

FARMFORUM

REVISTA CASE IH

Nº 40 / 2022

    CaseIHA Argentina

www.caseih.com.ar

TECNOLOGÍA INTELIGENTE EN EL NORESTE ARGENTINO

La operación automatizada de la nueva cosechadora Axial-Flow 9250 Automation se destaca en los campos de Gancedo, Chaco.



CASE IH



TECNOLOGÍA INTELIGENTE EN EL NORESTE ARGENTINO:
la empresa Hernán Buchholz S.A. incorporó la nueva cosechadora Axial-Flow 9250 Automation.



MUJERES RURALES:
una pasión que crece en el campo



sumario



MY CASE IH:
el nuevo portal de telemetría, soporte y capacitación para productores y contratistas.



PRODUCTIVIDAD COMPROBADA EN PRIMERA PERSONA:
la empresa familiar Héctor y Luis Sciutto incorporó la nueva cosechadora Axial-Flow 7150 de la Serie 150.



CASE IH MI ORGULLO

La fuerza de una marca

Una vez más nos volvemos a encontrar en una nueva edición de Farm Forum, la revista institucional que escribimos para que la comunidad que se identifica con nuestra marca conozca las últimas novedades y experiencias de Case IH en Argentina. Uno de nuestros pilares es “la tecnología de mañana, es hoy”. Esto no sólo hace referencia a las características de nuestras máquinas, sino también al servicio que la acompaña, el profesionalismo y la pasión que nos identifica y nos motiva para continuar avanzando hacia una historia de grandes cambios y futuros logros. En este año que comienza y luego de los grandes desafíos superados que conllevaron el 2020 y 2021, nuestro principal objetivo es continuar ofreciendo productos y soluciones que estén a la altura de las demandas de nuestros clientes. Seguimos invirtiendo en la producción nacional, en nuestra planta de Ferreyra, enfocándonos en la mejora en la fabricación de insumos para perfeccionar la cadena de producción. Gracias a estas medidas, estamos incrementando nuestra participación de mercado en el segmento de tractores tal como se logró en el 2021, resultando en la entrega eficiente de unidades. Esto se sostiene con la apertura de nuevos puntos de atención e inversiones que se continuarán reali-

zando este año en nuestra red de Concesionarios, aumentando la capilaridad y brindando una atención profesional. A través de ellos mantendremos nuestra presencia en el campo para apoyar y asegurar la máxima disponibilidad de nuestros productos, así como intensificar el contacto con nuestros clientes a través de herramientas digitales y redes sociales. Apuntamos a seguir con nuevos proyectos de venta para optimizar los servicios a lo largo y ancho del país. Continuamos con el compromiso de aportar todo nuestro esfuerzo y tecnología para que la actividad agrícola progrese día tras día y campaña tras campaña. Luego del gran lanzamiento de las cosechadoras Axial-Flow Serie 150 y Serie 250 Automation, en 2022 seguiremos con grandes novedades de producción nacional dentro del segmento de tractores y pulverizadores. Nuestro desafío es seguir siendo la marca líder. Líder en tecnología, soluciones y rentabilidad para el productor. Nuestra pasión es la eficiencia. Nuestro negocio es su satisfacción. ¡Buena lectura!

Christian Gonzalez
Vicepresidente de Case IH
para América Latina

FARM FORUM LATINOAMERICANA (Año 17, Nro. 40) es una publicación de Case IH para sus clientes de Argentina. Los artículos aquí publicados no necesariamente representan la opinión de la empresa. La reproducción total o parcial de las notas está permitida siempre que se identifique la fuente. **CASE IH** posee dos unidades regionales de negocios en Latinoamérica: [Fort Lauderdale], 3265 Meridian Parkway, Suite 124, Weston, Florida, Estados Unidos; y [Buenos Aires], Ávalos 2829 Edif. 1 Piso 4°, Vicente López (1605), Buenos Aires, Argentina.

STAFF: Periodista Responsable: Jorge Görgen. Editor: Justo Herrou. Registro Profesional SC-00423-JP. Producción: Página 1 Comunicación. Edición periodística: Santiago Herrera. Producción periodística: Micaela Abónico. Fotos: Archivo Case IH. Diagramación: Norma López. Proyecto Gráfico: Dominio Público Comunicación. www.caseih.com
CONTACTO: Para cualquier consulta, comentario o sugerencia, escribanos a la siguiente dirección: Ávalos 2829 Edif. 1 Piso 4°, Vicente López (1605), Buenos Aires, Argentina. Tel: (+54) 2034 1490. E-mail: fmayer@pg1com.com



OPERACIÓN AUTOMATIZADA en los campos del noreste argentino

La empresa Hernán Buchholz S.A. incorporó la nueva cosechadora Axial-Flow 9250 Automation a su flota de máquinas.

La operación inteligente y automatizada de la nueva cosechadora Axial-Flow 9250, integrante de la Serie 250, se destaca en los campos de Gancedo, localidad argentina ubicada en el extremo sudoeste de la provincia de Chaco.

Hernán Buchholz S.A. es una empresa familiar que cuenta con una trayectoria de más de dos décadas en el mercado agrícola. El productor agropecuario y Director de la firma, Hernán Buchholz, expresó: “estoy en el rubro desde el año 1995. Anteriormente, arrendábamos los campos, pero en ese año decidimos volver a trabajar los terrenos junto a mi familia, principalmente al lado de mi hermano”.

