Año 16
Nº 31
2014
Revista de
New Holland

New Holland a campo

TECNOLOGÍA • PRODUCTOS • SERVICIOS

UN REFERENTE ARGENTINO APUESTA A LA GANADERIA

Alberto Guil, ex presidente de supermercados Norte y el Club San Lorenzo de Almagro, dedica sus terrenos a la actividad ganadera con grandes expectativas para este año.

PRODUCTO
La BB1270 presenta nueva aplicación en chala de maíz.

EVENTO
Eurotour 2013: recorriendo la historia de New Holland.

La innovación como premisa

Alessandro Maritano
Vicepresidente de New Holland
para América Latina.

Innovación y compromiso. Esas dos palabras encierran los logros de New Holland a lo largo de todo el 2013. Este año, como lo ilustramos en la edición anterior de "A Campo", sentamos un precedente a nivel nacional con la inauguración de uno de los complejos productivos con mayor tecnología de todo Latinoamérica. La planta de producción es un gran logro de todo nuestro equipo y por eso es que llevamos a un grupo de clientes para que sean los primeros en conocerla.

Esta vez, nuestro producto estrella es la cosechadora de forraje FR600, que día a día sorprende a los productores con su bajo consumo y gran capacidad de trabajo. En ese sentido, entrevistamos a Alberto Guil, un empresario visionario que supo entender los requerimientos del sector y vaticina un gran futuro para la actividad agroganadera de Argentina; mientras que Uruguay lo hace de la mano de Agroland, una empresa que diversifica su producción en aceite de oliva, vinos y frutos secos, siempre gracias a nuestros equipos. Sumado a la FR, destacamos la nueva aplicación para la mega enfardadora BB1270, capaz de confeccionar fardos a partir de chala de maíz y caña de azúcar.

También les acercamos el reflejo de una iniciativa que ya conocen, pero que se acentúa con el correr de los años: nuestra constante inversión en tecnología. Esta vez uno de nuestros azules, el T8 Auto Command, recibió el galardón "Máquina del Año" en la prestigiosa firma alemana Agritechnica. Por otro lado, nuestro servicio de agricultura de precisión suma señales de corrección en pos de mejorar los rindes de los usuarios.

No podemos dejar de lado la inmensa gratitud que sentimos por haber concluido la segunda edición del Eurotour, donde varios clientes conocieron en profundidad las entrañas mismas de New Holland.

Por estos y otros motivos consideramos que ustedes son los protagonistas de nuestro crecimiento, porque lo hacemos en conjunto y siempre con miras a un futuro más promisorio.

Esperamos que tengan una agradable lectura.

Un fuerte abrazo,

Alessandro Maritano
Vicepresidente de New Holland
para América Latina.

5. **TECNOLOGÍA**
La feria alemana Agritechnica galardonó a uno de los azules en la categoría de innovación.

6. **TECNOLOGÍA**
Agricultura de precisión: una tendencia que echa sus raíces.

8. **TAPA**
Alberto Guil, el exitoso empresario del retail, muestra el interior de su emprendimiento agro - ganadero.

11. **CLIENTE**
Jorge Bessora, productor de la provincia argentina de Córdoba, adquirió un T8 y funda una nueva etapa en su negocio.

12. **FÁBRICA**
La planta de producción en Córdoba abrió sus puertas exclusivamente a sus clientes.

14. **EUROTOUR**
Un grupo de clientes visitó las entrañas de la marca en el Viejo Continente.

16. **CLIENTE**
La firma uruguaya Agroland trabaja su producción con una flota de equipos New Holland.

18. **PRODUCTO**
La mega enfardadora BB1270 muestra lo que es capaz de hacer con chala de maíz.

New Holland a campo

New Holland Latino-Americana

Año 16
Nº 31
2014

New Holland A Campo es una publicación de New Holland para América Latina.

Los artículos aquí publicados no representan, necesariamente, la opinión de la empresa sobre el asunto. La reproducción total o parcial del contenido está permitida siempre que se identifique la fuente.

COMUNICACIONES AMÉRICA LATINA

Periodista responsable:
Jorge Görgen
Registro profesional SC-00423-JP

Producción y coordinación:
Pagina 1 Comunicación

Editor: Federico Mayer

Colaboradores: Andrés Ruffini y Lucas Lentini

Fotos: Archivo New Holland

Diagramación: FlashMode

NEW HOLLAND AGRICULTURE

Escriba a New Holland A Campo para hacernos llegar sus opiniones, sugerencias y consultas

New Holland A Campo
Montañeses 2641 2º D (1428)
Buenos Aires, Argentina
Tel: (5411) 4786-9633
E-mail: fmayer@pg1com.com

