NEW HOLLAND AGRICULTURE

Año 17
Nº 34
2015
Revista de
New Holland

New Holland a campo

TECNOLOGÍA • PRODUCTOS • SERVICIOS

METHANE POWER, EL TRACTOR DEL FUTURO

El modelo T6.140 expuesto en Expo Milano, fue diseñado para trabajar con biometano, un combustible que ofrece numerosas ventajas para el medio ambiente.

EVENTO
Gerentes de servicio de América Latina conocen fábricas de Estados Unidos.

FOTOGRAFÍA
La muestra del 10° Premio New Holland de Fotoperiodismo recorre Sudamérica.

Comprometidos con el futuro

Alessandro Maritano
Vicepresidente de New Holland
para América Latina.

Estimados amigos, es un orgullo para mí acercarles la nueva edición de la revista A Campo. En este número decidimos destacar en la tapa el novedoso tractor T6.140 Methane Power, un prototipo que refleja nuestra visión de equipos basados en combustibles generados a partir de biomasa renovable, que puede ser producida en el propio establecimiento rural y mucho más amigable con el medio ambiente.

Este tractor fue exhibido en la Expo Milano 2015, la feria internacional que hace de la nutrición su emblema y se centra en la pregunta de cómo alimentar al mundo en el futuro. Allí, fuimos la única marca de maquinaria agrícola que contó con un pabellón propio: el "Sustainable Farm Pavilion" de New Holland compartió sus innovaciones y sus valores fundamentales, totalmente alineados con su estrategia de ser líder en energías sostenibles

Además de la innovación y el cuidado del ambiente, otra de nuestras obsesiones es el servicio. Por eso, también conversamos con Osvaldo Suárez, coordinador de Soporte Técnico, para que nos cuente la experiencia de la reunión anual de gerentes de Servicio de América Latina.

Y, como siempre, hicimos un recorrido del continente que incluye las ferias más importantes como la Tecnoagro de Perú y Expoactiva de Uruguay; las capacitaciones New HollandAttack realizadas en la planta de Córdoba; historias de clientes y distribuidores de Argentina, Nicaragüa y Ecuador; y la muestra itinerante del 10ª Premio New Holland de Fotoperiodismo que recorre 10 países de América del Sur.

Esperamos que disfruten de todas las novedades y que tengan una buena lectura.

Un fuerte abrazo,

Alessandro Maritano
Vicepresidente de New Holland
para América Latina.

5. **PLM**
La marca apuesta a las innovaciones tecnológicas que aporta la Agricultura de Precisión.

6. **ENTRENAMIENTO**
Los gerentes de servicio de América Latina realizaron su reunión anual mediante visitas a fábricas y test drives en Estados Unidos.

8. **EXPO MILANO**
La marca participó de la Expo Milano con su pabellón sostenible, donde exhibió el tractor T6.140 Methane Power.

10. **NICARAGUA**
El distribuidor AIMSA realizó eventos para productores y clientes con el objetivo de presentar los resultados de la marca.

11. **CÓMIC**
Los guardianes de los alimentos encaran el momento de siembra.

12. **URUGUAY**
Mundo New Holland abrió las actividades de la 20° Expoactiva Nacional.

14. **LANZAMIENTO**
La marca lanzó Top Service Privilege, un programa de asistencia premium para unidades detenidas.

15. **PERÚ**
La marca pisó fuerte en TecnoAgro, la feria agrícola más importante del país.

16. **CLIENTE**
Raúl Echaide es pionero en el picado de forrajes en Argentina y cuenta los resultados obtenidos con New Holland.

17. **DISTRIBUIDOR**
Ing. J. Espinosa cumplió 80 años de éxitos vinculado al agro en Ecuador.

18. **10ª PREMIO**
La muestra itinerante del 10° Premio New Holland de Fotoperiodismo recorre América del Sur.

New Holland a campo

New Holland Latino-Americana

Año 17
Nº 34
2015

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

Editor:
Sebastián Gimenez

Producción:
Pagina 1 Comunicación

Edición periodística: Federico Mayer

Colaboradores: Carolina Ortega
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

Precision Land Management: el futuro ya llegó

New Holland gana terreno en el campo de la Agricultura de Precisión (PLM) y despliega una variada batería de innovaciones dentro de este segmento en constante crecimiento.

PLM
PRECISION LAND MANAGEMENT

Entre los dispositivos que asombran al público ávido por adentrarse en las nuevas tecnologías al servicio del agro se destacan los monitores IntelView 4, con pantalla táctil de 20 pulgadas. Estos monitores permiten trabajar en piloto automático y además visualizar las funciones propias del tractor sin la necesidad de agregar pantallas y/o equipamiento extra. Desde sus pantallas, el operador puede diseñar y agregar todas las funciones convenientes para el trabajo, sea de cargas de motor o piloto automático. Además, permite ser utilizado como monitor de siembra y realizar otras tareas como el control de dosis y corte por secciones o por líneas. El IntelView 4 viene en las líneas de cosechadora CR (9060, 9080) y en la de tractores T7.