FANATISMO EN LOS CAMPOS CHAQUEÑOS

Actualmente, la compañía trabaja más de 4.000 hectáreas desarrollando cultivos de soja, maíz y trigo de la mano de un equipo altamente capacitado. Para realizar las tareas agrícolas cuentan con cuatro tractores, dos de ellos Puma modelos 190 y 225, y dos Magnum modelos 315 y 340, además de un pulverizador Patriot 350. A su vez, para llevar adelante las actividades de cosecha, la empresa cuenta con dos cosechadoras Axial-Flow modelos 2799, y como última adquisición la cosechadora Axial-Flow 9250 Automation.

“La principal ventaja de trabajar con equipos Case IH es la innovación, la cual nos permite crecer en productividad. Hace años que contamos con máquinas de la marca y estamos muy conformes con la tecnología embarcada en cada uno de ellos. Con mucho esfuerzo, siempre intentamos obtener los últimos desarrollos que la marca ofrece al mercado”.

Buchholz fue de los primeros clientes en adquirir el último lanzamiento de la firma, el modelo 9250 que integra la nueva serie de cosechadoras Axial-Flow Serie 250. “Para nosotros es un gran orgullo. Estaba al tanto de la máquina cuando se lanzó en Estados Unidos y, automáticamente, me contacté con Criolani, con quienes tenemos una excelente relación, para que me avisen cuando ingrese al país. Y así fue, apenas ingresó la primera unidad no lo dudé un segundo”, expresó el productor agropecuario, y agregó: “elegimos el modelo por el gran salto tecnológico

que presenta y porque somos fanáticos de Case IH”.

PRODUCTIVIDAD MÁXIMA

Las cosechadoras de granos Axial-Flow de la Serie 250, disponibles en los modelos 7250, 8250 y 9250, llegaron para innovar y ofrecer automatización real a los productores y contratistas. La serie cuenta con el AFS Harvest Command Automation, un sistema inteligente de autorregulación con cuatro modos de cosecha que gracias a sus 16 sensores posicionados en los sistemas de la máquina proporcionan hasta un 15% más de productividad, además de simplificar las operaciones en el campo.

El Director de Marketing de Producto para América Latina, Rodrigo Alandía, explicó que la tecnología Automation tiene como objetivo ayudar al productor a optimizar las operaciones de cosecha, en cualquier condición y siempre buscando el punto óptimo de la operación. “Esta tecnología encuentra el equilibrio adecuado entre la productividad, la calidad de los granos y la minimización de las pérdidas. Esto es posible gracias a los cuatro modos de cosecha que sincronizan la estrategia de producción y el rendimiento de la máquina en el campo, maximizando los resultados del negocio”.

Con estas novedades, la máquina asume el mando de 86% de los controles que antes eran responsabilidad del operador.

Ahora depende del operario elegir entre los modos Calidad de Granos, Desempeño Balanceado, Rendimiento Máximo y Rendimiento Fijo, y la máquina priorizará esta elección en su autorregulación. Para toda esta gestión, el Automation es capaz de proporcionar hasta 1.800 intervenciones diarias durante la operación de cosecha. En otras palabras, es la inteligencia artificial realizando la automatización de todo el equipo.

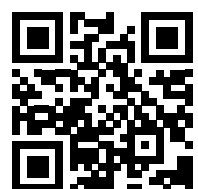
MÁS POTENCIA PARA LAS OPERACIONES

El motor de la nueva generación es más fuerte, lo que permite que las máquinas tengan más potencia disponible para trabajar en diferentes áreas y en condiciones adversas. Esto significa más fuerza, menos consumo y mayor control, lo que resulta en un mejor rendimiento en el campo. El modelo 9250 está equipado con el motor Cursor 13 de FPT Industrial, cuya potencia nominal es de 558cv y el máximo es de 63cv, garantizando un rendimiento superior en comparación con los modelos anteriores y el principal competidor.



NUEVAS PRESTACIONES con la App “Campero”

Para optimizar la calidad de siembra,
la marca se integra a la herramienta
digital gratuita que lanzó el INTA.



Escaneá el QR y
descargá la App en
dispositivos Android

TESTIMONIO DE EXPERTO

Entre los usuarios de esta nueva aplicación se encuentra Paul Olivieri, Especialista Técnico en Agricultura de Precisión de La Casa de las Cosechadoras, concesionario oficial de Case IH en las ciudades bonaerenses de Junín, Azul y Lincoln. El experto utilizó la herramienta y nos comentó: “la aplicación me pareció muy buena y con una utilidad destacable. Hoy en día, el desarrollo de aplicaciones móviles para gestionar y controlar las labores agrícolas son una realidad y, además, son parte del universo de las nuevas tecnologías aplicadas al agro, es por ello que es importante estar a la vanguardia de lo último para el mercado”.

Los clientes de la marca cuentan con un amplio portfolio de herramientas de Agricultura de Precisión (AFS) que aseguran confiabilidad y productividad para los equipos, dando a los agricultores la habilidad de controlar todo el ciclo de producción de sus cultivos, ahorrando los costos de insumos y maximizando su rendimiento potencial.

Desde AFS Connect, la solución digital de conectividad para el productor, hasta las pantallas interactivas, integradas e intuitivas XCN que permiten controlar las funciones del equipo, rastrear información importante y mejorar la productividad en su campo desde la silla del operador, la marca siempre se encuentra innovando e invirtiendo para el beneficio del agricultor.