UN AZUL recibe premio a la innovación en Agritechnica

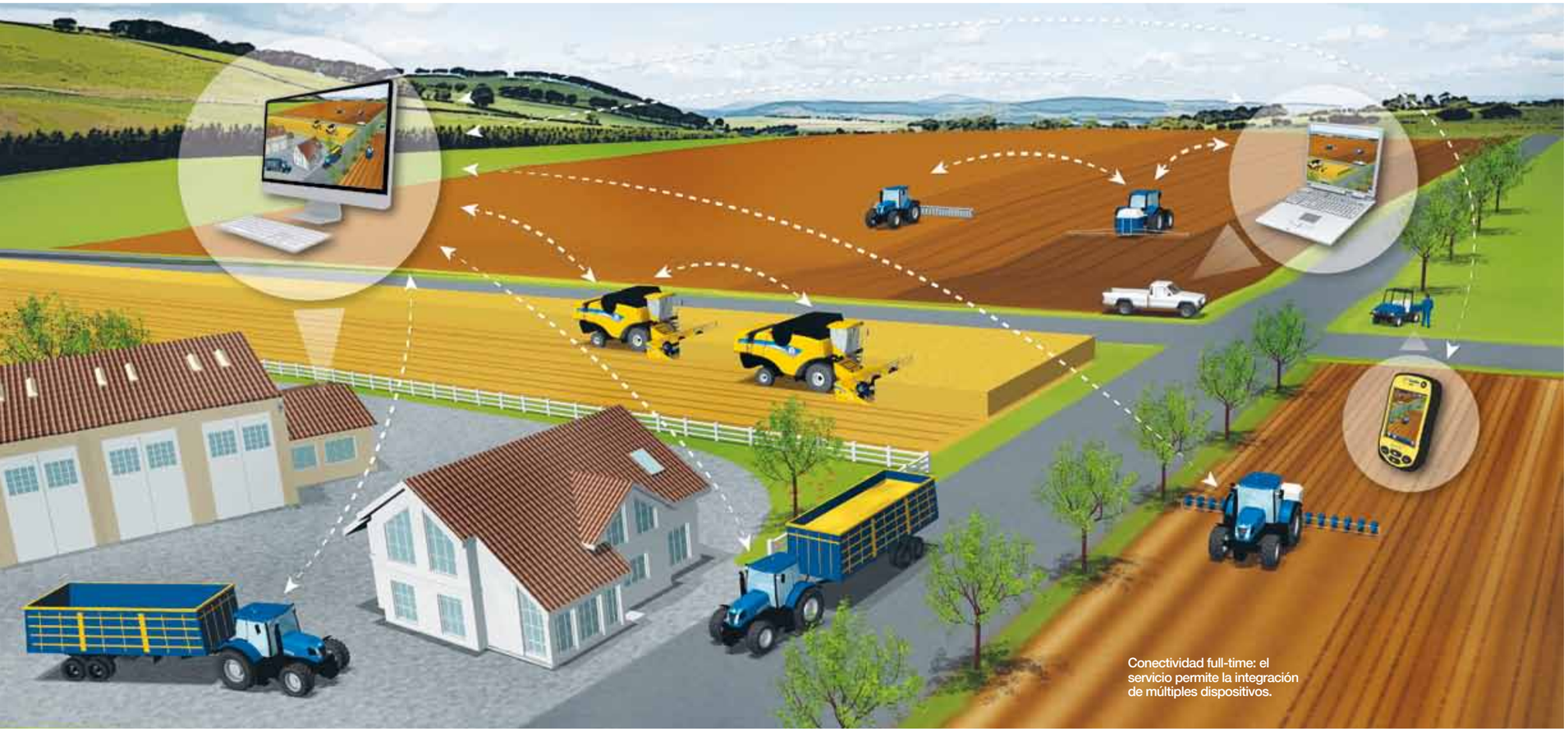
El nuevo tractor T8 Auto Command se hizo con el galardón "Máquina del Año" en el evento de agricultura más reconocido de Europa.

La feria Agritechnica tiene lugar todos los años en Hannover (Alemania) y, por ser reconocida como uno de los acontecimientos más relevantes en materia de agricultura, nuclea a las firmas líderes que apuntan a una constante innovación tecnológica. En ese marco, New Holland se hizo con el premio "Máquina del Año" gracias a las bondades de uno de sus característicos tractores azules.

La condecoración selecciona un modelo disponible en el mercado que aúne las innovaciones tecnológicas que significarán un beneficio inmediato para los agricultores. En este caso, el tractor T8 se destacó por la transmisión Auto Command, una mayor distancia entre ejes y una potencia superior que contribuye a mejorar la performance del modelo con transmisión PowerShift.

El jurado, formado por un panel de reconocidos periodistas especializados en maquinaria agrícola de todo el continente europeo, coincidió en que el T8.420 Auto Command posee toda la potencia para ofrecer un desempeño de calidad en tareas de cultivo de alta velocidad, ideal para agricultores con negocios de gran escala y contratistas de heno y forraje. Sumado a esto, el equipo es viable para grandes tambos y actividades intensivas de transporte. El 2013 fue, sin dudas, un año memorable para New Holland, especialmente por los reconocimientos recibidos que profundizan el compromiso de la firma con la innovación tecnológica. Además de este premio, la marca recibió otros galardones entre los que se encuentran dos medallas de plata por innovaciones en cosechadoras axiales (también en Agritechnica), el reconocimiento SITEVI por tecnología en vendimiadoras y las medallas dorada y plateada en los premios Agribex por el sistema Opti-Speed.

El PLM
a la vanguardia de la tecnología agropecuaria



Conectividad full-time: el servicio permite la integración de múltiples dispositivos.

New Holland propone una interesante variedad de señales de corrección, disponibles para los equipos que la firma comercializa en Latinoamérica.

La agricultura de precisión es una práctica difundida en todo el mundo, basada en la información sobre variabilidades del suelo y del clima brindadas por satélites que orbitan alrededor de la Tierra. Desde hace varios años New Holland ofrece este servicio a través de Precision Land Management (PLM), su plataforma oficial dedicada exclusivamente a clientes de la marca.

¿CÓMO FUNCIONA?

El objetivo que persigue el PLM es ayudar a los productores agropecuarios en su afán por optimizar cada paso del complejo proceso agrícola, privilegiando la economía de tiempo y la comodidad de los operarios.

La base técnica de este innovador servicio es la transmisión satelital de datos a diversas estaciones de referencia que, distribuidas estratégicamente, aportan el rigor necesario para evitar baches en la prestación. Actualmente, la firma abastece a los productores con señales provenientes del sistema GPS y Glonass.

