguridad añadida para los diferentes sistemas de trabajo, y el sistema de formación de la paca

incorpora una precámara de compresión que facilita la formación de pacas homogéneas tanto en dimensiones como en densidad, sea cual sea el estado y variedad del material a empacar y las condiciones del terreno o ambientales.

También es destacable el sistema de atado de doble nudo, caracterizado por liberar la tensión en el cordel en el momento de la operación de anudado con lo que se consigue una operación más rápida y sin complicaciones, lo que influye también, y de forma muy positivas, en la fisonomía de la paca que mantiene así su



Una paca a punto de ser soltada, ocupando toda la rampa de descarga de la máquina.

homogeneidad haciendo más fácil su transporte y estiba en almacén y si a ello se une la igualdad en la densidad de empacado, cosa que se puede comprobar a la vista de la similitud registrada en las diez pacas muestreadas, nos encontramos ante una máquina que une, a su alta productividad, su gran calidad de trabajo. La Case-IH LB-434R se muestra como un equipo perfecto para ser empleada por los profesionales más exigentes; una máquina que no se deja nada en el campo, que trabaja a más de 10 km/h. y que forma pacas perfectas, sin duda constituirá todo un objeto de deseo para los profesionales del sector. No es extraño que haya despertado el interés de quien ha estado trabajando con ella durante toda la semana, ¿no creen?

Por último, no podemos dejar de citar también el interés que tiene para un profesional que la máquina disponga de ISO-BUS, el sistema de interrelación máquina-tractor, que permite la más efectiva utilización del monitor del tractor, y caso de que no disponga de este, se puede compatibilizar el empleo de un controlador aparte que permita realizar el ajuste de pacas desde la cabina y brinde todo tipo de información complementaria acerca del trabajo que se está llevando a cabo.

Así se facilita conseguir pacas perfectas, sin deformaciones, densas y perfectamente atadas por medio de los seis anudadores de que dispone la máquina, con las cuerdas separadas regularmente cada 18 cms. Es una cualidad añadida que facilitará el transporte de las pacas, su manipulación y almacenaje lo que por sí solo justifica la adquisición de una de estas máquinas haciendo de la operación una inversión de alta rentabilidad.



Las pacas formadas por esta máquina, son perfectas, homogéneas tanto en sus dimensiones exteriores como en densidad de empacado.

Resumen

DATOS DE INTERÉS

Superficie total trabajada	3,18 Has.
Tiempo total de la prueba.	40 minutos
Pacas formadas en ese tiempo.	25
Tiempo efectivo de formación de las 10 pacas	33 minutos
Tiempo medio empleado en cada paca.	1 m. 19 seg. (sin descontar paradas)
Rendimiento de empacado	7,86 pacas/Ha.
Superficie horaria empacada	5,78 Ha./hora
Longitud total de cordón empacado	5.400 metros
Volumen total del cordón de paja empacado	5.523,61 m³
Dimensiones de pacas (Longitud x anchura x altura) **	2,42 x 1,20 x 0,92 m.
Volumen de paca	2,66 m³
Velocidad media de trabajo	10,16 km./hora
Capacidad teórica de procesamiento de material	19,51 Tm./hora
Capacidad de producción de pacas	45,45 pacas/hora
Volumen total de empacado (10 pacas)	26,61 m³
Volumen de cada paca	2,66 m³
Relación de compresión cordón/paca	83,30 : 1
Peso total de material empacado	4.293,20 kg.
Peso medio por paca	429,32 kg.

"CUBRIMOS LA CAÍDA DEL MERCADO CON GANANCIA DE CUOTA"



XAVIER AUTONELL
Director General de Case IH

Case IH continúa con su progresión en el mercado español de tractores. A pesar de la caída generalizada de las ventas, en el primer tercio de este año ha conseguido mantener el nivel de facturación aumentando cuota de mercado, gracias en parte a su decidida apuesta por el servicio posventa. Su Director General en España, Xavier Autonell, quiere consolidar la marca como una de las principales referencias entre los profesionales, con una Red de Concesionarios que evolucione en paralelo para estar lo más cerca posible de los usuarios.

¿Cómo ha arrancado el año 2012?

El primer tercio nos ha deparado una noticia mala, que es la caída del mercado de tractores en un 17% con respecto a 2011, que fue un año históricamente bajo. La buena noticia para nosotros es que, a pesar de esta situación, hemos sido capaces de alcanzar un nivel de facturación similar al del pasado ejercicio. Estamos cubriendo la caída de mercado con ganancia de cuota.