En este sentido, y siguiendo con su línea de innovación tecnológica, la marca se une a “Campero”, la App del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) que le permite al operador regular cualquier tipo de sembradora desde un dispositivo móvil.

La aplicación es gratuita y se puede descargar a través de Smartphones que operan con Android. Entre sus principales funciones se encuentran: calcular la densidad de siembra expresando los valores en las principales unidades de interés agronómico; evaluar la descarga de dosificadores de semilla y fertilizantes para realizar un diagnóstico rápido de la uniformidad transversal; controlar la distribución de semillas en la línea de siembra para monograno y calcular los índices aceptables, de fallas y duplicaciones; y calcular los insumos para determinar la cantidad de producto a granel o en envases necesarios para la siembra y fertilización de una determinada superficie. Además, la App permite almacenar y compartir cada uno de los reportes que se generan y, una vez instalada, su funcionamiento no requiere conectividad.

Las pantallas XCN tienen un desarrollo tecnológico de última generación, con destacadas prestaciones y presencia global, colocando a los productores locales al mismo nivel de tecnificación que el resto de las regiones productoras de granos. Estos monitores integrados al sistema operativo Android cuentan con WiFi, Central de Aplicaciones y son de muy simple utilización, pudiendo ser instalados en la mayoría de las máquinas del mercado.

“Estamos muy satisfechos de lograr esta integración de una app desarrollada por INTA en una plataforma como la de los XCN. Se abre un camino para seguir innovando y mejorando las herramientas disponibles para los clientes”, explicó David Pussetto, Especialista en Agricultura de Precisión de CNH Industrial, y finalizó: “los invitamos a sumarse a la tecnología e innovación que tenemos disponible para el campo de hoy”.



MUJERES RURALES: una pasión que crece en el campo

La marca reconoce la participación y la presencia femenina en la agricultura mundial.

Mujeres de diversas edades y de todos los rincones del país están ocupando diferentes puestos en los terrenos rurales, representando el 50% de la mano de obra agrícola según datos estadísticos de la ONU y el grupo Women 20. En este contexto, clientas de la marca nos cuentan sobre la importancia y la evolución del rol de la mujer en el campo.

Las mujeres rurales eligen esta profesión como un trabajo que llevan a cabo con responsabilidad, compromiso y pasión. Uno de los casos es el Ana Carina Peralta, titular de la empresa familiar

Don Alberto, donde trabaja junto a su esposo y familia desde hace más de dos décadas desarrollando las tareas agrícolas en los campos bonaerenses de General Villegas, Pehuajó, Adolfo González Chávez, Tres Arroyos y Coronel Dorrego. Allí, la compañía ofrece servicios como contratistas y trabajan diferentes cultivos como la cebada, el trigo, la soja y el maíz en alrededor de 7.500 hectáreas, junto a dos cosechadoras Case IH modelos 8230 y 6130 y un tractor MXM135. “La calidad de los equipos y las innovaciones son fundamentales a la hora de elegir y seguir optando por Case IH. Actualmente, para el trabajo en el campo es indispensable contar con la tecnología de punta que la marca incorpora en sus máquinas”.

Para Peralta, “la presencia femenina se ve en muchas mujeres ingenieras que hoy están a cargo de campos. En nuestra empresa una de mis hijas es tractorista junto a sus hermanos, eso hace algunos años era increíble de pensar y muy difícil por la logística. Hoy la comodidad de las casillas hace eso posible”, y agregó: “creo que la mujer está muy bien formada y cuando decide realizar una tarea se involucra para lograr lo mejor. A largo plazo, veo que es un campo donde la igualdad se mide por resultados, no importa si sos hombre o mujer. Hoy no es la fuerza, sino el uso de tus habilidades y capacidades define tu eficiencia”.

Otra mujer rural destacada es Julieta Ferrari Marcellino, productora y encargada del área administrativa, directiva, comercial y de logística en las empresas Ferrari Edgardo y Explotación Ganadera la Peña S.R.L, firmas que operan principalmente en zonas rurales de Uchaca y Bengolea, departamento de Juárez Celman, al sur de la provincia de Córdoba. Allí, la compañía familiar realiza tareas agrícolas y ganaderas en unas 1.700 hectáreas y para ello utilizan un tractor Puma 190 destinado a la siembra de gruesa y fina. “Mis tatarabuelos comenzaron en un pequeño campo desarrollando la ganadería y agricultura. Esta tradición la continuaron mis abuelos y luego mis padres, hasta la actualidad, que somos un grupo familiar junto a mis hermanos, mi cuñada y yo. Considero que no solo se hereda la tierra, sino el amor y la pasión por el campo”, expresó Ferrari.

Como mujer vinculada al agro, Ferrari explicó: “hace poco más de diez años que estoy trabajando en el sector y he notado una gran evolución. Si bien parece un rubro considerado ‘de hombres’, me costó un poco al comienzo pero con el apoyo de mi familia me fui acomodando y adaptando y, hoy en día, me considero una mujer agropecuaria. Creo que en el mediano plazo se va a ir incrementando la participación de las mujeres en el sector y que será un trabajo como cualquier otro. Creo que hay muchos prejuicios del género femenino en esta actividad, pero con el tiempo se van eliminando esas barreras”.

