Año 15
Nº 29
2013
Revista de
New Holland

New Holland a campo

TECNOLOGÍA • PRODUCTOS • SERVICIOS

TRACTORES QUE PISAN FUERTE EN CHILE

El TDF85 es el equipo elegido por Marco Vercellino, un agroempresario que arrienda tractores en la región central del país andino y que cuenta con 20 unidades de este modelo.

PRODUCTO
TD5, la nueva línea de tractores sustentables.

ANIVERSARIO
Stenica festejó sus 30 años en Perú.

Un lazo que nos une

Alessandro Maritano
Vicepresidente de New Holland
para América Latina.

Cada vez son más las noticias por comunicar, por eso estamos orgullosos de contar con un nuevo número de A Campo, esta herramienta que nos permite saludarlos y contarles todas las novedades de New Holland en América Latina. Porque, como ya saben, nuestro objetivo aquí es difundir y dar a conocer nuevas experiencias que ustedes tengan con nuestros productos.

Tal es el caso de esta edición, en donde les acercamos los testimonios de clientes de Chile, Argentina y Paraguay que, tanto en el mercado de granos como en el frutihortícola, coinciden en que la marca es la más indicada para brindarles las soluciones que requieren en sus labores diarias. Cubriendo un amplio espectro, ya sea con tractores, vendimiadoras o cosechadoras, nuestros entrevistados son la mejor evidencia de la importancia que New Holland le otorga a cada segmento del rubro agrícola.

El nuevo tractor TD5 es el producto que elegimos destacar, el cual se distingue por su productividad y eficiencia en el uso de combustible. Conforme a la estrategia de "Líder en Energía Limpia", este equipo viene a satisfacer la búsqueda de soluciones para lograr una agricultura sustentable.

Como todos los años, realizamos con gran éxito nuestro tradicional Dealer Meeting, el evento en el que todo el equipo de New Holland Argentina se reunió para presentar un balance del ciclo 2012 y fijar las pautas de 2013 para asegurar otro año con grandes resultados.

En esta edición les traemos también información sobre el Premio de Fotoperiodismo, que en su 8º edición contó con un récord de inscriptos, y la exposición "Caravaggio y sus seguidores", que se presentó en Argentina gracias al apoyo de New Holland y fue uno de los grandes eventos culturales del año en ese país.

Finalmente, les presentamos "Guardianes de los Alimentos", la historieta para que los más chicos se diviertan y conozcan a las máquinas con las que sus padres trabajan. Porque nuestra revista no se restringe sólo a los productores, sino a todos los miembros que conforman esta gran familia New Holland.

Les deseamos una buena lectura,

Alessandro Maritano
Vicepresidente de New Holland
para América Latina.

5. NOTICIAS GLOBALES
New Holland obtuvo el Premio Tractor del Año 2013.

6. NOTA DE TAPA
El cliente chileno Marco Vercellino nos cuenta por qué elige los tractores TDF85.

9. PREMIO
El Premio New Holland de Fotoperiodismo galardonó a los mejores fotógrafos de su 8º edición.

12. CÓMIC
"Guardianes de los Alimentos" llega para contar las aventuras de CR y T7.

13. ANIVERSARIO
El distribuidor Stenica festejó sus 30 años en Perú.

16. TESTIMONIO
El cliente Antonio Galhera relata su experiencia en Paraguay con las cosechadoras y tractores de la marca.

18. PRODUCTO
Los tractores TD5, la nueva línea de equipos ecológicos ya está disponible en la región.

20. CLIENTE
La bodega argentina Doña Paula utiliza, con excelentes resultados, las vendimiadoras Braud en sus fincas en la provincia de Mendoza.

22. MUESTRA
La exposición "Caravaggio y sus seguidores" pasó por Argentina y fue visitada por más de 130 mil personas.

New Holland a campo

New Holland Latino-Americana

Año 15
Nº 29
2013

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: Lucía Alonso y Lucas Lentini

Fotos: Archivo New Holland

Diagramación: Norma López

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

El T4060F es el "Tractor del año 2013"

El T4060F combina el mejor nivel de eficiencia operativa con opciones para un mayor cuidado del medio ambiente.

El equipo de New Holland ganó el prestigioso premio en la categoría "El mejor en su especialidad" en EIMA 2012.

En la ciudad italiana de Bologna, donde se llevó a cabo la Exposición Internacional de Maquinaria para Agricultura y Jardinería (EIMA), New Holland fue reconocida con el premio "Tractor del año 2013" por el T4060F, el tractor que se distingue por su diseño compacto y alta potencia.

Dentro de la categoría "El mejor en su especialidad", el equipo fue reconocido con el título debido a las prestaciones que lo definen y que lo vuelven ideal para las actividades vitivinícolas y hortícolas. Perteneciente a la serie T4000F/N/V, este tractor alcanza una potencia de 106 hp y fue creado para ofrecer niveles excepcionales de eficiencia operativa.

"Este premio reconoce el arduo trabajo y la dedicación de todos los involucrados en el desarrollo del T4060F", afirmó Carlo Lambro, vicepresidente de la marca para Europa, y agregó: "En New Holland nos comprometemos plenamente a mantener nuestra posición de líder mundial en el sector de los tractores especiales y a desarrollar sistemas de punta, como el ECOBraud, para maximizar los niveles de rentabilidad de los productores, al tiempo que reducimos el impacto ambiental."

MÁS PRODUCTIVIDAD Y COMPROMISO ECOLÓGICO

El T4060F, así como toda la gama T4000, puede ser configurado según las necesidades de los productores, con la posibilidad de seleccionar entre diferentes cajas de velocidad. El bloqueo de estacionamiento totalmente mecánico aumenta la seguridad del funcionamiento y la nueva proporción TDF aumenta aún más la eficiencia operativa y permite obtener un ahorro de combustible del 5%.