¿En qué segmentos de potencia se reflejan con más fuerza estos resultados?

En el de 150-250 CV es donde más estamos ganando. La serie Puma es nuestra estrella, pero estamos creciendo con todas nuestras gamas de tractores y el aumento de cuota que estamos consiguiendo es espectacular y hasta mayo tuvimos

una penetración de 7.2%, cuando cerramos el año pasado con un 6.5%. En estos momentos, somos claramente la tercera marca en ventas en España y una de las referencias para los clientes muy profesionales, con un negocio de cierta dimensión, pues buscan un tractor duradero, fiable y con un alto contenido tecnológico ya demostrado.

Entonces, ¿están cumpliendo los objetivos para 2012 que hizo públicos durante la FIMA?

Absolutamente. El mercado cae más de lo que habíamos previsto, pero lo hemos recuperado con creces con la cuota de mercado.

¿Qué sensaciones percibe desde dentro de Case IH a nivel global?

Estamos muy contentos y esperanzados porque la realidad nos dice que, aunque en España el mercado se mueve a la baja, en la mayor parte del resto del mundo no sucede lo mismo. Por ejemplo, los principales países europeos, excepto Italia, están creciendo; Centro-Europa está muy fuerte, Rusia y los países del Este, también. Turquía ha multiplicado por cuatro su parque de tractores en apenas un lustro, Brasil continúa creciendo... Por tanto, a nivel global, ni 2011 fue un año malo, ni este lo es hasta el momento.

Los resultados del primer trimestre presentados por la matriz, Fiat Industrial, confirman la buena salud del negocio agrícola.

Efectivamente, Fiat Industrial ha tenido unos muy buenos resultados en el 2011 y en lo que va de este año. Case IH ha contribuido positivamente en los resultados de Fiat industrial a nivel mundial, principalmente con unos muy buenos resultados en Norteamérica.

A pesar de los momentos difíciles de mercado, la compañía sigue creyendo que España es un mercado clave a nivel europeo y mundial, que es viable y con futuro. Estos excelentes resultados nos permiten seguir invirtiendo para reforzar el producto y servicio de Case IH, tanto en Europa como en España.

¿Cuáles son sus previsiones para el mercado español de tractores en 2012?

Nuestra estimación se sitúa en alrededor de 9 000 unidades. Se prevé, en algunos sectores de nuestra agricultura, un buen año, como por ejemplo la campaña del cereal en el norte que paliará, en parte, la actual bajada de mercado.

¿Les beneficia o perjudica tener un enfoque rotundo hacia el profesional, renunciando así al nicho de mercado que demanda tractores básicos con un nivel cualitativo inferior?

En Case IH nos centramos en desarrollar la tecnología más puntera para tractores de gama alta. Los tractores más básicos acaban beneficiándose de esta tecnología y desarrollo. En Case IH contemplamos servir a todos nuestros clientes con el máximo nivel de excelencia.

¿Apostarán una campaña más por la expansión en España de la tecnología Axial-Flow para cosechadoras?

La cosechadora es un producto clave en nuestra estrategia de enfoque profesional. En 2009 comenzamos con su introducción en España, sin pausa y con absoluta seguridad. Por sus condiciones climáticas y el nivel de producciones, el mercado español era históricamente reacio a la tecnología de rotores, pero ya hemos vendido varias unidades en diferentes regiones y la pasada campaña vendimos la primera unidad dirigida al cultivo del arroz, un nicho de mercado en el que tenemos muchas esperanzas y en el que esperamos crecer. Somos pioneros en la tecnología axial y queremos aprovechar que tenemos la mejor máquina del mundo, porque el cliente de una cosechadora, que es muy exigente, sabe valorar el rendimiento y calidad de producción que ofrece una Case IH Axial-Flow.

¿Qué papel juegan las empacadoras en esta estrategia?

Las macroempacadoras son la otra pieza clave en nuestra oferta de equipos de recolección. Llevamos más tiempo comercializándolas y somos una referencia del mercado, con una cuota del 18%. Es una máquina muy apreciada por los profesionales del empacado.

¿Por qué han decidido recuperar una referencia emblemática en el sector agrícola como Farmall para una de sus nuevas series de tractores?