La pasión por el campo es un aspecto muy importante en la vida de las mujeres rurales. Esto lo pone en evidencia Josefina Ballester, integrante de la empresa Felipe A. Ballester y otros S.A., empresa agrícola ganadera que opera en la Provincia de Buenos Aires y La Pampa, y produce maíz, girasol y pasturas para el ganado. Para trabajar en el campo, la firma cuenta con tres tractores modelos Steiger 315, Puma 200 y 215, utilizados para la siembra.

“Cuando era chica, el rol de la mujer diría que era nulo. Hoy en día, la mujer trabaja en muchas cosas mano a mano con el hom-



bre. Creo que en parte se debe al avance de la tecnología que da lugar a estar más involucrada en varios aspectos y, además, al cambio social. Considero que en un futuro vamos a estar cada vez más involucradas, ya que los roles tanto del hombre como de la mujer en los últimos tiempos se fueron complementando”, finalizó Ballester.

MY CASE IH, un nuevo aliado para el campo

La marca lanzó en la región el nuevo portal de telemetría, soporte y capacitación para productores y contratistas

La marca lanzó My Case IH, el nuevo portal de relacionamiento diseñado y pensado exclusivamente para los clientes de la firma que reúne todas las soluciones de la marca en una única plataforma, ofreciendo desde informaciones hasta la posibilidad de gestionar y monitorear la flota en tiempo real.

Siguiendo el concepto de "single sign-on", el cliente podrá registrar y gestionar sus máquinas y equipos de Agricultura de Precisión y, al registrar un producto, tendrá acceso a una gran cantidad de información, recursos de conocimiento y soporte relacionados a esas máquinas. Se pueden encontrar datos disponibles en máquinas a partir del 2015.

ENTRE LAS CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE MY CASE IH SE ENCUENTRAN:

- Concepto de inicio de sesión único: acceda a todos los servicios de la marca con un único nombre de usuario y contraseña.
- Monitoreo de la flota y de los dispositivos AFS (Advanced Farming Systems) desde donde esté.
- Gestión de datos y gestión agronómica para respaldo del proceso de toma de decisiones.
- Asociación de concesionarios para gestión de inscripciones de telemática.
- Acceso a la base de conocimientos: manuales de operación, especificaciones técnicas, folletos, tutoriales, fotos, instrucciones de instalación, sugerencias de mantenimiento, y más.

"En el futuro, My Case IH será la principal plataforma de contacto entre los clientes y Case IH. Queremos darles todas las herramientas que necesitan para ser eficientes. Además, es el espacio para ofrecerles soporte a través de manuales del operador u otros documentos técnicos", señaló Rodrigo Alandia, Director de Marketing de Producto para América Latina.

My Case IH también es el punto de acceso a los nuevos portales de telemetría conectados como el AFS Connect, con el que se puede acceder a través de cualquier dispositivo móvil, en cualquier lugar. AFS Connect es el portal con herramientas para rastreo de flota, gestión agronómica y gestión de datos en tiempo real.

A través de la plataforma es posible centralizar y administrar las informaciones del campo manteniendo el control total de las actividades. "En un ambiente sencillo e intuitivo, se puede ver la flota y gestionar sus operaciones. Su función es conectar a los productores con los datos del campo y las máquinas, permitiendo la optimización de su productividad y la toma de decisiones más asertivas", afirmó Alandia.

Para acceder a My Case IH es necesario descargar la App a través de un Smartphone, tablet o computadora. La aplicación está disponible para iOS y Android a través de: www.mycaseih.com.



My CASE IH



PRODUCTIVIDAD COMPROBADA en primera persona

La empresa familiar Héctor y Luis Sciutto incorporó la nueva cosechadora Axial-Flow 7150 de la Serie 150 a su flota de máquinas.

De la mano de Héctor y Luis Sciutto, la nueva cosechadora Axial-Flow 7150, integrante de la Serie 150, despliega su performance y rendimiento en los campos de la zona rural de Chivilcoy, Alberti y otras localidades bonaerenses.

Con una trayectoria de más de una década en el mercado agrícola, la compañía familiar desarrolla sus actividades de explotación agropecuaria en campos propios y en arrendamientos. Luis es quien se encarga de lo relacionado a la actividad agropecuaria, desde la planificación, tareas de labranza, siembra y monitoreo de cultivos hasta la cosecha, y la presta-

ción de servicios de fumigación. Por su parte, Héctor lleva a cabo las tareas administrativas y contables de la empresa.

“Trabajamos entre unas 1.000 y 1.200 hectáreas cultivando trigo, maíz, soja y cebada con una porción de hectáreas destinada a la cría y engorde de ganado vacuno. Somos un grupo de trabajo pequeño pero sólido que nos permite hacer frente a la demanda de nuestros clientes”, explicó Luis.

Luis comenta que posee una experiencia de 15 años en la actividad agropecuaria y destaca el entusiasmo y dedicación que la familia invierte en el trabajo diario: “Decidimos continuar con una tradición familiar de 3 generaciones. Heredé la pasión tanto de mi abuelo materno como de mi abuelo paterno. Uno de ellos comenzó con un tractor con ruedas de hierro y una cosechadora de arrastre, en la época en la que se cosechaba en bolsa. Hay una frase muy popular que dice ‘Elige un trabajo que te apasione y no tendrás que trabajar ni un solo día de tu vida’, y es una frase con la cual me identifico mucho. Siendo chico me gustaba jugar

con tractorcitos e ir al campo con mis abuelos. No había mejor plan. Y fue así que fui descubriendo mi vocación. Es por ello que creo que el campo y todo lo que ello comprende no es un trabajo, sino una forma de vida, y me siento un privilegiado de poder hacer lo que me gusta todos los días”.