Para Fernanda Bardón, responsable de PLM, "el piloto automático incrementa y mantiene constante la eficiencia y productividad durante toda la labor, permite al operario la posibilidad de tener mayor control en otros aspectos puntuales y no tanto en la conducción, permite extender las jornadas laborales hasta altas horas de la noche aumentando la capacidad operativa de la maquinaria durante todo el ciclo".

Además, la marca cuenta con distintas variedades de pilotos automáticos Intellisteer. Estos vienen de fábrica con toda la instalación hidráulica y eléctrica, lo cual significa que con el solo agregado de monitor y antena ya están listos para salir a trabajar los campos.

Por otro lado, hay que destacar los pilotos eléctricos, que pueden ser intercambiados entre las distintas máquinas que usen los operarios por medio de un desmontaje que no demanda más de 3 o 4 horas y representa una gran ventaja de amortización. La línea de eléctricos va desde los básicos, destinados para trabajos de pulverización y baja precisión, hasta los de alta precisión, como por ejemplo los realizados en los campos paperos.

En cuanto a señales de corrección, la marca cuenta con toda la cartera de señales de corrección disponibles en el mercado, destacando las Range Point RTX y Center Point RTX. Estas últimas, tienen una precisón de 3,8 cm máximo de error entre pasadas y el mismo nivel de precisión en repetitividad. La señal RTX no precisa ninguna base o equipo terrestre sino que la antena del tractor recibe la señal satelital perimitiendo altos grados de precisión sin necesidad de incorporar una base. Esto es una gran ventaja porque reduce los costos de manera significativa.

Por último, Fernanda asegura, "las herramientas de Agricultura de Precisión se convierten en un rol vital en la cadena de producción, ya que permiten gestionar la calidad de las labores apuntando a un mayor rendimiento y siempre con la mirada atenta a la maximización de los beneficios a través de la optimización del uso de los insumos".

"En cada uno de nosotros corre sangre azul"

Los coordinadores de Soporte Osvaldo Suárez y Ricardo Stockdale, organizaron un encuentro anual en Estados Unidos que reunió a los gerentes de servicio de 13 países de Latinoamérica.

En el marco de este evento, los gerentes de servicio de Chile, Uruguay, Perú, Bolivia, Venezuela, Puerto Rico, Jamaica, Suriname, Colombia, Belize, Paraguay, Honduras y Guatemala, viajaron al país del norte y pudieron conocer dos fábricas de productos de la marca ubicadas en Racine y Milwaukee.

Osvaldo Suárez es uno de los responsables de llevar a cabo esta reunión todos los años, y cree que es muy provechosa por varias razones. Una de ellas es que considera fundamental este tipo de encuentros para crear un equipo de trabajo homogéneo a nivel regional. Además, afirma que se genera un relacionamiento entre gerentes de diferentes países logrando el intercambio de vivencias y experiencias.

Entre los contenidos teóricos tratados estuvieron las nuevas tecnologías y aplicaciones en tractores, junto a las herramientas especiales para el diagnóstico y atención al cliente. Finalmente, la dinámica del aula llevó al grupo a plantear las necesidades de cada región en particular. Osvaldo comenta que esta puesta en común les permitió planificar trabajos en el corto y mediano plazo para optimizar el servicio.

Los responsables de servicio visitaron por primera vez la fábrica de los tractores T8 y T9 en Racine, así como también la planta de Sprayers NH- Miller en Milwaukee. "Ninguno de los que asistimos conocíamos las fábricas. Quedamos gratamente impresionados", sostiene Osvaldo. Para disfrute de los gerentes, la visita estuvo acompañada de test drives, una experiencia única en la que pudieron subirse a las máquinas y probarlas por sí mismos en las pistas, quedando deslumbrados con los azules. "En cada gerente que bajaba de una unidad se le podía ver la aceleración de su corazón, sintiendo que en cada uno de ellos al igual que las máquinas que testearon corre sangre azul", concluyó Suárez.

El compromiso de New Holland con el futuro se materializa en Expo Milano 2015

La marca participó con su Pabellón Sostenible en la feria internacional.

New Holland inauguró su Pabellón de Agricultura Sostenible en la feria Expo Milano 2015, a través del que dió a conocer el papel fundamental que tiene la mecanización agrícola en la cadena de producción y suministro de alimentos. La firma fue la única en participar del rubro del agro y el motivo de su presencia se debe a que ha manifestado un compromiso con el medioambiente, que en 2006 comenzó a materializarse a través de la implementación de su plan Clean Energy Leader.

Desde la primera Expo en Londres de 1851, muchos han sido los cambios en la relación del hombre con la tierra y los alimentos que ofrece. Ese mismo vínculo ha inspirado la Expo 2015 "Alimentar el Planeta, la energía para la vida", que explorará la importancia de la nutrición y el papel central desempeñado por la humanidad en relación con la alimentación.