Si bien muchos vehículos y artefactos de uso cotidiano utilizan estos servicios de navegación, la agricultura de precisión requiere de una corrección de la señal para orientar eficazmente el guiado de los equipos. En ese sentido, New Holland tiene a disposición una amplia variedad de señales según la necesidad del trabajo y los requerimientos específicos de cada productor, personalizando así la atención de quienes se constituyen como pilares de la marca: los clientes.

PARA TODOS LOS GUSTOS

La gama de las señales ofrecidas por la firma va desde aquellas destinadas a tareas con menores exigencias de precisión, hasta las que demandan una exactitud lo más rigurosa posible. En principio, el usuario puede optar por el servicio RangePoint RTX, cuya cualidad principal es su flexibilidad a la hora de realizar múltiples tareas y garantiza 15 centímetros de precisión pasada a pasada (recomendada para actividades de pulverización y cosecha de granos). Asegurando una cobertura en todo momento (gracias al aporte de ambos sistemas de satélite), puede utilizarse en cualquier máquina New Holland.

Los paneles de mando están diseñados para responder a un uso intuitivo.

Si las necesidades del productor exigen más exactitud, PLM propone una señal de corrección más precisa llamada CenterPoint RTX, con un interesante margen de error que nunca pasa los 3,8 centímetros pasada a pasada. Garantizando una repetibilidad año a año, este servicio es recomendable para tareas agrícolas que requieren gran precisión, como la siembra. El costo competitivo y la baja inversión son los atributos que convocan a los productores a adquirir esta propuesta. Esta es, sin duda, la opción más valorada por contratistas y clientes que poseen un crisol de tareas a realizar y no se especializan en una sola actividad.

Pero si el agro-empresario está buscando la opción más exacta del mercado, New Holland le ofrece la señal RTK. La particularidad de este servicio es la necesidad de contar con una estación de base que sirva como vía de transmisión. Ésta puede ser instalada en el campo, o bien puede utilizarse alguna que se encuentre en las proximidades geográficas. Lo llamativo de la RTK es su mínimo margen de error: 2,5 centímetros. Si de tareas que requieren alta precisión vertical y horizontal se trata, esta señal es la que el productor debe considerar, evaluando siempre la inversión estructural.

En tiempos donde la tecnología es indispensable a efectos de consolidar la alta productividad, el servicio de PLM debería ser una buena opción a tener en cuenta. Algo fundamental de esta solución es la versatilidad que posee respecto a la gran variedad de máquinas a las que puede aplicarse. La gran mayoría de los equipos comercializados cuentan con la posibilidad de incluir este servicio, y la simplicidad en su uso e instalación es un rasgo que las posiciona dentro de las mejores alternativas.

"El campo va a poner nuevamente en marcha a la Argentina"

Alberto Guil dedica todo su tiempo a este emprendimiento agro - ganadero.

Uno de los empresarios nacionales más exitosos lleva adelante un emprendimiento agro-ganadero que anhela reactivar el sector de la ganadería vacuna y para ello utiliza 28 equipos New Holland.

El cielo, atravesado por nubarrones grises, se cierne sobre la localidad de Azul, provincia de Buenos Aires (Argentina). Mientras tanto, una llovizna intermitente riega los campos de Delfinagro, empresa dedicada a la actividad agro-ganadera y comandada por un empresario nacional. En el horizonte se divisa una camioneta blanca que recorre fugazmente el pintoresco paisaje bonaerense y se acerca a la parcela en donde una picadora de forraje FR600 hace de las suyas con varios montículos de pasto. Cuando estaciona, un personaje de semblante tranquilo y perfil bajo desciende sonriente: se trata de Alberto Guil, ex presidente de una afamada cadena de supermercados nacionales y actual titular de Delfinagro S.A.

El emprendimiento, que nació como una pasión mientras Guil se dedicaba a engrandecer su firma de retail, hoy cuenta con 35.000 hectáreas propias distribuidas en Azul, Benito Juárez, Coronel Suárez, Trenque Lauquen y Daireaux, en la provincia de Buenos Aires. Pero el fuerte de la empresa no es la agricultura, sino la ganadería, y eso puede verse claramente en las 23.000 hectáreas que se destinan exclusivamente a la crianza de ganado vacuno. Además, sus 130 trabajadores altamente capacitados realizan una tarea fina en pos de la eficiencia y la excelencia de esta actividad que hoy está atravesando un momento difícil por cuestiones que exceden al propio mercado, pero que los empresarios como Guil observan con un ojo crítico capaz de catalogarla como el futuro de nuestro país.

DUEÑOS DEL FUTURO

Según el empresario, la Argentina tiene por delante un futuro prometedor como proveedor de alimentos. Por este motivo, Delfinagro ha realizado una inversión muy a conciencia con el objetivo de potenciar y dar palanca a un sector que no se beneficia con políticas a la altura de las circunstancias. Sin embargo, los precios internacionales competitivos y la calidad de la producción argentina hacen que la capacidad visionaria de Alberto apunte en una sola dirección: Argentina como jugador de las grandes ligas en la producción alimenticia.

Durante años, los principales sectores productivos hicieron alarde de que el país pronto volvería a ser el granero del mundo que alguna vez fue. Para Guil, la metáfora del inmenso granero con abastecimiento ilimitado es una gran utopía, imposible de alcanzar por una cuestión fundamental: la presencia de grandes jugadores en el agresivo mercado de los commodities. Hoy en día existen muchos competidores con una infraestructura verdaderamente sorprendente que los posiciona como protagonistas indiscutibles de la industria alimenticia, por lo que la única posibilidad es competir con ellos *tête à tête*.