CONFIANZA Y TRADICIÓN

Actualmente, para llevar adelante las tareas de labranza, siembra, fertilización y cosecha en los campos bonaerenses, la empresa cuenta con dos tractores Puma modelos 195 y 225, y como última adquisición la cosechadora Axial-Flow 7150 con doble tracción.

“Son muchas las ventajas que encontramos en los equipos. La optimización de recursos, eficiencia, confort, seguridad y la reducción de costos son las principales características que podemos destacar”, expresó el productor, y agregó: “Indudablemente, la tecnología integrada en los equipos es una gran aliada a la hora de producir, ya que nos permite optimizar tiempos, costos, además de ser una herramienta fundamental a la hora de tomar decisiones. Constantemente nos brinda información que la

podemos obtener desde la comodidad de nuestro escritorio”.

Los Sciutto fueron de los primeros clientes en adquirir el último lanzamiento de la marca para el mercado agrícola, la Axial-Flow 7150, integrante de la Serie 150. “Es un orgullo y gran privilegio que estemos utilizando una cosechadora de última generación y excelente en cuanto a la calidad de trilla y el tratamiento de granos. Gracias al esfuerzo, trabajo, dedicación y compromiso de la empresa se pudo invertir para adquirirla. El objetivo está puesto en obtener una mejor producción y, obviamente, en brindar un mejor servicio para satisfacer todos los requerimientos de nuestros clientes”, explicó Luis.

EFICIENCIA PARA LA COSECHA

La Serie 150 satisface las demandas de los agricultores más exigentes y cuenta con varias renovaciones, comenzando por la nueva transmisión de cuatro velocidades accionada por un selector eléctrico que facilita el cambio de marchas y aumenta la agilidad operativa con más comodidad. Además, posee una nueva tracción auxiliar 4x4 que proporciona un aumento de hasta el 60% en la capacidad

de arrastre en condiciones adversas. Su nuevo reductor final con más capacidad de carga (hasta +21%) y su renovado paquete hidrostático con más capacidad, garantizan hasta un 10% más de rendimiento de arrastre.

Focalizando en el vínculo establecido con su concesionario de confianza, Rural Repuestos, el productor detalló: “Nos sentimos identificados con la marca y, por otra parte, el concesionario fue un factor determinante al momento de la elección, ya que nos ha brindado satisfacciones y rápidas soluciones ante cualquier inconveniente o imprevisto que se nos ha presentado”.

Para finalizar, Luis reflexionó sobre la actividad familiar: “Considero que la principal ventaja de emprender y producir con la familia es la experiencia. Todo lo que nos han transmitido desde valores, técnicas, conocimientos son determinantes a la hora de producir y desarrollar la actividad agropecuaria-ganadera. Junto con mi papá, conformamos un gran equipo en el que ambos apuntamos a un mismo horizonte, con objetivos y metas claras. Creo que ahí está la clave, en caminar juntos hacia la misma dirección”.





Máxima performance en el campo

Los clientes de la marca cuentan con un amplio soporte y atención luego de la adquisición de los productos.

Ofreced soluciones avanzadas en productos y servicios, asegurando confiabilidad y productividad para los equipos Case IH, es el objetivo de la posventa de la marca.

Plan de mantenimiento, garantía y conectividad son algunas de las ventajas que ofrece el servicio posventa a la hora de adquirir nuevas máquinas. Es un beneficio que tiene como objetivo garantizar un alto rendimiento y seguridad en los equipos a la hora de trabajar en el campo.

Conocé todas las soluciones que puede adquirir el cliente de Case IH:

MAX Case IH durante 1 año
Programa de asistencia diseñado para devolver las máquinas a trabajar en el menor tiempo posible y garantizar una mayor tranquilidad en el campo. Soporte exclusivo de fábrica comunicándose al 0800 266 1374 o llamando al área de servicio de su concesionario de preferencia.

Los clientes que compran un equipo nuevo dispondrán del servicio gratis por un año.

My Case IH

El nuevo portal de relacionamiento diseñado y pensado exclusivamente para los clientes de la firma que reúne todas las soluciones de la marca en una única plataforma. Siguiendo el concepto de "single sign-on", el cliente podrá registrar y gestionar sus máquinas y equipos de AFS y, al registrar un producto, tendrá acceso a una gran cantidad de información, recursos de conocimiento y soporte relacionados a esas máquinas en tiempo real. Se pueden encontrar datos disponibles en máquinas a partir del 2015.

AFS Connect

El sistema de administración agrícola le brinda al productor acceso instantáneo a la información correspondiente a cada máquina de su flota, incluida la

ubicación de la máquina, diagnósticos y estadísticas de combustible y motor. Para su funcionamiento, la máquina debe tener instalado el sistema de telemetría y estar conectada a una red de internet, de esta forma es posible monitorear los datos en tiempo real para tomar decisiones sobre la administración del desempeño tanto del operador como del equipo. También, con el objetivo de atender al cliente, la marca ofrece un canal de atención telefónica: 0800 266 0585.