Acorde a los actuales objetivos de reducción de CO2 en el segmento de la viticultura, el kit de expansión para aplicaciones especiales -"Speciality Spreader Kit"-, disponible para el T4060F, cumple con este requisito, ya que utiliza tecnología para el control de la distribución de fertilizantes en dosis variables y permite reducir su uso hasta en un 15%. De esta manera, se minimizan los costos y los productores optimizan el crecimiento de la vegetación y obtienen cosechas de mejor calidad. Como parte de la estrategia ECObraud, el kit de expansión para aplicaciones especiales también reduce en un 10% las emisiones de carbono en la actividad vitivinícola, contribuyendo a una reducción global del 10% de las emisiones de carbono por cada botella de vino producida completa.

"Nuestro servicio se basa en dar un 100% de operatividad"

Uno de los TDF que posee el agroempresario chileno.

Marco Vercellino nos cuenta por qué eligió veinte TDF85 para Agromecaniza, la empresa de arrienda de tractores que dirige en la región central de Chile.

En Santiago de Chile se encuentra localizada la oficina de Agromecaniza, la empresa liderada por el ingeniero agrónomo Marco Vercellino, que se dedica a la arrienda de tractores para otras compañías y que, entre sus equipos, cuenta con 20 tractores de la línea TDF que conforman el 70% de su flota.

"Nuestros clientes son empresas frutihortícolas y vitivinícolas de tamaño mediano y grande que prefieren arrendar en lugar de comprar maquinaria porque es una buena alternativa para sus inversiones", declara el titular de Agromecaniza. La firma atiende los pedidos de la región que se extiende desde La Serena, en la Cuarta Región (500 km al norte de Santiago), hasta Osorno, en la Décima Región (1.000 km al sur de Santiago).

El servicio consiste en suministrar tractores con contratos que van desde uno hasta cuatro años, dependiendo de los requerimientos de cada persona. Además, posee un agregado debido a que no sólo alquilan los equipos, sino que también se encargan del mantenimiento, reparaciones, seguros y transporte de las máquinas. De esta manera, "los productores no requieren tener talleres ni personal mecánico y, por lo tanto, no necesitan endeudarse", explica Marco para referirse a las ventajas diferenciales que ofrece su empresa.

ACTITUD VISIONARIA

En el 2010, Marco dio un paso adelante y decidió emprender su propio proyecto en el negocio de arrienda de tractores. Así, con tan solo dos clientes, nació Agromecaniza, que hoy cuenta con una cartera de diez usuarios, tres mecánicos que los visitan en forma semanal o quincenal y dos empleados fijos.

"Decidí animarme porque advertí que había un nicho de negocio disponible. Uno de los principales problemas que tienen las personas que recurren a mis servicios radica en la inversión

"Los productores no requieren tener talleres ni personal mecánico", afirma Marco sobre los beneficios de su servicio.

El imponente paisaje andino de Panquehue, una de las zonas en las que se utilizan los tractores TDF85.

inicial que necesitan para adquirir su maquinaria".

Actualmente, en Agromecaniza tienen importantes perspectivas de crecimiento: el principal objetivo es seguir aumentando el número de tractores a la par de incrementar la cartera de clientes con la que trabajan todos los días.

UNA RELACIÓN CON BUENAS RAICES

Antes de comenzar con lo que sería su primer emprendimiento, Marco se dedicó durante 20 años a la administración en compañías frutícolas, obteniendo toda la experiencia y los conocimientos que hoy pone en juego para afianzar el crecimiento de su empresa. En ese lapso fue que conoció los equipos de New Holland, siempre acompañados de buenas referencias en la región.

Por esta razón decidió equiparse con productos de la marca, y así llegó a los veinte tractores TDF85 que hoy tiene, ya que es el modelo que mejor se adapta a las plantaciones de frutas y viñas. La elección fue acertada porque su clientela se muestra satisfecha, tanto con la firma como con el servicio de Agromecaniza: "Les gustan los equipos por su tamaño, potencia y rentabilidad".

Otra de las propiedades que Marco destaca a la hora de elegir la marca es el valor de reventa de las máquinas, ya que "cuando los tractores cumplen entre 5 y 10 años, o 10 mil horas, los puedo vender sin problema". Incluso, el agroempresario recalca la disponibilidad de repuestos en todo el territorio chileno como otra de las ventajas diferenciales de los TDF85.

En cuanto a su relación con el distribuidor local, Sigdotek, Marco subraya el buen servicio de posventa: "Cuando tenemos algún inconveniente la respuesta nunca tarda más de 48 horas en llegar y eso para nosotros es fundamental, porque la clave de nuestro servicio se basa en dar un 100% de operatividad a quienes nos eligen".

Detrás de cada imagen, una historia

Los ganadores del 8º Premio de Fotoperiodismo posan con sus premios junto a Alessandro Maritano, Vicepresidente de New Holland, durante la ceremonia celebrada en la feria Expointer, en la ciudad brasileña de Esteio.

El Premio New Holland de Fotoperiodismo cerró su octava edición, con una gran participación de reporteros gráficos de Brasil, Argentina, Chile, Paraguay y Uruguay.

Una vez más, el campo y su gente fueron objeto de los encuadres más originales: el 8º Premio New Holland de Fotoperiodismo le abrió las puertas a fotógrafos profesionales y no profesionales de Sudamérica para que retraten los paisajes más representativos de la región.