El pabellón de New Holland tendrá como tema central la serie "Las semillas de la vida", que expondrá los desafíos a los que se enfrentan los productores en la cotidianeidad del campo. Por otro lado, el stand contará con una galería cronológica que celebra los 120 años de la firma.

El espacio de la marca invita a los visitantes a realizar un viaje interactivo al corazón de la agricultura, para proyectar un futuro sostenible. Allí se plantea un enfoque que apunta a un círculo virtuoso basado en el uso de recursos renovables, el respeto por la tierra y el medioambiente. A través de estos valores, se orienta a la reducción de desperdicios para producir alimentos nobles, de calidad y producidos con energía limpia.

Carlo Lambro, presidente de la firma, destacó durante la apertura de la exhibición: "Me siento muy orgulloso de que desempeñemos un papel fundamental en un acontecimiento que está a la vista del mundo entero".

T6.140 Methane Power, un avance esencial en el cuidado del medio ambiente

New Holland presentó en Expo Milano el novedoso tractor T6.140 Methane Power

Este innovador modelo se caracteriza trabajar con biometano y ofrecer una tecnología eficiente y limpia. Este equipo fue desarrollado bajo la estrategia Clean Energy Leader.

El metano se genera a través de la biomasa renovable producida en una planta de biogás, de la que puede disponer un establecimiento agrícola. El T6.140, goza de todas las características de un tractor estándar, está equipado con un motor de cuatro cilindros y desarrolla una potencia máxima de 135hp y par 620nm.

La protección del medioambiente es una preocupación creciente en diversos niveles de la producción rural. Es por esto que este prototipo representa un gran paso en la producción y es una meta importante que cumple New Holland en materia de energía y compromiso con el cuidado de los recursos naturales. A través de este producto, la marca muestra su compromiso para con la preservación de los recursos naturales del planeta.

AIMSA se acerca cada vez más a sus clientes

El distribuidor nicaragüense llevó a cabo un evento con productores y usuarios de la marca, en el marco de una estrategia de relacionamiento.

El distribuidor nicaragüense AIMSA posee una firme política de acercamiento a sus clientes y en ese sentido organiza dos eventos anuales en donde los convocan, junto con prospectos, a degustar un almuerzo y presentarles lo nuevo que la marca tiene para ofrecerles en maquinaria e implementos para el campo. Desde el distribuidor confían plenamente en la importancia de estar cerca de los usuarios, destacando las bondades competitivas de los productos.

Por un lado, se realizó el evento New Holland con Arroceros de Sebaco y Malacatoya, en donde se compartió un espacio con clientes y se les mostraron las novedades, en particular los beneficios técnicos y las ventajas tecnológicas que éstos ofrecen. Por otro lado, se llevó a cabo otro encuentro en el Country Club de la ciudad de Chinandega, al oeste del país, con un total de ochenta grandes agricultores y la presencia del Banco Lafise y la gerente de territorio de New Holland, Lillian Campbell.

Este ultimo acontecimiento estuvo dirigido a los productores radicados en el área occidental de Nicaragua, en donde se cultiva mayormente caña de azúcar, sorgo y maní. El banco presente, por un lado, ofreció excelentes condiciones de financiamientos para los clientes de la marca; mientras que la funcionaria de New Holland se encargó de dar una charla institucional.

Con este tipo de acciones se afianza la presencia de AIMSA en el territorio nicaragüense, demostrando el fuerte compromiso que la familia Mantica posee, desde 1971, con New Holland. Actualmente, este distribuidor cuenta con 58 colaboradores y dos sedes y se dedica a la comercialización de maquinaria para la agricultura y la construcción, así como también a brindar un servicio de posventa de excelencia.

Los asistentes a las jornadas de AIMSA (arriba) participaron de las jornadas en establecimientos preparados y acondicionados para recibirlos (abajo).

New Holland a campo

NEW HOLLAND AGRICULTURE

ESPECIAL **ARGENTINA**

La línea T7, foco de todas las miradas

New Holland se lució junto a la flamante línea T7 en las ferias más importantes del sector: Expoagro, Agroactiva y La Rural.

Las exposiciones más importantes del campo una vez más han recibido a los azules y, en ellas, New Holland desplegó un imponente stand junto a su portfolio de productos. Todas las participaciones de la marca tuvieron algo en común: el tractor estrella ha sido el T7.

Cabe destacar que esta línea de tractores medianos es la más vendida del sector, posicionándolos como los favoritos de su segmento. Este modelo se presenta en su versión de rodado simple y patona, y es de producción nacional. Debido al éxito de estos equipos, el T7.215 dual fue elegido para desfilar en las pistas de la Sociedad Rural Argentina.