1 año de garantía

El cliente tiene una garantía de un año, sin límite de horas de trabajo sobre el equipo.

Evolución en el campo

Capacitación exclusiva para operadores con el fin de presentar las mejores prácticas en el uso de los equipos. Los operadores calificados tienen más seguridad y productividad en el trabajo.

PIEZAS GENUINAS

Sometidos a pruebas de calidad y estrictos criterios de fabricación. Las piezas originales garantizan durabilidad, rendimiento y larga vida útil del equipo.

Herramientas de diagnóstico especiales

Para proporcionar la máxima productividad, Case IH ofrece herramientas de alta precisión, como DATAR y EST (Electronic Service Tool), que garantizan la previsibilidad para el diagnóstico de sus componentes.

Systemgard

Importante herramienta de mantenimiento que monitorea los fluidos de los equipos y asegura la previsibilidad de posibles reparaciones.

Entrega técnica

Todos los equipos Case IH tienen entrega técnica garantizada por la fábrica. Las horas de seguimiento

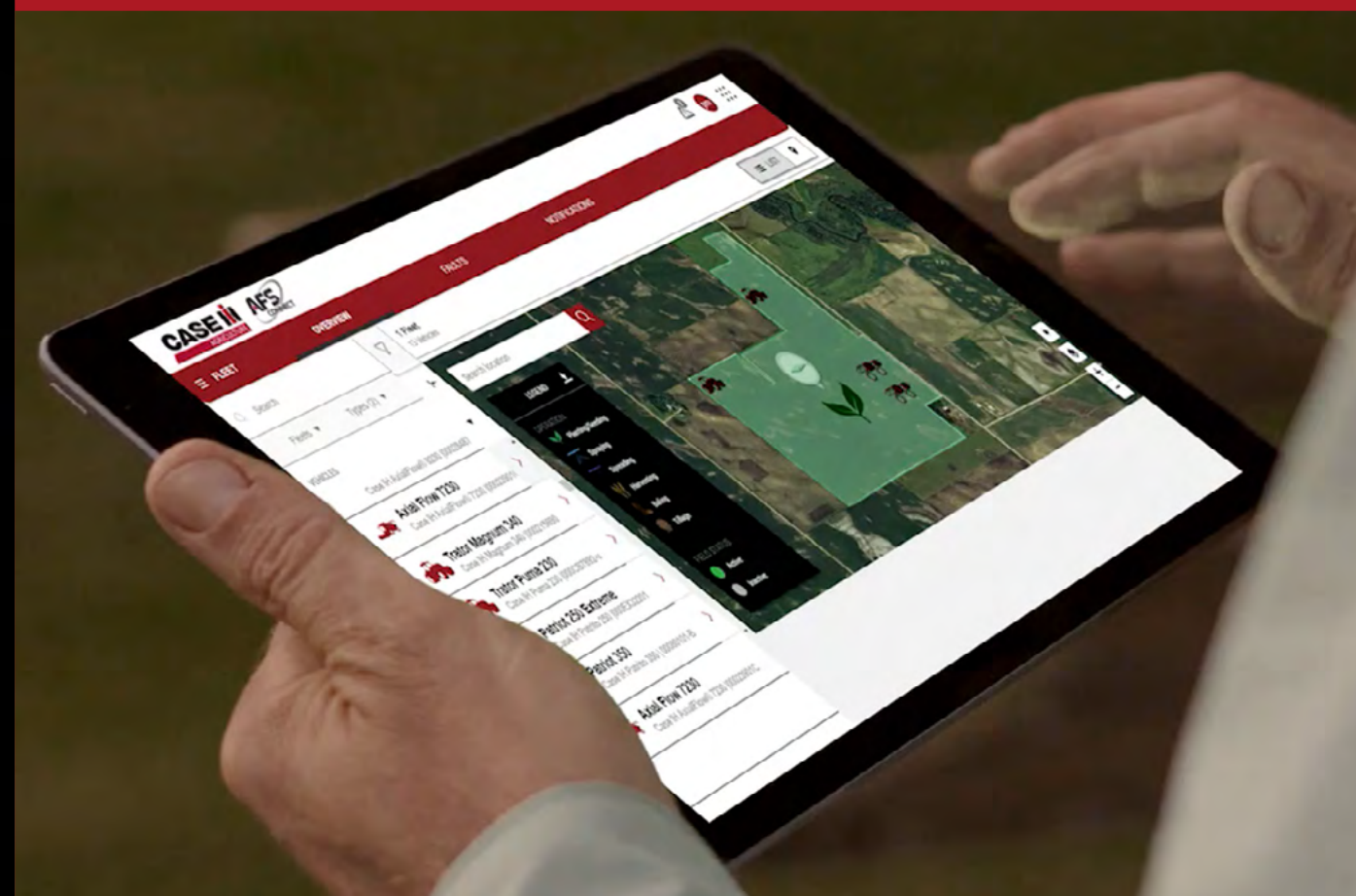
son ofrecidas por un técnico capacitado en el momento de la entrega del equipo.

NEXPRO

NEXPRO fue desarrollado para clientes pequeños, medianos o grandes que tienen máquinas Case IH fuera del período de garantía. Una marca que nace con la experiencia y conocimiento del grupo CNH Industrial.