Con el apoyo del Ministerio de Cultura de Brasil, la iniciativa contó con un récord de participación. Se evaluaron 2.519 fotografías de 554 fotógrafos de Brasil, Argentina, Uruguay, Paraguay y Chile, país que se sumó por primera vez al certamen. El concurso se dividió en las categorías Profesionales, Aficionados y Premio Especial de Máquinas New Holland, y entregó premios por el valor total de

51.000 reales (aprox. U$S 29.000).

La comisión evaluadora estuvo conformada por cinco profesionales con amplio conocimiento del sector agrícola y fotoperiodístico. Los parámetros de selección utilizados por el jurado tuvieron en consideración el encuadre, el sentido estético, la originalidad del fondo y la capacidad de síntesis de la vida diaria rural.

Además de las ganadoras, otras 34 fotografías fueron escogidas para participar de la exposición itinerante que circulará por varias ciudades de América Latina. Estas muestras se sumarán a las 134 que ya realizó el concurso y a las que asistieron alrededor de 84 mil visitantes.

Cada foto según su autor

HENRY MILLÉO
1º PUESTO CATEGORÍA PROFESIONALES

"Estaba trabajando para el periódico de la región de Palmas, al sur de Paraná, y cuando manejaba por la carretera vi las torres de unas turbinas eólicas. Paré el auto para tomar unas fotos y me di cuenta que debajo de las turbinas había pasto para el ganado. Subí a un barranco donde conseguí la vista completa de las torres y esperé 30 minutos hasta que una vaca, que estaba pastando, llegó al encuadre que buscaba. El cielo estaba hermoso para la composición de la imagen y disparé la foto en el momento perfecto. Elegí el blanco y negro porque pensé que sería lo mejor para el resultado final".

DIVALDO MOREIRA
MENCIÓN ESPECIAL
CATEGORÍA PROFESIONALES

"Desde muy arriba, mientras descendía de la Serra de Estreito, visualizaba el paisaje de abajo. Las curvas del terreno llamaron mi atención. Cuando bajé un poco más, me di cuenta de que estaban cerca de la carretera por la que debía pasar. Ya estaba listo: al llegar allí sólo tuve el trabajo de componer la imagen, la naturaleza hizo el resto. Saqué unas pocas fotos, y una de ellas es la que ganó el premio".

CARLOS ALEXANDRE ALLIPERTI
1º PUESTO
CATEGORÍA AFICIONADOS

"Sacudir café en la época de "panha" es todavía una escena común en mi región. Es el acto de tamizar para separar la suciedad de los granos. En mi ciudad, más conocida como Pinhal, hay una fuerte tradición en la producción y exportación de café de alta calidad y abastece a mercados de todo el mundo. Tomé la foto para homenajear a los trabajadores que dan lo mejor para que podamos seguir disfrutando un buen café".

SÉRGIO SANDERSON
PREMIO ESPECIAL MÁQUINAS NEW HOLLAND,
CATEGORÍA PROFESIONAL

"Para hacer la foto simplemente esperé toda la tarde, hasta que la naturaleza me mostró lo que para mí sería lo mejor de retratar. Luego de tomar varias fotos seleccioné la que afortunadamente le gustó al jurado para ganar el premio de máquinas New Holland".

FELIPE MARCON
PREMIO ESPECIAL MÁQUINAS NEW HOLLAND,
CATEGORÍA AFICIONADOS

"Soy un fan de las máquinas New Holland y siempre que puedo estoy tomando fotos en la granja de mi familia. Ese día, en medio del trabajo de siembra de soja y cosecha de trigo, observé ese escenario con la cosechadora al lado de una araucaria, algo muy difícil de encontrar hoy en el medio del campo. El objetivo de la foto fue mostrar la armonía que se puede establecer entre la tecnología y el medio ambiente".

New Holland a campo

NEW HOLLAND AGRICULTURE

ESPECIAL **ARGENTINA**

Un reconocimiento a la innovación

En la 126º Exposición Rural de Palermo, New Holland recibió el Premio Cita a la Innovación 2012 por su cosechadora de uva y olivo Braud, en el marco de una ceremonia dedicada a los avances relacionados con la eficiencia productiva sustentable en el agro. En la categoría Cosecha – Origen Extranjero, la máquina se destacó por la productividad de los sistemas y la reducción de costos de producción, así como por la sustentabilidad ambiental, seguridad y salubridad de las personas involucradas en los procesos productivos.

El premio fue entregado por Carlos Solanet, director Comercial del predio ferial de La Rural, y recibido por Ignacio Barrenese, gerente Comercial de New Holland para Argentina, y Gabriel Tronchoni, responsable de Marketing.

Los representantes de New Holland, Ignacio Barrenese (centro) y Gabriel Tronchoni (derecha), reciben la mención de honor para la vendimiadora Braud.

La producción nacional al alcance de todos

La primera CR9060 de origen nacional fue entregada en Expoagro 2012.

New Holland participó de numerosos eventos en los cuales se lucieron la cosechadora CR9060 y los tractores de la línea TDF, equipos que se producen en la planta industrial que la marca tiene en la localidad cordobesa de Ferreyra.

En la clásica Exposición de La Rural, estas máquinas participaron del desfile inaugural, además de estar presentes en el stand de New Holland. También en Agroactiva, la muestra desarrollada en Cañada de Gómez, se exhibieron los tractores TDF y la CR9060, y en Expoagro se concretó la entrega de la primera cosechadora producida en el país a un cliente de la zona.

Finalmente, la maquinaria de origen nacional fue llevada a Expoagro Norte, la mayor feria del NOA, y a la Muestra de la Pyme Agroindustrial en Las Parejas, Santa Fe, que contó con la participación de importantes funcionarios del gobierno nacional.