¿CÓMO COMPETIR A ESCALA MUNDIAL?

Desde un principio es esencial reconocer que más que granero del mundo, Argentina debe aspirar a ser un gran productor. Una vez que el sector reconozca eso, entonces se podrán trazar estrategias fundadas en competir con el resto de los países que hoy están a la vanguardia de la producción. Lo fundamental es tener una visión de negocios, y a eso es lo que apunta la firma radicada en Azul, privilegiando la experiencia corporativa de su titular y profesionalizando cada proceso de gestión. "Funcionamos como una empresa: tenemos que producir, crecer, y ser cada día más rentables", afirma Alberto.

Otro de los puntos clave para competir es contar con la maquinaria adecuada para optimizar el rendimiento. Desde hace más de quince años, Delfinagro elije los equipos New Holland para cumplir con el objetivo de alcanzar un rinde elevado en el largo plazo. El concesionario Campo Activo, que atiende las demandas de toda la región, es el proveedor de equipos que responden al requerimiento más importante de este cliente: la innovación tecnológica. Gracias a este atributo, Guil apuesta a New Holland a través de la adquisición de tractores, cosechadoras, segadoras y la utilización de un completo servicio de post venta brindado por el mismo representante comercial.

UNA RELACIÓN, MUCHOS BENEFICIOS

El vínculo con la firma es el fiel testigo de un crecimiento mutuo a lo largo de casi dos décadas. Porque no sólo creció Delfinagro, sino que también lo hizo New Holland, par-

La cosechadora de forraje FR600 es una de las estrellas de Delfinagro.

El empresario junto a Cristian Peronja, del concesionario Campo Activo

ticularmente en Argentina con la reciente inauguración de la planta de producción en Córdoba. Para el cliente, la constante incorporación de tecnología e innovación es indispensable para ser un competidor a escala mundial, pero también resalta la eficacia del servicio de posventa. Respecto a esto, Alberto argumenta: "el tema del servicio es muy importante, porque si se rompe una máquina hay que arreglarla cuanto antes, ya que el tiempo es dinero".

Por otro lado, también se valora el confort de las cabinas porque apuestan a la máxima comodidad del operario mientras realiza su trabajo. Este tema es controversial debido a que cada vez es más difícil trabajar en el campo, porque la disposición es baja a pesar de las mejoras que se ofrecen. Hoy hay teléfono, agua, luz, internet, rutas; sin embargo cada vez es menos la gente dispuesta a realizar tareas en áreas rurales. Gracias a esto, Delfinagro ofrece el valor agregado de equipamiento de vanguardia.

El concesionario Campo Activo, que anteriormente era conocido como Agromecánica Sudeste, posee una larga relación con la marca. Hoy se encuentra presidido por Cristian Peronja, quien está atento a las necesidades de Alberto y todo su equipo y gracias a su gestión la relación se mantiene con, al menos, cuatro transacciones anuales que se integran a la flota que diariamente atraviesa los campos de Delfinagro.

2014 EN LA MIRA

Los análisis de mercado que Alberto viene realizando este último tiempo vaticinan una conclusión estremecedora: habrá problemas con la producción vacuna en el corto plazo. Uno de los factores a los que él atribuye parte de la responsabilidad es la baja disponibilidad de gente con ganas de radicarse permanentemente en el campo y que le dedique al ganado toda la atención que éste se merece. "Pese a que tenemos todas las comodidades, la gente prefiere vivir en zonas urbanas, migran del campo a la ciudad y eso genera un gran problema para la producción de ganado", concluye Guil.

Si bien esto es un problema, Alberto prefiere verlo como un desafío que habrá que sortear este año y los venideros también, ya que se trata de una cuestión de mediano plazo. No sucede lo mismo con la agricultura, porque "con la presencia de maquinaria de vanguardia como la que ofrece New Holland todo está más automatizado y seguirá funcionando de esa manera", según las reflexiones del empresario. Otro factor que atenta contra la productividad del sector es la ausencia de políticas oficiales que lo beneficien, pero a pesar de ello Alberto afirma esperanzador: "apostamos por una reversión y próximamente el campo va a poner en marcha al país como se merece".

LA FLOTA DE ALBERTO

- 2 segadoras acondicionadoras 1411,
- 1 segadora acondicionadora H7230,
- 1 rotoenfardadora 664,
- 1 rotoenfardadora BR 7090,
- 1 picadora de forrajes FR 600,
- 2 tractores Fiat 90-110,
- 2 tractores Fiat 90-180,
- 1 TL80,
- 1 TL100,
- 2 TL75,
- 1 TL85,
- 2 TL95,
- 1 TM135,
- 1 TM7010,
- 2 TM7040,
- 5 T5070,
- 1 T8040,
- 1 T8.355.

New Holland a campo

NEW HOLLAND AGRICULTURE

ESPECIAL **ARGENTINA**

El Heno & Forraje Tour superó las expectativas del sector

En el marco de Mundo New Holland, la iniciativa tuvo como objetivo presentar a los productores todos los beneficios de los equipos de Heno y Forraje.

El Heno & Forraje Tour es una iniciativa de New Holland que propone a los productores agropecuarios un conocimiento sólido y profundo de todas las bondades que ofrecen los equipos de la firma. Con una convocatoria de más de 350 agroempresarios, el itinerario recorrió las localidades cordobesas de Las Varillas, Balnearia, San Francisco, Rafaela, Villa María, Laboulaye y la ciudad bonaerense de Brandsen.