Es un nombre mítico, reconocido y recordado que tenemos en nuestra herencia, con claras connotaciones ganaderas. Ahora, la serie Farmall incluye tractores básicos y ganaderos, enfocados a explotaciones mixtas. Esperamos que, al igual que con otros modelos como el Magnum o el Maxxum, sea capaz de hacerse con un nombre propio tan importante como la propia marca. En tractores de menos de 100 CV solo tendremos la serie Farmall y la serie Quantum para 'especiales'.

¿Cómo están respondiendo los clientes a la tecnología 'Efficient Power' y la apuesta de la marca por los motores SCR?

Ya hemos lanzado todos los productos de más de 100 CV con motores SCR (Tier IV). Nosotros optamos por la tecnología SCR, lo cual ha sido un

acuerdo total porque, las impresiones que estamos recibiendo de nuestros clientes son absolutamente positivas. Están percibiendo un tractor con una potencia más 'evidente', es decir, el conductor nota más la potencia al tener una menor dependencia electrónica. Y, además, han comprobado que el tractor consume menos combustible.

¿Qué puede ocurrir con los modelos anteriores que están en stock?

La flexibilidad que nos da la Administración en este aspecto es la adecuada y suficiente. Nosotros somos los primeros interesados en trabajar con stocks que no sean excesivos.

¿Cómo están asumiendo los profesionales el incremento de costes que supone la implantación de esta tecnología para cumplir con la Tier IV?

Hemos hecho un esfuerzo muy grande para que el sobrecoste que supone aplicar esta tecnología tenga un beneficio para el cliente, no solamente para la Sociedad, y lo pueda amortizar gracias a un menor consumo de combustible. Esto es la tecnología 'Efficient Power': más potencia y menos consumo. Con un mejor funcionamiento del motor y mucho más agradable para el operario.

¿Han encontrado clientes que se han decantado por Case IH precisamente por su apuesta por la tecnología Efficient Power?

Nosotros apostamos por la tecnología SCR para todos nuestros tractores, incluidos los de alta potencia. Por encima de 200 CV, hay muchos clientes que consideran muy pocas marcas, y una de ellas es Case IH. De hecho, en este segmento estamos en la segunda posición del mercado español.

¿Qué sensación le produce que más del 50% de las ventas de tractores nuevos en España estén dominadas por solo dos grupos industriales y tres marcas?

La enorme exigencia de altas inversiones para el desarrollo de maquinaria agrícola de última generación lleva a un proceso de consolidación industrial. Pocas marcas podrán seguir este ritmo de desarrollo tecnológico. Igualmente, demuestra que estamos en un mercado extremadamente competitivo. Para nosotros, la buena noticia es que estamos siendo capaces de salir del pelotón y destacarnos como una marca líder. Uno de nuestros objetivos es que el cliente que demanda un tipo de tractor 'premium' señale a Case IH entre sus preferencias.

¿Qué importancia conceden a la agricultura de precisión, dentro de su estrategia de enfoque al profesional?

Es uno de los pilares de nuestro proyecto. Queremos dar servicio y respuestas a las necesidades de los profesionales que necesitan detrás un apoyo claro en este tipo de soluciones tecnológicas. Hoy tenemos una división con unos técnicos y personal de marketing y servicio específicamente enfocados hacia esta tarea. Así nos lo demandan nuestros clientes y tenemos muy claro que sin agricultura de precisión no podríamos consolidar y aumentar nuestra posición. Los productos de agricultura de



precisión AFS de Case IH ofrecen los sistemas de guiado automático más precisos del sector, interfaces de control de máquina muy fáciles de usar y unos sistemas de rendimiento de índice variable. Nuestro nuevo centro de asistencia de Agricultura de Precisión AFS nos permite ofrecer un servicio de 24 horas al día los 365 días del año, con asistencia personalizada directamente por técnicos especializados, apoyados por una base centralizada de datos y conocimientos, dispuestos a ayudar a los clientes de Case IH a sacar el máximo provecho de la tecnología líder del mercado y así minimizar los tiempos de inactividad. El Centro de Asistencia complementará la calidad de los servicios AFS ofrecidos mediante los distribuidores.

Si, porque en este nuevo servicio pueden jugar también un papel relevante los concesionarios.

Les hemos ofrecido la posibilidad de formar parte del proceso de especialización AFS, con el objetivo de dotarles del conocimiento necesario para desarrollar este emergente negocio. Es un programa que reconoce y premia a los concesionarios que han invertido en recursos para apoyar el desarrollo de los productos AFS.