Interprovincial

New Holland participó además en la 2ª mitad del año de otras exposiciones rurales, como las realizadas en Reconquista y Rafaela (Santa Fe), en La Carlota, Río Cuarto, San Francisco y en el Inta Manfredi (Córdoba), en Villaguay (Entre Ríos), en Tucumán; y en Junín, Bragado, 9 de Julio, Olavarría y Brandsen (Buenos Aires).

Funcionalidad y potencia al extremo

La gama está compuesta por los modelos 240 y 245, que desarrollan potencias que se ubican entre los 197 cv y los 242 cv.

La nueva línea de tractores T7 se destaca por su tecnología y variedad de prestaciones en un rango de potencia que lo vuelve apto para diversas tareas, especialmente para la siembra.

La evolución del tractor ha llegado a un nuevo nivel: New Holland lanzó la línea T7, compuesta por los modelos 240 y 245, y desarrollada para superar exigentes desafíos gracias a sus múltiples funciones y a su alto rendimiento.

Los T7 poseen un motor New Holland NEF turbo intercooler de 6,7L de cilindrada, con sistema de inyección Common Rail, con gestión electrónica y certificación Tier III de bajas emisiones de gases contaminantes y mayor aprovechamiento del combustible, lo que manifiesta la importancia que New Holland le otorga al cuidado del medioambiente.

En tanto, el sistema hidráulico está compuesto por 4 válvulas de control remoto y su caudal es de 150 l/m. Su sistema de levante hidráulico tiene una capacidad de 7.200 Kg a 610 mm del ojal.

Por su parte, la toma de fuerza (TDF), que desarrolla una velocidad de 540/1000 con eje intercambiable, cuenta con recursos inteligentes para su funcionamiento y para el mejor desempeño con aplicaciones como arranque progresivo, interruptor en el guardabarros, freno y protección en la TDF.

GERENCIAMIENTO DE POTENCIA

El sistema EPM gestiona automáticamente la distribución de potencia en el tractor de acuerdo a la carga en la transmisión, en el sistema hidráulico o en la TDF. De esta manera, el tractor ajusta en forma automática la fuerza necesaria según el trabajo que se esté realizando.

Por otro lado, este sistema tiene como propósito asegurar que la mayor potencia sea mantenida en condiciones severas de uso, pero sin exceder la máxima permitida para la TDF y la transmisión.

Ambos modelos cuentan con diferentes valores de potencia nominal y máxima: el T7.240 tiene un rango de 197-234 cv y el T7.245 de 213-242 cv.

TRANSMISIÓN POWER COMMAND

Este tipo de transmisión permite cambiar de marcha mediante un simple toque de botón, sin necesidad de mover la palanca o de utilizar el embrague. La opción de la palanca multifunción facilita el trabajo, ya que está pensada para un acceso rápido a sus funciones y la gestión de velocidades se maneja sólo con dos botones. Además, permite el control de memoria de posición del levante hidráulico.

Por su parte, el modo automático Autoshift le posibilita al tractor escoger la mejor marcha, de acuerdo con la velocidad de operación deseada. De esta forma, el motor y la transmisión operan siempre de manera más eficiente de acuerdo con la carga del tractor. Incluso, el modo automático asegura la reducción del consumo de combustible, optimizando las tareas.

Otra de las ventajas consiste en el sistema de inversor electrohidráulico integrado en la columna de dirección que implica que no sea necesario usar el embrague para la reversa, mientras que el sistema de freno de estacionamiento es accionado a través de una palanca posicionada ergonómicamente del lado izquierdo del asiento del operador.

PRECISION LAND MANAGEMENT

A tono con los equipos más avanzados de la marca, la línea T7 viene preparada para ser utilizada con los sistemas de agricultura de precisión de New Holland –Precision Land Management–, como el piloto automático y el sistema IntelliSteer, que funciona como una memoria del tractor en la cual el operador graba diferentes acciones. De esta forma, se proporciona una mejora en el desempeño y hace que las jornadas de trabajo sean más confortables, ya que tareas tales como acelerar/desacelerar o levantar/bajar el implemento se pueden grabar y luego repetirse sencillamente apretando un botón.

El T7 cuenta con el sistema EPM, para gestionar automáticamente la potencia, y con la transmisión Power Command, para cambiar de marcha con sólo apretar un botón.

CABINA

La línea T7 viene equipada y diseñada para brindarle el mayor confort al operador durante las largas jornadas de trabajo. Cuenta con una consola lateral ergonómica donde se encuentran todos los comandos necesarios para la operación del tractor y sus regulaciones.

TDF, la línea de tractores que recorrió el país

Mirá el video sobre el recorrido del "TDF en Acción" con tu lector de código QR.

New Holland puso en marcha los tractores TDF y los llevó a recorrer el país con el "TDF en Acción". La iniciativa, pensada para que los clientes de economías regionales conozcan en profundidad las características de los equipos, concretó 25 eventos a campo en diferentes localidades productivas del país. De esta manera, no sólo se presentaron las ventajas diferenciales de los tractores, sino que además New Holland dio muestra de su compromiso con la industria nacional, ya que los equipos de la línea –compuesta por los modelos 65, 75 y 85– son los primeros que se producen en la fábrica cordobesa de Ferreyra.

El "TDF en Acción" hizo su primera parada junto al concesionario Diesel Buscaglia en Neuquén, en la localidad de San Patricio del Chañar, y luego siguió con el representante hasta Río Negro, para estar presente en Cinco Saltos, Guerrico, General Enrique Godoy y Choele Choel. El recorrido continuó por la provincia de Mendoza, en las ciudades de General Alvear, Villa Atuel Norte y en las Bodegas Bianchi de San Rafael con el representante local Tier; y en San Carlos, Tunuyán, Tupungato, San Martín y Mendoza con Agromaq, concesionario de la marca en la zona.