Con el estimable apoyo de cada concesionario local, la propuesta enmarcada en el plan Mundo New Holland logró mostrar a los interesados toda la línea de productos de Heno y Forraje, destacándose los siguientes equipos: la megaenfardadora BB1270 y la picadora FR600. Dichas máquinas constituyen los últimos adelantos tecnológicos de la línea, según resaltó Gustavo Marconetti, responsable de Producto de Heno & Forraje.

Marconetti, además de informar las prestaciones de cada producto, expresó respecto al *tour*: "Cumplimos con el objetivo de acercarle a los productores la variada y completa oferta de nuestro portfolio para que sepan que pueden contar con las mejores opciones para una henificación de calidad". Luego de presentar cada equipo, el ejecutivo hizo un recorrido con los productores destacando las características de las unidades expuestas. Cabe destacar que el objetivo se cumplió con la generosa colaboración de los siguientes concesionarios: Tramaco, Griffa, Pesce, Grosso, Cerutti, Álvarez Maquinarias y Oscar Pourtau.

Marcelo Acuña, representante de ventas del concesionario Oscar Pourtau, notó que la respuesta de los clientes fue muy positiva, ya que mostraron un profundo interés en los conceptos abordados durante la presentación de las máquinas. En ese sentido, remató: "Todos los equipos les resultaron atractivos, pero, sin dudas, la FR600 se llevó todas las miradas".

Cosechadora nacional presente en Entre Ríos

New Holland presentó una selección de productos en la 86º Exposición de Ganadería, Industria y Comercio de la ciudad de Villaguay.

La Sociedad Rural de Villaguay (Entre Ríos) fue sede de la 86º edición de la Exposición de Ganadería, Industria y Comercio, donde New Holland y su concesionario Portela Hermanos dieron el presente con un stand al que concurrieron visitantes de la ciudad y alrededores.

Si bien uno de los objetivos fue mostrar la cosechadora axial CR9060 de producción nacional, también estuvieron en exhibición los tractores T5070 y TM7020, y la segadora acondicionadora H7230.

La segadora H7230 posee la particularidad de contar con tecnología de disco Discbine, que le permite cortar con eficacia a través de cultivos con alteraciones que dificulten la tarea.

Héctor Portela junto con todo el equipo del concesionario fueron los responsables de servir a los productores de la zona con toda la información sobre los equipos que New Holland exhibió.

Crece la representación en Argentina

Bartolomé Cerutti SRL inauguró una sucursal en Río Tercero, Catpro abrió sus puertas en Río Cuarto, mientras que Mac Donald y Cia. lo hizo en Gualeguaychú.

En consonancia con el objetivo de brindar un mejor servicio, la red de concesionarios de New Holland continúa agrandándose y cuenta con nuevas representaciones en las provincias de Córdoba y Entre Ríos. En la primera, Bartolomé Cerutti abrió una sucursal en Río Tercero, que se suma a las que ya posee en Oncativo y Villa María. Catpro, por su lado, es el flamante concesionario que atenderá las demandas de Río Cuarto y alrededores. En la región del Litoral, Mac Donald y Cia decidió apostar a la firma luego de quince años de experiencia con la competencia.

La cordobesa Cerutti SRL es noticia por abrir su tercera oficina en la provincia. Sus nuevas instalaciones, caracterizadas por una importante fachada, cuentan con un salón de exhibición donde se encuentran expuestos los equipos. Además, la sucursal cuenta con una amplia oficina de repuestos y un taller que responden a los altos estándares que la compañía exige a sus concesionarios y distribuidores de todo el mundo.

Fernando Cerutti, gerente General del concesionario, destacó: "Tenemos casi 60 años de historia en la provincia y ahora estamos en Río Tercero con una importante presencia. Ver a tantos amigos y clientes con nosotros fue emocionante y un mensaje que nos demuestra que estamos en el camino correcto."

Por su lado, la nueva Catpro remonta sus orígenes a principios de los '90 con el nacimiento de Catelli Hermanos como concesionario New Holland en la zona de Monte Maíz. Diez años más tarde incorporarían al vendedor Marcos Provens, quien pasada una década decide independizarse y abre una sucursal de Catelli en Río Cuarto, con el firme deseo de constituirse en una sociedad formal. Es recién en 2013 cuando la vinculación Catelli – Provens adquiere la capacidad para convertirse en Catpro.

Este naciente representante de New Holland comercializará todas las líneas de cosechadoras, tractores y equipos de Heno y Forraje, privilegiando las máquinas necesarias para obtener buenos rendimientos de productividad en grandes extensiones de campo, como los tractores TM, T7 y T8. Gracias a esta nueva incorporación, la compañía refuerza su presencia en la región, ya consolidada por la reciente inauguración de la fábrica de New Holland en Ferreyra.

El Litoral argentino también aumenta la representación de New Holland y en este caso lo hace a través de Mac Donald y Cia en la localidad de Gualeguaychú. Jorge Salvidio, titular del flamante concesionario, sostiene que la elección de la marca fue por el amplio portfolio de productos que ofrece y su adecuación para la zona. Y resalta: "la competencia no tiene la misma variedad y calidad de equipos". Gracias a esta nueva apertura comercial, New Holland estará cubriendo las demandas de Gualeguaychú, Concepción del Uruguay, Colón y Gualeguay.

"Estamos entusiasmados con la marca y con la inauguración, incluso creemos que vamos a trabajar muy bien en la zona", expresa Jorge, uno de los principales socios de la naciente concesionaria. Como ocurre con todos los concesionarios de New Holland, Mac Donald ofrece un servicio integral de posventa representado en un taller mecánico con técnicos especializados.