Por su parte, Expoagro fue el escenario elegido para realizar el lanzamiento de varios productos. En la feria más importante del sector, se presentó el tractor de jardín, ideal para el mantenimiento de parques y jardines o para acondicionar superficies pequeñas. Otra de las novedades fueron los tres modelos de tolvas. Para su producción de éstas, la marca firmó un convenio con la prestigiosa empresa argentina Cestari, reconocida en el mercado por sus tolvas autodescargables. Sobre el acuerdo comercial, Tronchoni comentó: "Estamos muy contentos de poder ofrecerles a nuestros clientes tres modelos con capacidades distintas: 14.800, 20.000 y 24.000 litros, ésta última con dos ejes".

Gabriel Tronchoni, responsable de Marketing para Argentina dijo al respecto: "Estamos ofreciendo una configuración nueva y que era una deuda que teníamos con algunos clientes que nos pedían un producto de tales características. Además, es un orgullo poder decir que son fabricados en el país, lo que significa que podemos ofrecer entrega inmediata".

El globo aerostático del T7 sobrevoló en las exposiciones a campo abierto.

Financiación y test drive, claves del New Holland Attack

La actividad duró tres días en los que se realizaron abordajes teóricos, pruebas de manejo y recorridas por la planta.

Durante tres días de intenso entrenamiento, más de 100 vendedores fueron parte del New Holland Attack, una novedosa actividad que incluyó diversas charlas sobre las más variadas temáticas, una pista de pruebas para una formación práctica de todos los asistentes y recorridas guiadas por la planta donde se fabrican los productos.

El curso contó con una primera jornada en la que oradores expusieron temáticas vinculadas a las líneas de tractores y cosechadoras, al servicio de Agricultura de Precisión llamado PLM, a la comercialización y a las posibilidades de financiación.

Gabriel Tronchoni, responsable de Marketing para Argentina, comentó: "Para nosotros la capacitación de los vendedores es clave para el éxito en las ventas. Es fundamental la preparación en cuanto a las características de los productos, las herramientas financieras y todo lo que deben manejar a la hora de asesorar a los clientes".

Por su parte, Federico Cerutti, socio gerente de Bartolomé Cerutti, comentó: "Estas capacitaciones resultan muy útiles para nosotros, siempre hay herramientas nuevas que conocer y es importante actualizarse".

Asimismo, los vendedores que mejor desempeño tuvieron durante el curso teórico recibieron distintos premios como reconocimiento. Entre ellos, estuvo el importante viaje "Euro Tour" que la marca organiza por el continente europeo, en el que quienes participen podrán visitar clientes, instalaciones industriales y la Expo Milano, recorriendo 6 ciudades durante 12 días.

Las dos jornadas siguientes primó la interacción y se pusieron a prueba los conocimientos adquiridos. Los vendedores realizaron actividades en la planta y tuvieron charlas rotativas en grupos. Tronchoni, agregó: "Es la primera vez que hacemos este tipo de capacitación en la planta, para nosotros es muy valioso traerlos y mostrarles todo lo que la empresa ha invertido en la Argentina".

Además, esta edición de New Holland Attack contó por primera vez con un test drive para la fuerza de ventas, Tronchoni, añadió: "Pensamos esta actividad para que pudieran subirse y manejar los equipos, queríamos que comparen y vieran por sí mismos las virtudes que poseen".

El ganador del Eurotour junto a Gabriel Tronchoni e Ignacio Barrenese, gerente Comercial de New Holland Argentina.

Gabriel Tronchoni dando la bienvenida al New Holland Attack.