Tras un breve descanso, los TDF se presentaron en el NOA: primero fue el turno de Salta, con los encuentros en El Galpón y Apolinario Saravia, y luego se trasladó a la sede del INTA, en la localidad de Yuto, Jujuy. Todos estos eventos se realizaron con el apoyo del concesionario AGV, para unos días después bajar a la provincia de Tucumán. Allí, junto al representante Vitraserv se realizó la demostración dinámica en la Finca San Rafael, ubicada entre Lules y Famaillá.

La iniciativa "TDF en Acción" cumplió con su objetivo: en tan sólo 4 meses, productores y contratistas rurales de 10 provincias tuvieron la oportunidad de probar los tractores fruteros de producción nacional.

Una de las pruebas para comprobar la eficacia del modelo TDF85

Posteriormente, el tour del TDF siguió camino al litoral, para presentarse en las localidades Leandro N. Alem, Garuhapé y Comandante Andresito, de Misiones, junto al concesionario local Persello. Continuó en el establecimiento Titanio, localizado en la ruta de acceso a Monte Caseros, en Corrientes, y finalizó su recorrido por la región junto al representante Detma con un evento en Villa del Rosario, provincia de Entre Ríos.

Finalmente, los equipos estuvieron en localidades de Buenos Aires: primero en San Pedro, con el concesionario Agritecno, después en La Plata y Mar del Plata con la compañía de Oscar Pourtau.

Esta serie de reuniones permitieron que cientos de trabajadores del campo pudiesen tener contacto con esta línea de tractores, especialmente diseñada para la recolección frutera gracias a su tamaño compacto. Los eventos incluyeron charlas técnicas y de financiamiento, así como pruebas de los equipos con diferentes artefactos, tales como pulverizadoras y bancos dinamométricos.

El equipo del "TDF en Acción"

30 años de progreso en Perú

Eduardo Luis (izq.), gerente Comercial de New Holland Agriculture, hace entrega de una placa conmemorativa a los miembros de Stenica.

Con la participación de clientes y periodistas, Stenica festejó sus tres décadas en Lima junto a las autoridades de New Holland.

Con la alegría y el orgullo que implican 30 años de trayectoria, los miembros del distribuidor peruano Stenica celebraron su aniversario en un importante evento en Lima, en el que reunieron a sus clientes y a la prensa para celebrar y presentar su nuevo isologotipo. También contó con la presencia de los responsables de New Holland, para festejar en conjunto los logros de la asociación que rindió importantes frutos para el mercado agrícola peruano.

El encuentro se llevó a cabo en el Lima Polo & Hunt Club y contó con la presencia de 300 invitados. La apertura estuvo a cargo de Gino Magagna, director Gerente de Stenica, quien destacó la historia recorrida a lo largo de todo este

El discurso de apertura realizado por Gino Magagna, quien mostró su felicidad por la trayectoria recorrida.

tiempo: "Desde que iniciamos nuestras actividades en 1982 en Arequipa, hemos construido una trayectoria que se destaca por el constante progreso. Este crecimiento nos permitió, en 2001, incorporar los tractores de New Holland y comenzar a trabajar con toda la línea de equipos agrícolas de la marca".

Luego, prosiguió con su discurso Eduardo Luis, gerente Comercial de New Holland Agriculture para Latinoamérica, quien señaló: "El trabajo de Stenica queda reflejado en los números, ya que en los últimos 10 años se vendió un promedio de 120 tractores y 20 cosechadoras anuales, con picos de hasta 73 cosechadoras en un año. Esto permite que hoy tengamos una participación del 20% en el mercado de tractores y seamos líderes históricos en el de cosechadoras, en gran parte gracias al servicio posventa que nos caracteriza como marca".

Para finalizar el segmento protocolar, el representante de New Holland le entregó una placa al gerente de Stenica en conmemoración por la asociación entre ambas firmas y los planes futuros, y se proyectó un video institucional del distribuidor como resumen de las tres décadas de historia en la región.

A continuación fue el momento en el que, mediante una coreografía realizada por bailarines, se dio a conocer el nuevo isologotipo del dealer que "estará vigente durante los próximos 30 años", como se dijo durante el evento. Como parte del acto, los artistas bajaron del escenario y retiraron unas cortinas tras las cuales estaban escondidos los equipos de la marca que fueron exhibidos dentro del predio.

La impactante carpa en la que se llevó a cabo el encuentro.

Eduardo Luis estuvo a cargo de las palabras en nombre de New Holland Agriculture.

Una vez que finalizó el show, los periodistas presentes aprovecharon la oportunidad para conversar con los representantes de la marca mientras se servía un cóctel para todos los invitados, al tiempo que los responsables de New Holland y de Stenica se encontraban con sus clientes.

La presentación del nuevo isologotipo de Stenica, todo un show liderado por los coreógrafos invitados.

En palabras de sus invitados

FREDDY CHÁVEZ RÍOS
DEPARTAMENTO DE SAN MARTÍN

"Soy concesionario de Stenica desde hace cinco años, cuando probé por primera vez la calidad de los equipos New Holland y decidí continuar con la marca. Hemos crecido mucho, llegando a ser el sponsor desde hace dos años del equipo de fútbol Unión Comercio de Perú, el cual ascendió a Primera División en el 2011 y clasificó en la última Copa Sudamericana. Esto nos permitió darle mayor reconocimiento a la marca y continuar creciendo en la región. Por eso hoy estoy muy orgulloso de estar aquí, ya que el lazo que me une con Stenica es muy especial".