¿Considera que la Red de Concesionarios de Case IH en España evoluciona en paralelo a la marca?

Nosotros siempre hemos trabajado con una relación muy estrecha con nuestros concesionarios. Hemos entendido siempre cuál es el apoyo que debemos ofrecerles para que ellos, a su vez, puedan asegurar un buen servicio al cliente final. Desde que irrumpió la crisis y comenzó a caer el mercado, nos hemos centrado en la simplificación de todos los procesos posibles y priorizar aquellos aspectos claves para que ellos puedan subsistir y dar un buen servicio. Nuestra Red de Concesionarios ha crecido en calidad, no en número, y estamos continuamente analizando cuáles son las necesidades de nuestros clientes. Tenemos una sensibilidad enorme y esto es parte del secreto que nos ha permitido crecer como lo estamos haciendo año tras año desde 2006. Esto no lo hubiéramos podido conseguir sin esta relación estrecha y de mutuo entendimiento, que ha derivado en una agilidad tremenda en adaptarnos al nuevo escenario.

La Red ha evolucionado en línea con la marca y con la evolución del mercado. No hemos exigido inversiones que no fueran esenciales y claves para dar un buen servicio, renunciando a otras políticas comerciales que pudieran asfixiar a los concesionarios.

¿Qué sucede con los tractores usados?

Es un mercado que ha evolucionado en paralelo con el de los modelos nuevos, aunque en determinados segmentos hay más movimiento. No soy muy negativo, porque no tenemos casos de concesionarios que estén acumulando grandes stocks de usados. Hace unos días celebraron la Convención de Recambios.

¿Qué conclusiones extrajeron?

La sensación fue muy positiva. La venta de recambios corrobora el crecimiento que tenemos en ventas. Desde 2006 nuestra venta de recambios ha aumentado un 47%. Sólo de 2010 a 2011 creció un 12% y este año estamos un 9% más que el año anterior. La venta de recambios es fundamental para el concesionario, porque en los momentos que el mercado cae puede mantener su negocio gracias a la posventa. Estamos haciendo un esfuerzo enorme y permanente por dar servicio al cliente, como por ejemplo, con el programa de asistencia (Max Service) de atención permanente 24 horas al día, 7 días a la semana.

¿Qué porcentaje aproximado puede suponer el servicio posventa y el recambio en la facturación de un concesionario?

Alrededor de un 50%. En líneas generales, debe cubrir sus gastos generales con la postventa. En este momento, con una situación de mercado a la baja, la competitividad es muy grande y los márgenes son reducidos, por lo que todos los recursos deben concentrarse en seguir atendiendo al cliente. Esta situación llevará a una concentración mayor de concesionarios. En estos momentos, nosotros tenemos 43, un número no muy alto comparado con otras redes.

En la coyuntura actual, la financiación juega un papel determinante. ¿Qué estrategia siguen al respecto?

Estamos dirigiendo una buena parte de nuestros recursos de marketing en ofrecer financiación a nuestros clientes finales, algo que entendemos fundamental en la coyuntura actual. En estos momentos, tenemos las campañas de financiación más agresivas: 3 ó 4 años al 0% en productos concretos, 0% a 2 años para todas las gamas... Queremos ofrecer financiación y mostrar nuestra tecnología. Los dos pilares de nuestra estrategia de marketing son llegar al cliente para poderle explicar y demostrar las ventajas de nuestros productos y, además, facilitarle la financiación.

CASE IH, DIFUNDE EL ROJO EN LA CONVENCIÓN INTERNACIONAL DE CONCESIONARIOS EN LINZ (AUSTRIA)

Los pasados días 30 y 31 de Octubre, se celebró en el Centro de Diseño de Linz la Convención Internacional de Concesionarios Case IH. Bajo el eslogan “Difundir el Rojo”, más de 1.200 personas de concesionarios de toda Europa, disfrutaron de unas fantásticas jornadas en las que se expusieron los hitos conseguidos desde el 2006 hasta la fecha, así como las estrategias y objetivos de cara al 2015.

Según Andreas Klauser, Presidente CEO Case IH, afirmó que “está convencido de que el desarrollo significativo que atravesamos en Europa se mide por igual con respecto al crecimiento ya experimentado en EE.UU., “. Continuó, “tenemos los productos innovadores que se establecen como estándares en el sector, apoyado por empleados motivados y concesionarios que ofrecen un excelente servicio. La Red Europea de Concesionarios es vital para ayudar a los agricultores a alcanzar el éxito”.