Lubricantes Petronas Akcela

Los productos de la línea PETRONAS Akcela son los únicos lubricantes y fluidos genuinos de Case IH, probados y aprobados por el ensamblador e indicados en los manuales del propietario. Los lubricantes Petronas Akcela optimizan el desempeño de cada máquina en cada una de sus partes mecánicas, impactando positivamente el desempeño y la productividad.



El mejor costo de mantenimiento del mercado

Los equipos Case IH tienen el mejor costo de mantenimiento del mercado, es decir, el costo total, compuesto por el costo de adquisición y mantenimiento durante el ciclo de vida de las máquinas, es más atractivo, lo que representa una menor devaluación del equipo a lo largo del tiempo.

TESTIGO DE LA TRAYECTORIA de los productores bonaerenses

La empresa Siri Héctor Oscar continúa desarrollando sus actividades con el apoyo y asistencia de la marca y su concesionario en la zona.

Case IH cuenta con un importante portfolio de productos que se adaptan a las necesidades de los agricultores y ganaderos de cada región, ofreciendo atención a través de su red comercial especializada y distribuida a la largo y ancho del país.

Si hablamos de pasión, trayectoria y dedicación para con el campo, Héctor Oscar Siri es un ejemplo de los miles que hay en Argentina. Contratista rural, productor agropecuario y propietario de la empresa que lleva su nombre, Siri desarrolla su trabajo en la provincia de Buenos Aires junto a varios equipos de la marca.

“Hace 34 años que estoy en el mercado. Empecé a trabajar en el campo desde niño, junto a mi padre, quien también era chacarero. A los 30 años decidí arrancar con mi propia empresa de la mano de mi esposa, luego se incorporó mi hijo y con el pasar de los años

mi yerno e hijas hicieron lo mismo. La ventaja principal de trabajar junto a mi familia es el equipo de trabajo que se formó con sentido de unidad y pertenencia”, afirmó el productor oriundo de la localidad de Mercedes, provincia de Buenos Aires.

Siri se encarga de las tareas agropecuarias de la empresa, donde trabaja aproximadamente 2.400 hectáreas como productor y 2.000 hectáreas como contratista. “Me gusta el campo en general y todas las actividades que realizo allí. Actualmente dirijo la empresa tanto a nivel administrativo como operativo-productivo. En relación al agro, realizamos las tareas de siembra, roturación, fumigación y cosecha de trigo, cebada, soja y maíz. En lo que refiere a ganadería, ejecutamos las actividades de cría y engorde de ganado bovino. Adicionalmente, sembramos y enrollamos pasturas para el consumo ganadero”, afirmó.

Para realizar estas actividades en el campo, la empresa cuenta con dos cosechadoras, una modelo 9230 con Draper de 45 pies, y

una 6130, con plataforma de 35 pies. “Desde el 2006 elegimos Case IH, cuando compramos nuestra primera cosechadora y vimos sus resultados. La zona de Mercedes es agrícola mixta y tiene un perfil muy arcilloso. Es por eso que elegimos estos equipos”. Además, la firma posee cuatro tractores, un MXM 150 de doble tracción, un Farmall 130 de doble tracción, un Farmall 75 y un Farmall JXM. “La tecnología embarcada en los equipos es un punto a destacar porque es lo que necesitábamos para realizar los trabajos en tiempo y forma, satisfaciendo la demanda de nuestros clientes”, explicó Siri.

“La ventaja de utilizar equipos Case IH es que contamos con un buen concesionario en la zona de Chivilcoy que nos brinda atención inmediata en mantenimientos y repuestos, siempre respetando los protocolos y medidas establecidas, como el distanciamiento social y/o el uso de barbijo”, finalizó Siri sobre el vínculo con su concesionario de confianza, Rural Repuestos.





APOYANDO LA EDUCACIÓN de las futuras generaciones agrícolas

La marca realizó la donación de motores con el objetivo de colaborar con la formación de jóvenes de diversas escuelas técnicas del país.

SOBRE LAS INSTITUCIONES

El IAS es el único colegio secundario de Colonia Vignaud y una de las dos agrotécnicas salesianas que quedan en la provincia. Funciona además como casa y parroquia de los alumnos. Esta institución posibilita a los jóvenes estudiar en sus lugares de origen, brindando oportunidades a quienes viven en zonas rurales, y les permiten aprender desde las prácticas productivas para que tengan un medio de sustento en el futuro.

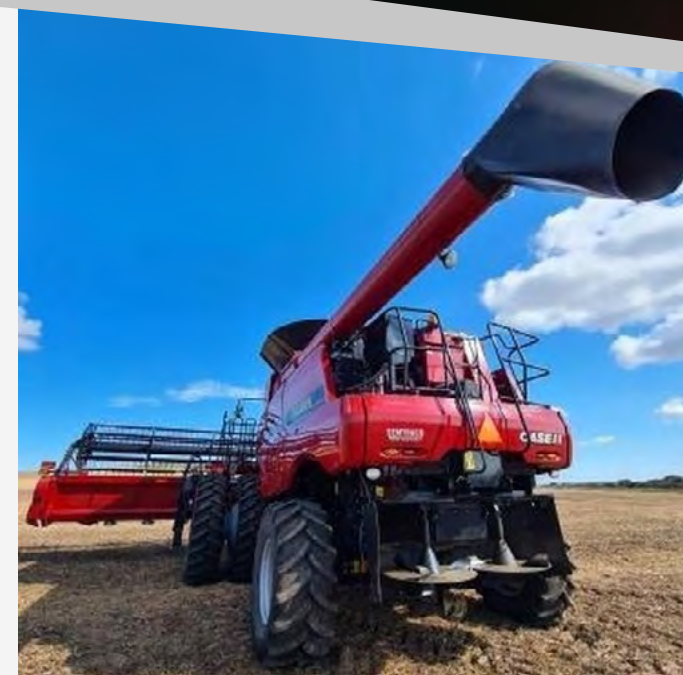
Por su parte, la IPEAYT N°242 es un secundario Agrotécnico creado en 1989 que ofrece el título de técnico en Mecanización Agropecuaria o técnico en Producción Agropecuaria. La institución fue incorporando esta especialidad industrial respondiendo a necesidades del sector agroindustrial. El objetivo es que ambas especialidades se puedan complementar y formar jóvenes, futuros técnicos con espíritu emprendedor.