LUIS ALEJANDRO VALDIVIA RONCAYA
DEPARTAMENTO DE AREQUIPA

"Empecé con New Holland en 1987, cuando adquirí la primera cosechadora convencional, modelo 8040. Ahora tengo en total 9 equipos de la marca, que incluyen cosechadoras TC57 y tractores 6070, que utilizo para trabajar con los cultivos de arroz y maíz, y también de páprika que exportamos a España, Estados Unidos y México.

Elegí New Holland porque fue una de las primeras marcas que llegó al Perú y hoy en día está muy consolidada gracias a la renovación constante equipos y tecnología, al excelente servicio de posventa y a la relación competitiva entre precio y calidad. Estoy aquí para felicitar a Stenica y agradecerles el gran servicio que nos brindan".

JOSE QUINTANILLA ALVARADO
DEPARTAMENTO DE AREQUIPA

"Trabajo con cultivo de arroz y opté por las cosechadoras New Holland desde el 2005, cuando me compré la primera TC57. Luego fui adquiriendo los modelos TC55 y 5090, llegando a tener 9 máquinas. Soy fiel a la marca porque me resultan muy buenas para cosechar el arroz, gracias a su excelente calidad y a la mayor capacidad de trilla que poseen frente a otras cosechadoras".

El productor Antonio Galhera manejando una de sus CR9060.

"A partir de la primera cosechadora nos quedamos con la marca"

El productor Antonio Galhera se dedica desde hace 30 años a la actividad agrícola en Paraguay y cuenta con 22 equipos New Holland con los que conforma la flota de la empresa que dirige.

Al hablar con Antonio Galhera, lo primero que sale a la luz es su larga tradición en el rubro agrícola: de origen brasileño, creció en una familia dedicada a la agricultura y en 1983 se mudó a Paraguay para trabajar la tierra que su madre había heredado. Hoy, es el presidente de Hermanos Galhera Agro Valle del Sol S.A., la empresa que fundó junto a sus tres hermanos en 2010 para seguir con la actividad que mejor conoce.

Ubicada en el distrito de Los Cedrales, en Alto Paraná, la firma cuenta con un campo de 20 mil hectáreas distribuidas entre los departamentos de Caaguazú y Alto Paraná, en un radio de 200 kilómetros. La soja es el principal cultivo con el que se siembra el terreno, pero además se alterna con la siembra de maíz, trigo, canola y girasol.

"Hace 30 años nos mudamos de Brasil para venir a trabajar a Paraguay y hace 3 que inauguramos Hermanos Galhera Agro Valle del Sol", explica Antonio. La empresa tiene 100 empleados fijos, además de jornaleros que contratan cuando necesitan mano de obra extra.

BUENOS RESULTADOS

En 1996 adquirieron su primer equipo New Holland, un tractor TL70. A partir de entonces, y por las facilidades de compra que les ofrecía la marca, sumaron más tractores a su flota llegando a un total de 11 máquinas entre los modelos 7630, TM135, TM7040, TG305 y T8. "Son potentes y tienen buen rendimiento a la hora de trabajar, por eso compramos nuevas unidades", destaca Antonio y agrega: "Hace dos años adquirimos un T8 y recientemente compramos otro que está por llegar".

Sin embargo, las cosechadoras New Holland son el producto más valorado en los campos de los hermanos Galhera. Según Antonio, "después de probar la primera que adquirimos de la marca, una TC57, nos quedamos con la firma porque nos dio excelentes resultados y nos gustó el sistema".

A partir de entonces, compraron nuevos equipos de los modelos TC59, TC5090, CR9060 y CR9080 y actualmente tienen 11 cosechadoras. "Los operadores están contentos porque son fáciles de usar y muy cómodas para realizar la jornada de trabajo", subraya Antonio.

TODA UNA VIDA EN EL CAMPO

Los orígenes de la familia Galhera están ligados a la actividad agrícola: el abuelo de Antonio emigró desde Italia para instalarse en San Pablo, Brasil. Luego, se mudó al norte de Paraná para trabajar en plantaciones de café. En 1975, la helada lo obligó a cambiar de cultivo y comenzó a plantar soja. Finalmente, compró 1.200 hectáreas en Paraguay y las repartió entre sus 10 hijos. Así, la madre de Antonio recibió 120 hectáreas y en 1983 él viajó para trabajarlas y comenzó a cultivar soja.

"Hice sólo 4 años y medio de escuela, por lo tanto, desde muy joven empecé a trabajar en el campo junto a mi familia", cuenta Antonio. Luego de muchos años de esfuerzo llegó a montar su propia empresa con sus hermanos, en la que también se desempeñan sus hijos y sobrinos, prolongando de esta manera una larga tradición familiar.

La CR9060 cosechando en el campo que los Galhera tienen en el distrito de Los Cedrales.

"Los operadores están contentos porque son fáciles de usar y muy cómodas", resalta Antonio.

"Los hermanos Galhera representan un grupo familiar importante en la agricultura de Paraguay y muy apreciado por toda la comunidad", destaca Victor Servín, gerente general de Tape Ruvicha, el distribuidor de New Holland que atiende las demandas de Agro Valle del Sol. "Hemos visto su crecimiento a lo largo de los años y nos enorgullece poder proveerles la maquinaria que necesitan y conocer junto a ellos las últimas técnicas e innovaciones en materia agrícola".

Los tractores TD5 al cuidado del medio ambiente

Estos equipos reducen su consumo de combustible en un 10% y entregan 16% más de torque, en comparación a modelos anteriores.

En consonancia con su estrategia de "Líder en Energía Limpia", New Holland desarrolló esta nueva serie de equipos ecológicos que se destaca por su eficiencia en el uso de combustible.