New Holland y Bancor
reafirmaron acuerdo de financiación

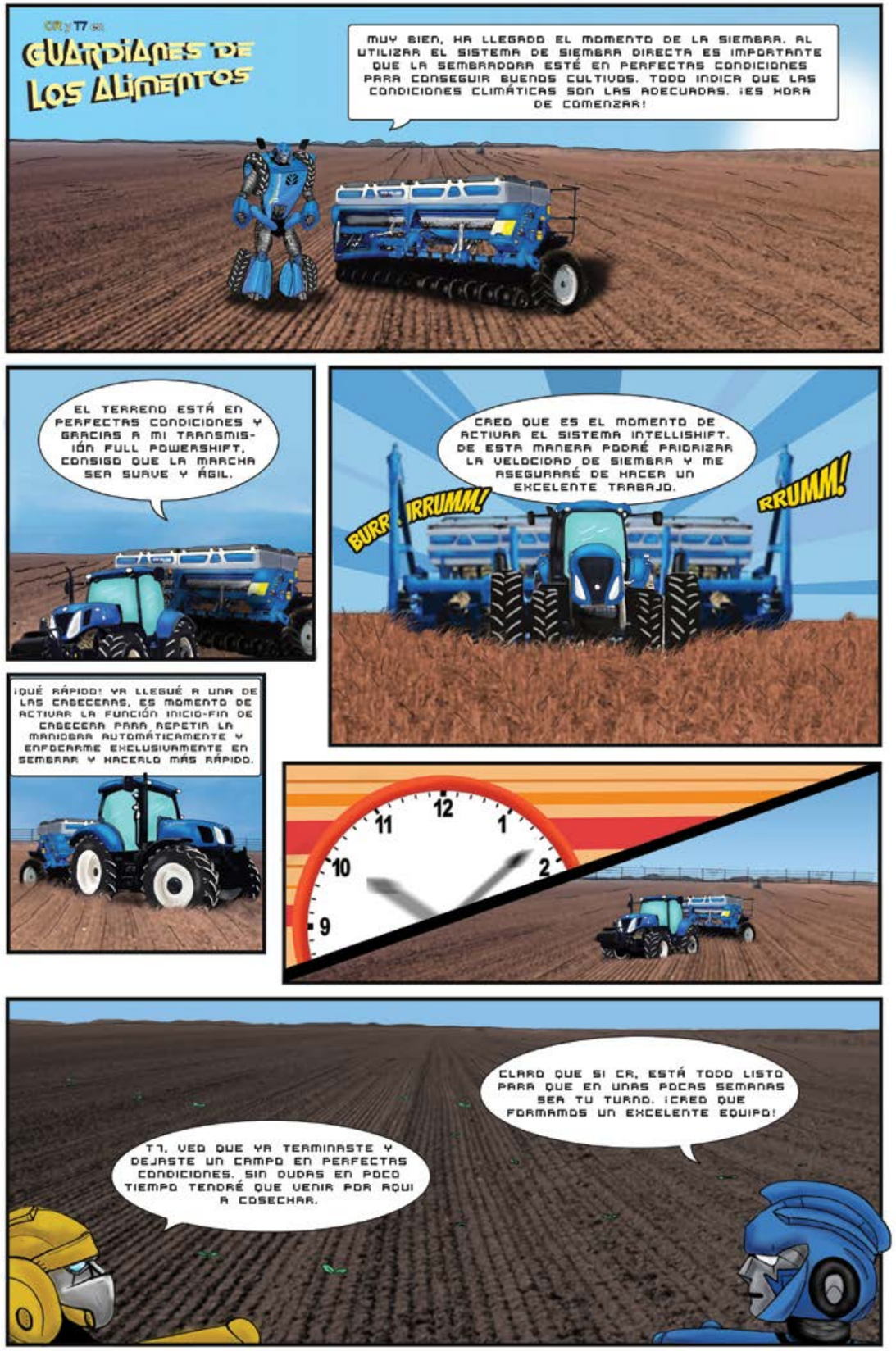
Ejecutivos de la entidad crediticia visitaron la planta de New Holland en Córdoba, en el marco del convenio firmado entre ambas instituciones.

Las autoridades de New Holland y de Bancor se reunieron en función del vínculo común que llevan adelante y que permite la financiación para acceder a la compra de maquinarias agrícolas a 3 años, con una tasa del 15%, fija y en pesos.

Ignacio Barrenese, gerente Comercial de New Holland para Argentina, destacó el trabajo mancomunado que se viene haciendo con el Banco de Córdoba: "En tiempos convulsionados, en los que las herramientas de financiación están en plena discusión, la marca hace una apuesta muy fuerte trabajando en conjunto con Bancor para ofrecer la mejor opción de financiación, y que es posiblemente la más competitiva de un banco privado a nivel nacional".

En cuanto a la decisión de profundizar la alianza con el principal banco de la región, Barrenese, explicó que "este acuerdo es especial para nuestros clientes de Córdoba, provincia con la cual tenemos un compromiso muy particular debido a que nuestra fábrica se encuentra allí. Queremos que los cordobeses tengan una herramienta distintiva para acceder a un producto que está equipado con la última tecnología mundial y que fue fabricado en su provincia".

Ignacio Barrenese junto a Rodrigo Aguirregomezcorta, gerente de Banca Empresas de Bancor.



Mundo New Holland en la 20° Expoactiva Nacional

La marca tuvo el privilegio de abrir las actividades de la feria agrícola más importante de Uruguay.

Las jornadas de producto y de capacitación que se convirtieron en el clásico de los azules, Mundo New Holland, comenzaron en la localidad uruguaya de Dolores, a través del distribuidor regional Corporación de Maquinaria (COMASA). El primero de los encuentros recibió a productores, clientes y representantes de la prensa; en el marco de las actividades de la feria Expoactiva.

La marca dispuso de un moderno y exclusivo stand de dos pisos, con gran vista a la feria, que fue construido íntegramente con contenedores reciclados, en el que recibió a clientes, productores y visitantes de Expoactiva.

En la jornada, estuvieron presentes autoridades departamentales, nacionales y de la Asociación Rural de Soriano. Además, asistieron especialistas y ejecutivos de New Holland para América Latina. Y, como siempre, se contó con la participación de los principales clientes de COMASA.

La imponente CR en el stand de la marca.

Las actividades comenzaron con una recorrida a campo en la cual se presentaron ensayos de franjas con tecnología RR1 y RR2 IPRO. Además, se hicieron recomendaciones de manejo (fechas de siembra por grupo de madurez y población, etc.), y por último, se presentó un modelo de rotación de cultivos con leguminosas.