Matthew Foster, Vicepresidente Europeo Case IH, destacó que el objetivo claro de Case IH en Europa es seguir aportando y continuar con el desarrollo de mercado alcanzado durante estos años.

“ Case IH es conocida por ser una marca dinámica al servicio de las necesidades del cliente. Preguntamos a nuestros clientes lo que ellos realmente necesitan y las respuestas nos proporcionaron claramente lo siguiente: fiabilidad, alto rendimiento, eficacia económica, y respaldo sólido con respuesta rápida en suministro de piezas de recambio y soluciones de servicio. “.

Xavier Autonell, Director de Case IH en España, intervino en la Convención Internacional Europea de Concesionarios, como ejemplo de mercado Europeo, al conseguir aumentar la cuota de mercado de forma significativa durante todos estos años más del 50% (un 6.7 % en la actualidad).

Comentó que “hemos trabajado juntos muy duro, pero en el camino correcto; Case IH es una marca fuerte, profesional y de alta calidad para los que exigen más”. Prosiguió señalando que “siempre estamos cerca de la Red de Concesionarios, formándolos y desarrollando su nivel de conocimiento del producto con el fin que puedan explicar de forma más eficiente los grandes beneficios de Case IH al cliente más profesional”. Para ello, durante estos últimos años se han realizado numerosas demostraciones de producto, mostrando la última tecnología y las ventajas competitivas que se ofrecen, como por ejemplo, la del Puma dotado de la excelente transmisión continua CVX, de fácil manejo y con todos los beneficios y el ahorro de combustible que proporciona el motor FTP. Además también disponible con ABS que aumenta la seguridad y el control del tractor.

Xavier está convencido de que ahora Case IH en España se encuentra en el camino correcto para seguir conquistando el mercado, porque los clientes así lo avalan. Ahora, afirma, “podemos difundir la reputación que tenemos con los tractores de segmento de alta potencia hacia los tractores más pequeños, más convencionales. Con la familia Farmall tenemos un gran potencial para los agricultores. Tractores que ofrecen exactamente lo que ellos desean: confort y fácil manejo. Tres series, Farmall A, un tractor sencillo, robusto; Farmall C tractor de bajo perfil, ideal para trabajos en granja y el Farmall U perfecto con pala. El C y U ofrecen la mejor cabina de su clase con una visibilidad magnífica. A través del techo podemos ver trabajar la pala. Como Top de la serie se sitúa el Farmall U Pro, exclusivo nuevo modelo fabricado en Austria que ofrece fuerza y un diseño ideal para trabajar con pala y tareas mixtas de arado. Perfecto para trabajos en alta montaña”.

Al día siguiente, la Red de Concesionarios Case IH tuvo la oportunidad de visitar la Fábrica en St. Valentin, el Nuevo “Experience Center” para visitantes, así como una explicación muy didáctica de las novedades de producto con la última Tecnología Case IH en el circuito de pruebas.

Visitaron las distintas zonas de trabajo; ensamblaje de cabinas, montaje de ruedas, pintura, transmisión continua CVX (pionera en el mercado). Cabe destacar la zona específica de Calidad, en la que ingenieros de la Planta implantan los rigurosos procesos (World Class Manufacturing; sistema de gestión de Calidad originariamente desarrollado para la industria del automóvil. Case IH es el primer fabricante en introducir los estándares para la fabricación de tractores). Comprobaron con satisfacción la dedicación exclusiva a cada una de las unidades que se revisa, y que se controla hasta el último detalle.

El Nuevo “Experience center” para visitantes dejó estupefactos a los ahí presentes con sus 1.200 m2 de capacidad para grupos de más de 200 personas, así como su elegante diseño audiovisual y de sonido. La Sede Central Europea de Case IH en St. Valentin espera aumentar el número de visitantes para el año 2013, más de 12.000 personas, lo que representa más del doble que en la actualidad.

El equipo de formación y comercial presentó las Novedades de producto en el circuito de pruebas en carretera de Case IH. Todo un espectáculo para los profesionales de la Red de Concesionarios, que pudieron comprobar de primera mano que la innovación tecnológica de calidad es la máxima de Case IH. Por último, la jornada se clausuró con un crucero de lujo y comida a bordo siguiendo el transcurso del Río Danubio desde St. Valentin a Linz.