AL evento asistieron ejecutivos de la división azul y negra de New Holland.

Cliente y concesionario: aliados estratégicos

Gapesa atiende las demandas de una amplia región de Santa Fe, gracias al asesoramiento del concesionario Demagro.

Rodolfo Petrochi es uno de los titulares de Gapesa S.A, una creciente empresa de servicios agropecuarios que se dedica a cubrir las demandas de productores en las localidades santafesinas de El Trébol, Los Cardos y Timbúes; y en el municipio de Nueva Esperanza en Santiago del Estero. Gracias a los resultados obtenidos y las prestaciones de los equipos, hace más de veinte años que utilizan New Holland con la mira puesta en un futuro aún más prometedor.

Junto a su socio Javier Garnero, Rodolfo lleva adelante la ejecución productiva de más de 6.000 hectáreas entre cultivos de soja, maíz y trigo. Pero para alcanzar esta cifra fue necesario convertirse en un especialista en la materia, acreditación dada por una amplia experiencia en el rubro desde temprana edad. Si bien la actividad familiar siempre estuvo orientada al agro, estos jóvenes santafesinos decidieron fusionar su conocimiento e infraestructura para dar origen a Gapesa S.A. Como es sabido, no resulta tarea sencilla iniciar un negocio de estas características, por lo que equipar la flota principal con maquinaria pertinente es una de las claves del éxito.

Para los dueños de la empresa, desarrollarse en el sector agropecuario es una actividad muy placentera porque les permite estar en constante contacto con la naturaleza, cosa que no se da en otros rubros. Esto, sumado al desafío que supone ser competitivo, hace del trabajo un entretenimiento donde New Holland marca la diferencia.

Gracias a los buenos niveles de productividad que proporcionan los equipos de la firma, Gapesa S.A los elige para garantizar un servicio de excelencia. Actualmente cuentan con dos cosechadoras CR9060 (modelo que se produce en la fábrica que la marca tiene en Córdoba, Argentina), un tractor TM7020 y un T8.295, todos adquiridos en 2012, que son utilizadas para trabajos vinculados a la preparación de suelo y a la cosecha.

Desde que utilizan equipamiento de la firma, el concesionario santafesino Demagro les brinda todo el asesoramiento necesario a la hora de adquirir uno nuevo o en cuestiones relacionadas a la posventa. En ese sentido, es destacable la dedicación del representante comercial en su afán por ofrecer un asesoramiento comercial y técnico apropiado para el sector. De la mano de Demagro, los integrantes de Gapesa S.A proyectan seguir evolucionando en el negocio y disfrutar de la actividad junto al apoyo familiar, clave para el crecimiento de este tipo de emprendimientos.

La flamante CR junto al equipo de Gapesa.

"Esperamos tener un buen comienzo con New Holland"

La adquisición de un T8 por parte de un productor argentino inaugura una etapa donde la tecnología es clave para subsistir en el rubro.

El T8: un gran aliado tecnológico.

Jorge Bessora es un productor de la provincia de Córdoba y hace más de cuarenta años que se dedica a la actividad agropecuaria. Gracias al sólido conocimiento que le otorgan tantos años de experiencia, este año decidió adquirir un flamante tractor T8 de New Holland. El equipo será destinado a tirar de una sembradora neumática a través de los extensos campos del productor, ubicados en la zona de Rafael García. Así, este cliente inaugura un ciclo sin precedentes en su empresa familiar, signado por la incorporación de maquinaria con tecnología de vanguardia.

Actualmente, esta empresa familiar se dedica al cultivo de sorgo, trigo, maíz y soja, aunque su historia germina en el sector de ramos generales. Jorge comenzó a trabajar con su padre a los dieciséis años en ese rubro, al que también se sumaba el acopio de cereales. Con el correr de los años reconoció cambios en el negocio y resolvió trasladarse de lleno a la rama agropecuaria. A medida que crecía vio la necesidad de complementar el trabajo con tecnología de punta y por ese motivo hoy adquiere un tractor T8 270.

Ansioso por probar esta nueva adquisición, el productor cordobés cuenta que desde hace muchos años trabaja con algunas máquinas vinculadas a New Holland. Posee un tractor Fiat 980 que le dio excelentes resultados y, aún hoy, funciona a la perfección. Con el T8 espera rendimientos similares y confía en que la globalidad de la firma le dará el respaldo suficiente para garantizarlos.

La empresa de Jorge tiene la particularidad de ser familiar e incorporar en el negocio a todas las generaciones existentes. Sin ir más lejos, dos de sus nietos están próximos a graduarse de la universidad, mientras que sus hijas también ostentan títulos profesionales que optimizan aún más los procedimientos administrativos. Todos, en cierto punto, contribuyen al emprendimiento y aportan su cuota de especialidad.

Enfocado en transferir el negocio a las generaciones venideras, Jorge apuesta por la inclusión y la constante capacitación de los involucrados en todo el proceso. Finalmente, resalta el deseo personal de que sus hijas tengan la capacidad de continuar con el desafío diario que supone producir en el rubro. Para esto considera la adquisición de maquinaria New Holland como el acto inaugural de una etapa donde la tecnología juega un rol fundamental. Si bien ya cuenta con una infraestructura tecnológica sólida, con el T8 funda un ciclo donde la actualización constante se constituye como protagonista.

Argentina abre las puertas de su fábrica

Un grupo de clientes que participó de la visita

Más de 400 clientes fueron invitados a conocer el complejo industrial que New Holland abrió en el país.