A través de su concesionario Máquinas del Centro y con el objetivo de contribuir al desarrollo agroindustrial regional, la marca realizó la donación de dos motores destinados a establecimientos de la provincia. Un Cursor 9 de FPT Industrial se entregó al Instituto Agrotécnico Salesiano (IAS), ubicado en la localidad Colonia Vignaud, situado en el departamento San Justo, y un motor Cummins 5.9 fue cedido al Instituto Provincial de Educación Agrotécnica (IPEAYT) N 242, de la localidad de Morteros. Las donaciones se realizaron cumpliendo los protocolos de bioseguridad locales correspondientes.

“Muchas veces los jóvenes no se inclinan por trabajar en sus pueblos y optan por migrar a grandes ciudades para obtener mejores oportunidades laborales”, explicó Guillermo Mendiola, Gerente de Servicios de Case IH, y agregó: “en este sentido y para fomentar el trabajo rural, la marca comenzó una fuerte relación con las escuelas técnicas de la zona, y se entregaron los primeros motores que tendrán como objetivo principal favorecer la educación de los jóvenes y futuros profesionales del área”.

“Lo que buscamos con este proyecto es incentivar y promover la educación de las próximas generaciones. Es por ello que les ofrecemos a los alumnos las primeras herramientas que les permiten tener un contacto con la realidad, con motores de última tecnología, y acercarlos a la industria laboral”, afirmó Rodrigo Lanciotti, Gerente de Marketing para Argentina y Mercados Importadores.

La directora de la escuela IPEAYT N 242, Viviana Angonoa, reflexionó acerca de la adquisición: “La donación de este equipo es muy importante para nuestra institución. Esperamos que los estudiantes comprendan el funcionamiento básico de un motor de maquinaria agrícola, sepan distinguir sus partes y componentes y puedan aplicar las técnicas de seguridad aprendidas durante las clases teóricas”, y finalizó: “nos halaga que nos hayan seleccionado para realizar la donación, ya que nuestra institución cuenta con pocas herramientas para las prácticas de esta especialidad, sintiéndose los docentes muy agradecidos por esta posibilidad de aprendizaje compartido”.



Desde la localidad de Sachayoj, Santiago del Estero, Gabriel Herrera nos comparte esta puesta de sol acompañada de nuestro Puma 230 mientras se encontraba apoyando la cosecha de garbanzo.



¡De estreno! El Concesionario Alfredo Criolani e Hijos S.A. arribó con nuevas oficinas comerciales a la ciudad de Victoria, Entre Ríos. ¡Mirá cómo se luce la sucursal ubicada sobre el Anexo Vial de la Ruta Provincial N°11, a 500mts de la rotonda del Puente Rosario-Victoria!

¡Calidad, productividad y eficiencia aplicada al agro! Esas tres cualidades representan nuestras máquinas para la empresa familiar Grupo Mentucci, que se dedica a la producción de cultivos estivales. Desde la localidad de Achiras, ALsur de Córdoba, nos envían esta postal de nuestra flamante Axial-Flow 6130, con plataforma de 35 pies TerraFlex 3020.



Por tercer año consecutivo, la marca participó como sponsor oficial del 128° Abierto Argentino de Polo HSBC. Estuvimos presentes en Palermo con un espacio exclusivo con vista a la cancha principal, además de tener en exhibición al tractor Puma 230 LWB. Durante la 5° fecha del torneo se realizó la “Copa Case IH” y La Ensenada Brubank fue el equipo que se adjudicó el galardón.

La Maruja Italo es Licenciada y Productora Agropecuaria. En la imagen que nos comparte desde Jovita, sur de Córdoba, vemos a nuestra Axial-Flow 5130 cosechando maíz.



LA ÚNICA QUE YA VIENE DE FÁBRICA
CON EL MEJOR OPERADOR DE LA FLOTA

AXIAL-FLOW SERIE 250

INTELIGENCIA ARTIFICIAL,
AUTOMATIZACIÓN REAL



AFS HARVEST COMMAND AUTOMATION



4 modos de cosecha

Máquina que se autorregula y encuentra el punto óptimo para cada situación

REGULACIONES AUTOMÁTICAS



Control automático de **9 operaciones** sin necesidad de intervención del operador

HASTA UN 15% MÁS DE PRODUCTIVIDAD



- Hasta 55 cv más que el modelo anterior
- Nueva transmisión automática
- Mayor eficiencia con tecnología Automation

AXIAL-FLOW • 7250 • 8250 • 9250



caseih.com.ar

CASE IH