El desarrollo de tecnologías amigables con el medio ambiente se ha vuelto prioridad para muchas empresas del mundo. New Holland se mantiene a la par de esta tendencia y por ello se enfoca en la búsqueda de soluciones para una agricultura más eficiente y sustentable.

El resultado es la nueva gama TD5 de tractores, los cuales cuentan con excelentes aplicaciones para lograr una mayor productividad y rendimiento de combustible. A continuación, las características más destacadas de la línea que promete revolucionar el mundo de la maquinaria agrícola con fines ecológicos.

EFICIENCIA DE COMBUSTIBLE

Compuesta por tres modelos que van desde 65 (en algunos países es de 75) hasta 110 hp, la Serie TD5 trae un motor con certificación Tier III, el cual ofrece más potencia, torque y economía de combustible, ya que puede reducir su consumo hasta en un 10%, mientras que entrega hasta 16% más de torque en comparación con los modelos anteriores. La relación potencia-peso de tan sólo 33.6kg/hp, contribuye aún más en la eficiencia de combustible y reduce al mínimo la compactación del suelo. Este equipo genera una huella de carbono considerablemente menor, con un máximo de 6,8 toneladas menos de emisiones de CO_2 al año.

POTENCIA

En este aspecto, la nueva gama de tractores no se queda atrás y sigue evolucionando: el modelo más potente de la línea es el TD5.110. Arraigado en la tradición del legendario New Holland modelo 110-90, combina un potente motor con una serie de modernas características que mejoran la eficiencia, productividad, comodidad y facilidad de operación.

VERSATILIDAD

El TD5 está disponible con dos opciones de transmisión (varían según cada país) para adaptarse a los requerimientos de los clientes. Por un lado, la opción 12x12 Synchro Shuttle (12x4 para algunos países) es la respuesta para los clientes enfocados en la productividad de aplicaciones de campo. Además, está disponible con reductor de velocidad (creeper) para aplicaciones especiales. En tanto, la nueva transmisión 12x12 Power Shuttle hidráulica (también 12x4 para algunos países) hace que las maniobras sean sencillas y lo vuelve perfecto para aplicaciones de carga. Viene con toma de fuerza asistida, que hace más facil la operación de acople y desacople y alarga la vida útil del embrague.

CONFORT ASEGURADO

Otra novedad para esta línea de tractores es la cabina VisionView que garantiza gran comodidad y un manejo intuitivo de todas las funciones claves del equipo. Con este nuevo diseño, los controles principales están agrupados en la sección derecha de la consola para minimizar las vibraciones, facilitando la tarea del operador. Además, los niveles de ruido se han reducido en un 50% hasta 79,5 dB, aumentando el confort del usuario.

Una gran área vidriada mejora la visibilidad, lo cual aumenta la seguridad y la productividad. El TD5 se caracteriza por el innovador estilo "Ojo de gato" de New Holland, con capó inclinado para mejorar el campo visual desde la cabina y una mayor parrilla para un mejor flujo de aire y fácil mantenimiento.

"Estamos muy contentos de poder lanzar este producto en el 2013 porque creemos que marca un estilo propio en este segmento de potencia, donde New Holland apostó mucho a la ergonomía y comodidad del operador que no es muy común encontrar en tractores de baja potencia", afirma Gabriel Tronchoni, responsable de Marketing para New Holland Argentina. Y agrega: "Tenemos buenas expectativas porque este es un segmento de tractores muy importante, que está en crecimiento, destacándose en las aplicaciones ganaderas, entre otras".

Más viñedos apuestan a la Braud

La bodega argentina Doña Paula elige las vendimiadoras de la marca para obtener el mejor rendimiento.

"La cosecha manual arroja rendimientos menores a los de la mecánica", explica Edgardo Del Pópolo, director de Viñedos de la bodega Doña Paula.

La mecanización de la cosecha de uva es un fenómeno que viene experimentando un continuo crecimiento en la Argentina, especialmente en la región de Cuyo, donde se encuentra la mayor cantidad de hectáreas destinadas a este cultivo. Un claro ejemplo de ello es la bodega Doña Paula que, desde 1998, utiliza vendimiadoras Braud y, actualmente, el 60% de su superficie se cosecha con estos equipos.

Edgardo Del Pópolo es el director de Viñedos de la bodega y el responsable de las 700 hectáreas sembradas, de las cuales más de 400 se cosechan en forma mecánica. "Nuestras plantaciones son del tipo espaldero, lo que permite que entre la cosechadora a trabajar. Sin embargo, algunas plantas, ya sea por su edad o características específicas, no pueden pasar por las vendimiadoras porque se lastimarían. Es en estos casos en los que recurrimos a la cosecha manual", explica el directivo.

En la región de Gualtallary se encuentra una parte de las más de 250 hectáreas que son cosechadas manualmente. Allí hay un viñedo conformado con el sistema de conducción en cabeza que no permite ser mecanizado. Al contrario de lo que se pueda creer, "este tipo de cosecha manual arroja rendimientos menores a los de la mecánica. Muchas uvas se rompen o se caen al suelo por errores humanos, mermando la productividad".

Uno de los factores que la bodega debe tener en cuenta al momento de seleccionar su forma de trilla tiene que ver con el tipo de uva. "Las variedades presentan distintas resistencias y características. Por ejemplo, el Malbec tiene una piel muy sensible y, cuando pasa por las zarandas de la máquina, puede rajarse. Es por eso que se necesita una calibración muy fina o realizarse de forma manual. El resto de las especies (Cabernet, Syrah, Merlot, Cabernet Franc, Chardonnay y Sauvignon Blanc) se adaptan perfectamente a estos equipos".