Luego de la inauguración de la fábrica en Ferreyra (Córdoba), New Holland abrió de par en par las puertas de las nuevas instalaciones para que los clientes de Argentina puedan acceder y conocer cada uno de los pasos que requiere un equipo para llegar al campo en óptimas condiciones. Esto, organizado en un itinerario técnico que se destaca por sus aristas tecnológicas, es una buena alternativa para los apasionados del rubro.

Las visitas estuvieron a cargo de especialistas de la fábrica, quienes explicaron a los visitantes cómo funciona cada área de producción: soldadura, pintura, metrología y línea de montaje. La implementación de nanotecnología en el área de pintura es una de las estrellas de todo el proceso y su demostración fue una de las que más miradas atrajo. A grandes rasgos, la nanotecnología comprende el diseño, creación y aplicación de sistemas funcionales a través del control de la materia a nano escala. Esto significa que los dispositivos utilizados poseen las dimensiones escalares de un átomo o una molécula. La implementación de esta tecnología permite funcionalidades totalmente nuevas y aplicaciones únicas.

Gracias a la constante inversión que New Holland realiza en Argentina, la fábrica no tiene nada que envidiarle a cualquier otra planta a nivel mundial. La satisfacción por este logro convoca también a los representantes comerciales que aúnan esfuerzos con la firma para generar un mayor desarrollo del sector. Fernando Mizzau, del concesionario Agromáquinas Sinsacate, expresó: "Es una fábrica que está a la altura de cualquier planta a nivel mundial y eso ayuda mucho a la imagen, ya que los clientes están orgullosos de que sus máquinas se fabriquen en Córdoba"

Los concesionarios no son los únicos satisfechos con la planta, ya que los clientes que utilizan los equipos de producción nacional también hicieron llegar sus comentarios positivos. Pedro Amundarain, de la ciudad de Azul, concluyó: "Estoy anonadado porque es algo que nunca he visto en mis casi 50 años de labor en el campo. Me siento muy agradecido por haber tenido la posibilidad de conocer algo que para mí era imposible".

En la plataforma industrial se exhibieron productos de la marca.

A modo de cierre del acontecimiento, Ignacio Barrenese, gerente Comercial y Gabriel Tronchoni, responsable de Marketing de New Holland, brindaron una conferencia en donde explicitaron los atributos de todas las líneas de producto y destacaron el compromiso de la marca con la diversificación de actividades, destacando la oferta de equipos para cada necesidad. Luego de la inauguración de la planta, que contó con presencia de altos funcionarios nacionales, New Holland da a conocer su proceso de producción a toda la comunidad argentina que desee profundizar su conocimiento técnico.

Los clientes apreciaron cada una de las etapas productivas.

Crónicas de un viaje
a los orígenes de New Holland

El grupo junto Ignacio Barrenese, Gabriel Tronchoni y Gonzalo Calise, ejecutivos de New Holland Argentina.

Varios clientes se sumaron al itinerario organizado por la firma y recorrieron emblemas de la historia europea que contribuyeron a su crecimiento.

En el marco del Eurotour 2013, dos grupos de clientes de New Holland visitaron algunas de las instalaciones más representativas que la marca posee en Europa y allí se informaron sobre las últimas tendencias del sector agropecuario. Además, tuvieron la oportunidad de compartir experiencias e intercambiar perspectivas con usuarios del Viejo Continente.

DOS GRUPOS, UNA HISTORIA

Los integrantes de uno de los grupos comenzaron su viaje en Londres, donde pudieron apreciar la planta de tractores de Basildon y compartir vivencias vinculadas al agro con un cliente referente de la región. El siguiente destino fue Bélgica, país caracterizado por su diversidad cultural. Allí visitaron el complejo industrial de Zedelgem y aprovecharon la posibilidad de conocer cómo es el complejo proceso de fabricación de las imponentes cosechadoras CR.

El segundo grupo inició su recorrido en Nantes, una ciudad de Francia considerada el mayor conglomerado metropolitano del oeste del país. Aquí pudieron visitar la fábrica de cosechadoras de Coex y luego dirigirse a Bordeaux con el objetivo de realizar una visita a las bodegas Chateau Fourcas Hosten, Saint Emilion y Chateau Lyonnat. Este fue un paso obligado, gracias a la excelencia francesa en la fabricación de vinos y espumantes.

Promediando el trayecto, la comitiva se dirigió hacia Limoux y Carcassone para continuar interiorizándose en el método de producción de las bodegas locales. En ésta última localidad se organizó un encuentro con un cliente de New Holland de la zona, con quien se intercambiaron comentarios y técnicas para trabajar los cultivos.

A modo de cierre, ambos grupos coincidieron en Italia, donde recorrieron la planta de Jesi desde la que salen varios modelos de tractores de New Holland. Luego, en Maranello, conocieron el Museo Ferrari y probaron algunos de los emblemáticos vehículos. La última parada fue la Fiat Industrial Village, en Torino, donde se destacó la influencia de Fiat en el desarrollo social de la comunidad.

Henry Raimondi, uno de los clientes que disfrutó del viaje, expresó al respecto: "La organización fue excelente, se coronó con un grupo humano fantástico desde los productores invitados hasta las autoridades que nos acompañaron y nos guiaron en las visitas a las distintas fábricas". Es evidente la dedicación de la marca en la organización del itinerario, siempre enfocado a optimizar el disfrute y apuntando a que los mismos conozcan en profundidad la historia que encierra New Holland y sus distinguidos equipos.

Los clientes frente a la fachada de la planta en Zedelgem, Bélgica.

El itinerario incluyò visitas a otros emblemas europeos.