El evento continuó con la presentación en acción de la amplia gama de maquinaria de New Holland Agriculture. Los invitados pudieron disfrutar de las cosechadoras CR de doble rotor, que desplegaron toda su potencia en una dinámica de trillado de maíz. Además, estuvieron a disposición para test drive toda la línea de tractores y la tradicional línea de forraje, en una pista especialmente diseñada para poner a prueba a "los azules".

Gustavo Candellero, gerente Comercial de New Holland para Uruguay y Bolivia, y quien viajó exclusivamente para la ocasión, detalló: "Llegamos con mucha ilusión ya que estamos lanzando los tractores T7. Esta es una gama que se ubica en el segmento de los 190 a 250 hp de potencia y que incluye agricultura de precisión. Se trata de equipos ideales para la siembra". El ejecutivo también adelantó "Vamos a mostrar el tractor 7070 con transmisión continua o TVT y, en cuanto a cosechadoras, los visitantes podrán encontrar la CS6090 arrocera; y las CR8060 y 9080 en sus versiones arroz y trigo/soja".

Además, el fascinante mundo de la agricultura de precisión estuvo al alcance de todos, gracias una exclusiva área de PLM que contó con monitores y cabina simuladora de tractor. El stand también dispuso de sala de reuniones, living y área comercial con la presencia de vendedores de Comasa, dealer oficial New Holland en Uruguay. Allí, se ofrecieron planes de financiación y descuentos especiales por participar en la muestra.

Sin dejar de pensar en los más pequeños, New Holland construyó una mini pista de tractores para diversión de los niños.

Por último, sin dejar de pensar en los más pequeños, New Holland construyó una mini pista de tractores para diversión de los niños.

Los más pequeños disfrutaron de las atracciones del stand.

New Holland lanzó el programa Top Service Privilege

La marca introdujo un sistema de asistencia premium para unidades detenidas.

El nuevo programa Top Service Privilege, fue lanzado con el propósito de asistir a los concesionarios en la resolución de cualquier caso de avería que mantenga detenida la unidad de un cliente, ya sea por necesidad de asistencia técnica o de reemplazo de piezas. El objetivo de este servicio es minimizar el tiempo no operativo de la máquina, lo cual se logra priorizando desde todos los sectores de la marca las acciones y decisiones necesarias para su vuelta al trabajo.

Dicho programa aplica a los modelos de tractores T7 y de cosechadoras CR que se encuentren dentro del período de garantía. Para dar curso al proceso de asistencia, el concesionario deberá reportar estos casos en cuanto sean informados por el cliente, comunicándose al centro de atención Top Service Privilege. Una vez abierto el caso, un operador del call center mantendrá informado al gerente de servicios del concesionario y al cliente sobre la evolución del mismo hasta su conclusión.

La prioridad absoluta brindada a estos casos se complementa con un proceso de monitoreo continuo y mediante una encuesta de satisfacción al cliente y al concesionario, se evaluará la calidad del servicio recibido del programa Top Service Privilege.

Los azules deslumbraron en TecnoAgro de la mano de Stenica

New Holland dijo presente con el tractor líder en ventas en la feria TecnoAgro Perú 2015, representada por el concesionario Stenica.

El tractor TD5.100 de New Holland Agriculture acaparó todas las miradas durante la 6° Edición de TecnoAgro Perú 2015, la mayor feria del rubro del país, que se celebró en la ciudad capital de Lima. Los interesados por el equipo, que cabe destacar que es el más vendido en su segmento, pudieron apreciarlo en el stand del distribuidor regional Stenica.

Esta mega feria, que recibió aproximadamente 15.000 visitantes, se convierte en una excelente plataforma de negocios para exhibir todo tipo de tecnologías relacionada al sector agrícola como maquinarias, equipos, insumos, suministros y servicios de última generación.

En esta oportunidad, estuvieron en exhibición los azules TS6.120 y TD5.100; éste último cuenta con mayor rendimiento de combustible ya que genera una huella de carbono considerablemente menor, con un máximo de 6,8 toneladas menos de emisiones de CO_2 al año. Diego Bustios, responsable de Marketing de Stenica, comentó: "Estamos muy contentos de haber participado una vez más en esta feria. La región de Lima se caracteriza por tener una producción mayormente agrícola, donde la presencia de New Holland se torna esencial. Además, esto se complementa con los resultados obtenidos el año pasado, en el que el tractor TD5.100 ha sido líder en ventas".

Pioneros
en el picado de forrajes

La firma Raúl y Hector Echaide comenzó hace medio siglo en Fortín Olavarría y desde entonces trabajan con equipos de la firma, obteniendo muy buenos resultados.

Rául Echaide, de 63 años, lleva adelante junto a su hermano Héctor la sociedad fundada por su padre hace 51 años en lo que hoy es Fortín Olavarría, localidad perteneciente al partido de Rivadavia, provincia de Buenos Aires. Ellos se definen como los pioneros en el negocio del picado de pasto, el que comenzaron con una picadora de arrastre. Aquí su historia y el vínculo con New Holland, una alianza estratégica que no para de crecer.