EL MEJOR SERVICIO PROFESIONAL EN AGROMAQ 2012 CON MOTORCINCO

Case IH estuvo presente en la exitosa feria salmantina de Agromaq 2012 a través de su concesionario oficial Motorcinco. Los 125.000 visitantes que, según los organizadores pasaron por el recinto ferial, pudieron disfrutar de las últimas novedades de la marca y descubrir las innovaciones tecnológicas presentes en sus productos.

El Puma CVX fue el tractor estrella, el tractor de los profesionales del sector que exigen más. El Puma CVX 230 es ideal para los campos de la zona, por su fuerza, tamaño y robustez; además aporta una transmisión variable continua CVX, una cabina silenciosa y un manejo sencillo. Es sinónimo de Productividad y ahorro de combustible.

Las personas que se interesaron por alguno de los modelos de la gama de Case IH pudieron comprobar la amabilidad y el trato exquisito

del gerente de Motorcinco, César Vicente, y su equipo, para los que la honestidad, la seriedad y el cumplimiento de la palabra han sido sus pilares a lo largo de sus 25 años de servicio al cliente. En su concesionario Case IH de Villares de la Reina de más de 1600 m2 podrá elegir el modelo de la marca que más se adecue a sus necesidades como el Quantum F, IX, JXU, Maxxum EP, Magnum EP... siempre asesorado por un equipo altamente cualificado. Disponen de las últimas herramientas en diagnóstico para solventar a la mayor brevedad posible cualquier anomalía que pudiera surgir en su tractor o cosechadora y ofrecen un servicio de furgonetas-taller rápido y eficaz.

El Delegado Comercial de la zona, Roberto Saez, se desplazó personalmente para apoyar al equipo de Motorcinco y auguró un relevo generacional asegurado.



CERCA DE LOS CLIENTES MÁS EXIGENTES EN AGROGLOBAL 2012

Los días 5 y 6 de septiembre, Case IH expuso toda su gama de producto en la feria portuguesa Agroglobal 2012 gracias a Entrepuesto Máquinas y su red de concesionarios. Según la organización fueron 15.000 los visitantes que recorrieron las 4.000 hectáreas de exposición y las 120 de zona demostración en campo.

Según Xavier Autonell, Director de Case IH en España y Portugal que se desplazó personalmente afirmó que, “sin duda alguna, Entrepuesto Máquinas ofreció a los visitantes un stand elegante y profesional en el que se expusieron toda la gama de tractores Case IH. Continuó, “de ese modo quedó palpable la capacidad de Case IH de ofrecer soluciones a las distintos tipos de explotación, con tractores desde 55 CV para granjas pequeñas hasta los 600 CV para fincas extensas”

En el área dedicada a las demostraciones, los asistentes pudieron disfrutar de primera mano de los trabajos de siembra, pulverización y cosecha con toda la alta gama de producto Case IH; 7 tractores CASE-IH - el Magnum de 290 CV, el Puma CVX 200 de transmisión continua, el Puma 165 y transmisión automática; el Maxxum Multicontroler 125 y 140 CV; el JXU 115; el Maxxum 140 X-Line, así

como el tractor especialista: Quantum N95. Asimismo, el equipo técnico y comercial de Entrepuesto Máquinas realizó in situ una formidable presentación de la cosechadora Axial Flow 8120 de Case IH equipada con un cabezal de maíz para satisfacer las necesidades de los clientes lusos más exigentes.

En esta edición, a las demostraciones de campo se sumaron interesantes seminarios que contaron con la participación de personalidades de primer orden del sector de la economía y agricultura portuguesa.



ESTABLECEMOS EL ESTÁNDAR PARA EL **EFFICIENT POWER** MIENTRAS LOS DEMÁS AÚN NO SABEN, CUÁL ES EL ESTÁNDAR.

Mientras otros fabricantes están pasándose aún ahora a la tecnología SCR para poder hacer frente a las estrictas normativas sobre emisiones que entrarán en vigor en 2014, Case IH se destaca como líder en el sector con sus series de tractores de más de 100 CV, que ya desde 2011 vienen equipados con la tecnología Efficient Power.

Las ventajas:

- Diseño de los motores sin comprometer el rendimiento
- Proceso de combustión optimizado y tratamiento de los gases de escape con notable aumento de la eficiencia de combustible
- Mayor vida útil, más fiabilidad e intervalos de mantenimiento más largos gracias a temperaturas de operación más bajas

La introducción de la tecnología SCR pone de relieve una vez más el liderazgo innovador de Case IH