La fuerza

de los tractores New Holland en la producción uruguaya

La firma Agroland compone su flota exclusivamente con tractores de la firma. Estos equipos trabajan a través de las 4000 hectáreas productivas ubicadas en Garzón.

Uno de los azules entre los viñedos de Agroland en Garzón.

El tractor de oruga ofrece múltiples usos.

Con una imponente flota de tractores New Holland, Agroland se posiciona como una de las empresas más destacadas en la producción de aceite de oliva de la región, tanto es así que obtuvo el primer premio en calidad de aceites en América Latina. Perteneciente al grupo Bulgheroni, esta organización con sede en la ciudad de Maldonado –Uruguay- cuenta con 4.000 hectáreas de campo dedicadas a la producción de aceitunas, aceite de oliva, frutos secos, miel, ganadería, forestación y vinos finos.

Agroland encara su multifacética cartera de productos con nada menos que cuarenta tractores de New Holland. Eduardo Félix, ingeniero agrónomo a cargo del diseño, plantación y manejo de viñedos, afirma que el trabajo en conjunto con la marca se debe a un mérito del concesionario Corporación de Maquinaria (más allá de la calidad de los equipos), quien les brinda un excelente respaldo en materia de posventa.

UN AZUL PARA CADA NECESIDAD

Para ser precisos, Agroland conforma su flota de tractores con los siguientes modelos: ocho 7630, diecisiete 4030 y quince TT3880. Gastón Solari, ingeniero director, se encarga de distribuir la fuerza de estos equipos para que todas las actividades de la firma puedan beneficiarse de su versatilidad, entre las que se destacan la preparación de suelos y las aplicaciones fitosanitarias.

Con una extensa superficie de trabajo, y a pesar de su amplio crisol de productos, la empresa logra responder a una estructura familiar que mantiene a los dueños y los trabajadores unidos en pos de un objetivo: el crecimiento en conjunto. Esta pareciera ser una de las piedras angulares de Agroland, incentivando el trabajo en equipo y capacitando en todos los niveles.

Con el respaldo que los equipos New Holland les brindan, los ejecutivos de Agroland apuestan a un aumento en la superficie de trabajo de 250 hectáreas. Eduardo Félix, por su lado, se propuso graduarse de un MBA con el objetivo de optimizar su gestión: “formar parte de un emprendimiento de este tamaño supone un gran desafío y por eso creo que la capacitación superior es esencial a la hora de mejorar la gestión”, expresó Félix al respecto.

La mega enfardadora BB1270 descubre una nueva aplicación

La localidad de Salto (Argentina) fue el lugar donde se hizo la demostración de esta nueva aplicación para chala de maíz de la estrella del segmento Heno & Forraje.

La calidad y la eficiencia de la BB es el gran atractivo para los semilleros.

La gigantesca enfardadora BB1270, perteneciente a la línea de productos de Heno & Forraje, vuelve a sorprender con un nuevo descubrimiento en sus aplicaciones. Si bien el equipo fue diseñado para confeccionar fardos de heno, se han revelado dos nuevos usos que permitirán el manejo de subproductos para los semilleros de la provincia de Buenos Aires y para los ingenios azucareros del noroeste del país.

El concesionario Agritruck, de la localidad bonaerense de Rojas (Argentina), fue el anfitrión del acontecimiento realizado en un campo de la zona. Los invitados fueron los representantes de diferentes semilleros que se preguntan cómo solucionar el manejo del subproducto derivado de la chala de maíz: New Holland les ofrece esta solución a través de la enfardadora gigante B1270.

Desde las 10 de la mañana, los asistentes escucharon atentamente las explicaciones técnicas referentes al funcionamiento de la enfardadora gigante, para luego observar a la máquina en plena acción. Antes de degustar el almuerzo ofrecido por Agritruck, los invitados se acercaron a los fardos mientras que con curiosa minuciosidad analizaban el producto final.

Respecto al empaque de fardos de chala de maíz, la firma ofrece una excelente resolución con su mega enfardadora, conservando la calidad del empaque en el producto final. Los invitados observaron el fardo y sus características: óptimos niveles de humedad, placas compactadas y fuerte atado de las mismas. Este producto se obtuvo gracias a la gran diversidad de configuraciones que permite la máquina.

El evento contó con la presencia de Gustavo Marconetti, del departamento comercial para la división de Heno & Forraje de New Holland, quien ahondó sobre las prestaciones técnicas y las bondades tecnológicas que le permiten a la BB1270 constituirse como una pieza clave para los semilleros de la región. Respecto a esta nueva aplicación, Marconetti concluyó: "Enhorabuena que el equipo encontró una solución para el manejo de un subproducto que hasta hoy era una problemática para los semilleros"

Gustavo Marconetti junto al titular de Agritruck, Hugo Boixart.

FIAT INDUSTRIAL

EN ARGENTINA SEREMOS RECONOCIDOS POR LOS PRODUCTOS DE UNA NUEVA PLANTA.

Nueva planta de maquinaria agrícola en Argentina, con la tecnología más avanzada del mundo.

En la nueva fábrica de Córdoba, con la producción en serie más compleja de Argentina y generando cientos de puestos de trabajo, New Holland acerca al productor tractores y cosechadoras con la tecnología más avanzada del mundo.
Hoy más que nunca junto al productor generando valor.

Cosechadoras: **CR** 9060 / 9080
Tractores: **TDF** 65 / 75 / 85 - **T7** 240 / 245

SU CONCESIONARIO/DISTRIBUIDOR

JUNTO AL PRODUCTOR GENERANDO VALOR.

www.newholland.com

NEW HOLLAND AGRICULTURE