Todo comenzó hace medio siglo, cuando el padre de Raúl y Héctor se dedicaba al picado de pasto con una picadora de arrastre. En ese entonces Raúl, de trece años, comenzó a trabajar con él en lo que más tarde sería una sociedad formal con su hermano dos años menor. Además, son productores tamberos, poseen campos de cría de ganado en La Pampa y destinan algunas hectáreas a la agricultura para consumo interno.

Si bien comenzaron con productos de la competencia, en el año 2004 decidieron adquirir la cosechadora de forraje New Holland 1900, de la mano del concesionario oficial de Rafaela, Grosso Tractores. En ese entonces, la decisión de compra fue estimulada por el factor precio, para luego terminar de convencerse con la calidad y la productividad del equipo. Dos años después, y gracias al asesoramiento del especialista en Heno & Forraje de la marca, Gustavo Marconetti, se hicieron con una FX30 y recientemente con una FR600 de última generación.

Raúl cuenta que una vez que la máquina estuvo en funcionamiento, descubrieron que su trabajo era de una calidad excelente. "La calidad nos convenció muchísimo. En nuestra jerga diríamos: excelente la calidad de los fierros", expresó el mayor de los Echaide.

Los hermanos ponen de manifiesto el desempeño de la cosechadora de forraje New Holland FR 600, en particular las bondades del motor y la caída de picado. "El motor de la FR 600 no se para nunca. Esta máquina es descomunal", concluyó Raúl. Otra característica a favor del equipo es su diseño y el confort de la cabina de mando, que siempre les roba una sonrisa a los operarios o cualquier persona que se suba a la cosechadora.

Como la mayoría de las empresas familiares, ésta aspira a convertirse en un legado aún más grande, ya que apuestan a que sus sucesores aprendan los gajes del negocio, se profesionalicen y tomen las riendas. Según los hermanos Echaide, a una máquina de estas características hay que reemplazarla cada cuatro o cinco años, sobre todo para sumar tecnología. Si no tenés alta tecnología, no existís", sentenció Raúl.

Si bien el vínculo con New Holland se fundó con Grosso Tractores, es el concesionario Oscar Pourtau el que actualmente asesora en materia comercial y de posventa a la firma fraternal de los Echaide. Pero cuando de asistencia en forrajes se trata, ellos consideran a Gustavo Marconetti un amigo de la casa: "Es espectacular con el asesoramiento, la tiene re clara. Es el tipo de mi confianza en New Holland. Siempre que necesito algo, se lo consulto a él", declaró Raúl.

Como todos, esta organización tiene la mira puesta en el futuro, siempre y cuando las condiciones regulatorias no atenten contra las economías regionales ni se excedan en los costos fijos. Para ellos es muy costoso producir y hoy en día dependerá de lo que ocurra el próximo año, del precio del combustible y los impuestos.

La familia Echaide confía en la línea de pasturas de New Holland para llevar adelante su negocio de picado de pasto desde hace más de 10 años y con muy buenos resultados.

Sebastián Espinosa (derecha), presidente del distribuidor, recibe una placa conmemorativa por los 80 años de vida de la empresa entregada por Joao Dyniewicz, gerente Comercial de Exportación de New Holland.

80 años
de éxitos en Ecuador

El distribuidor Ing. J. Espinosa de New Holland en Ecuador cumplió 80 años de vida en los que siempre estuvo vinculado a la maquinaria agrícola, sector en el que la empresa se ha conseguido afianzar con una importante presencia en todo el país y por brindar un excelente servicio a sus clientes.

La compañía fue fundada en noviembre de 1934 por Julio Espinosa Zaldumbide y a partir de la década de los años 40 consiguió la representación de los tractores agrícolas de Ford Motor Company, momento en el que comenzó a dar sus primeros pasos en el mundo del campo.

Fue así que durante décadas la firma se comprometió cada vez más con el sector agrícola y haciéndose reconocida en las distintas regiones productivas de Ecuador. Fue en 1990, cuando se realiza la fusión entre Ford y Fiat que dio nacimiento a New Holland, que el distribuidor pasó a representar a la flamante marca, comercializando la línea de productos que tiene para los productores de la región.

Alessandro Maritano, vicepresidente de New Holland para América Latina, destacó: "Ha sido un placer inmenso reconocer el excelente trabajo hecho por Ing. J. Espinosa en estos años, y creo que cumplir 80 años en el mercado significa haber hecho historia en el sector de la mecanización agrícola en Ecuador. Por supuesto que es un orgullo contar con esta empresa en nuestra red de distribuidores y estoy seguro que esta sociedad continuará durante muchos años más."

En la actualidad, la empresa cuenta una plantilla de 70 empleados y su presidente ejecutivo es Sebastián Espinosa, hijo del fundador. La compañía cuenta con oficinas propias en las ciudades de Quito, Guayaquil y Babahoyo, así como oficinas y puntos de venta en las ciudades de Quevedo, Ambato, Ibarra, Huaca, Cayambe y El Ángel.

La muestra itinerante del Premio de Fotoperiodismo recorre Sudamérica

Centro de Fotografía de Montevideo, Montevideo, Uruguay.

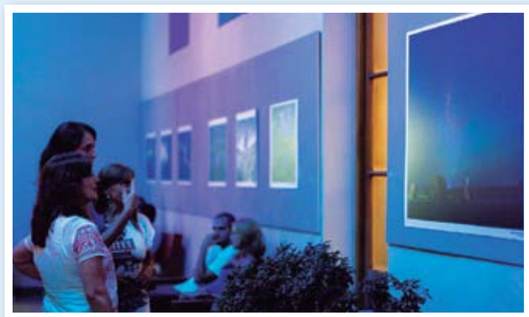
Las fotografías ganadoras del 10° Premio New Holland de Fotoperiodismo ya se exhibieron en Argentina, Paraguay y Uruguay.

Luego del gran récord de participantes del 10º Premio, la exposición itinerante continuó llevando a los diversos países participantes las 30 imágenes ganadoras del certamen, seleccionadas para representar la agricultura de América Latina. Los países que ya tuvieron la oportunidad de disfrutar de la muestra fueron Argentina, Paraguay y Uruguay.

Los visitantes pueden conocer un poco más de la cultura del campo de los países de América del Sur, a través de las imágenes tomadas por fotógrafos que se inspiran en la agricultura de la región. Además de referirse al ámbito de la agricultura, para su selección fueron evaluadas su belleza, composición y la técnica utilizada. La muestra recorre además ciudades del Brasil, Argentina, Uruguay, Chile y otros países.

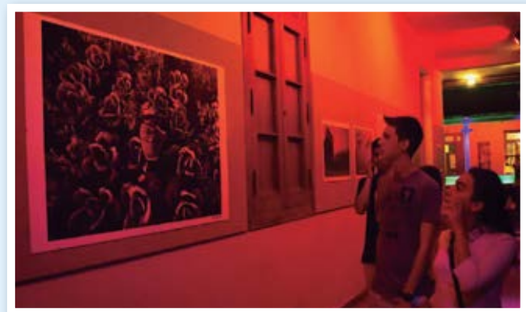
El jurado del Premio New Holland de Fotoperiodismo, compuesto por profesionales de la fotografía y de la agricultura, recibió 4.547 imágenes, de las cuales fueron premiadas 6 y seleccionadas 24 para la muestra.

Es importante destacar que el concurso, en su décimo aniversario, tiene el apoyo de la Ley de Promoción de la Cultura del Ministerio de Brasil. Este reconocimiento fue otorgado debido a que el certamen registra el trabajo en el campo, la producción y todo aquello relacionado con la agricultura de los países sudamericanos.



Paseo del Buen Pastor, Córdoba, Argentina.

Centro de Fotografía de Montevideo, Montevideo, Uruguay.



Paseo del Buen Pastor, Córdoba, Argentina.

Centro Cultural de la República Cabildo, Asunción, Paraguay.

Centro Cultural de la República Cabildo, Asunción, Paraguay.

El 11º Premio New Holland de Fotoperiodismo finalizó con éxito

Alberto Alejandro Elías, 1° lugar en la categoría profesional, Premio Especial "Máquinas New Holland"

Sergio Reghin Ranalli, 1° lugar en la categoría profesional

Brandon Curtis Giesbretch, 1° lugar en la categoría aficionado

La onceava edición del clásico certamen latinoamericano cerró este año con 1859 fotos participantes.

Desde hace 11 años el Premio New Holland de Fotoperiodismo pondera a los fotógrafos que hacen de la agricultura su principal fuente de inspiración y, como era de esperar, la empresa da inicio a una nueva edición.

Para la 11° edición serán distribuidos más de 10 mil dólares en premios y podrán participar fotógrafos de toda América del Sur, a través de dos categorías: 'profesionales' y 'aficionados'. Dentro de 'profesionales', habrá una premiación para periodistas gráficos, que acrediten su labor a través de fotos publicadas en el año lectivo, en medios gráficos u online de los países participantes.

El Premio Especial "Máquinas New Holland" será destinado a los profesionales que hayan sacado la mejor fotografía a un equipo de la marca mientras cumple labores. En la categoría 'aficionados' habrá dos premios. Así, el jurado elegirá una imagen que mejor represente a la categoría, y otra considerada la mejor fotografía de una máquina de New Holland en operación.

CADA VEZ SOMOS MÁS.

Línea de tractores T7. Rendimiento simple y superior en las actividades más exigentes del campo.

New Holland tiene la más amplia línea de maquinaria, adaptándose a todas las necesidades del productor, ofreciendo la última tecnología, mayor confort y un diseño de avanzada. Será por eso que cada vez más productores nos eligen.

/NewHollandArg @NewHollandArg

www.newholland.com.ar

NEW HOLLAND AGRICULTURE

CADA VEZ HAY MÁS