Doña Paula está ubicada en Luján de Cuyo y es considerada una bodega estate, ya que sus viñedos están situados en regiones vitivinícolas Premium de la provincia. Exporta el 95% de su producción a 53 países. Entre ellos se destacan Estados Unidos, Canadá, Brasil, Irlanda e Inglaterra. En promedio, produce 460 mil cajas de vino o 4,2 millones de litros, al año.

EL COMIENZO DEL CAMBIO

Fue en 1998 cuando Doña Paula inició su relación con las vendimiadoras Braud para realizar las labores de cosecha. En aquel momento un contratista se encargaba de brindar el servicio pero, luego de los excelentes resultados obtenidos a lo largo de los años, los responsables del establecimiento adquirieron para la campaña 2012 la primera máquina propia.

Al respecto, Edgardo realiza un balance: "Desde 1992 trabajo con vendimiadoras y la evolución es notable. En esa época, para trabajar una hectárea se necesitaban 3 horas, y hoy en 2 horas ya está lista. A esto hay que sumarle una gran mejora en el tratamiento de la uva", y subraya que "la velocidad se ha incrementado pero el punto fuerte es el aumento de calidad de la uva cosechada, ya que el daño que sufren los frutos es sensiblemente menor".

En cuanto al mantenimiento de la vendimiadora, el directivo destaca: "Lo hacemos con el concesionario Agromaq. Tenemos un trato magnífico con ellos y hemos desarrollado una relación muy sólida, producida a base de un trabajo continuo desde las dos partes". Y remata: "Ellos nos atienden muy bien y nosotros también somos clientes muy responsables".

La vendimiadora Braud se adapta perfectamente a las plantaciones del tipo espaldero que tienen los viñedos de la bodega.

Además de la vendimiadora Braud, la bodega cuenta con 11 tractores New Holland. "Nuestra flota está conformada por tractores TNV75 y TT65. Antes trabajábamos con la competencia, pero en 2005 cambiamos a los azules. Son equipos con excelentes prestaciones que nos han permitido aumentar nuestra productividad. Y, al igual que ocurre con la cosechadora, es de destacar el servicio posventa del concesionario. Está siempre atento a cualquier necesidad."

"CARAVAGGIO Y SUS SEGUIDORES"

El arte del siglo XVII llegó a Buenos Aires con New Holland

San Francisco meditando (1606).

San Jerónimo escribiendo (1605).

Las obras del artista barroco se exhibieron en el Museo Nacional de Bellas Artes, con el apoyo de New Holland, Fiat Industrial y Fiat Auto Argentina.

LA EXPOSICIÓN

Del 25 de octubre al 15 de diciembre se llevó a cabo la muestra que reunió a 2.500 visitantes en su día de apertura y que fue un éxito durante toda su duración, contando con más de 130 mil asistentes. "Caravaggio y sus seguidores" incluyó las más destacadas obras del pintor italiano, entre las que se encuentran Cabeza de Medusa (1597), San Jerónimo escribiendo (1605-1606) y San Francisco meditando (1606). Además, la exhibición contó con piezas de artistas de la época influenciados por el gran maestro, como Artemisia Gentileschi, Bartolomeo Cavarozzi y Giovanni Baglione.

La muestra arribó a Argentina en el marco de la conmemoración del cuarto centenario del fallecimiento de Caravaggio, luego de exponerse en el Museo de Arte de San Pablo, Brasil. La selección de obras que la conformaron fue concebida por la doctora Rossella Vodret, una de las principales especialistas de Caravaggio en Italia, y fue curada por el Profesor Giorgio Leone.

El salón del MNBA en el que se exhibieron las obras.

EL APOYO

Considerada como una exposición sin precedentes dentro del ambiente artístico, la muestra llegó a Buenos Aires como resultado de la asociación entre las autoridades del Museo Nacional de Bellas Artes (MNBA), la Embajada de Italia en Argentina –en calidad de auspiciante–, y las patrocinantes New Holland, Fiat Industrial y Fiat Auto Argentina. Además, contó con el apoyo de la Asociación Amigos del Museo Nacional de Bellas Artes.

El acto de apertura se realizó en el Pabellón de Exposiciones Temporarias y estuvo a cargo de Guillermo Alonso, director Ejecutivo del MNBA, quién destacó que con esta muestra "el museo se coloca en un punto de gran visibilidad en el calendario internacional". También estuvo presente Cristiano Rattazzi, presidente de Fiat Auto Argentina, para el corte de cinta.

Cabeza de Medusa (1597).

EL ARTISTA

Michelangelo Merisi de Caravaggio (1571-1610) fue uno de los más importantes representantes del barroco europeo. Formado en Milán y Roma, se destacó en su época por el original estilo en el que combinaba fondos negros con focos de luz intensa, generando un impactante contraste y dramatismo en las escenas de tema religioso. Otra importante característica que selló la fama de Caravaggio fue el marcado realismo en la representación de los personajes –para los cuales tomaba de modelo a personas de los estratos sociales más bajos– sus vestimentas y los objetos que los rodeaban.

Su pintura tuvo una rápida difusión debido a los viajes que realizó a Nápoles, Malta, Siracusa, Messina y Palermo, consecuencia de la turbulenta vida que llevaba, incluyendo varias huidas de sus enemigos. Por esta razón, mientras aún vivía, su obra –en la cual se rozaban los límites con el naturalismo– y su técnica del claroscuro sirvieron de inspiración para muchos de sus seguidores, los llamados Caravaggistas.

LO QUE LA MUESTRA DEJÓ

"Si hasta hoy creían que ciertas atmósferas mágicas eran sólo patrimonio de Hollywood, pasen y vean. ¿Qué habrían hecho estos artistas con las cámaras y los prodigios técnicos de hoy? Tal vez volverían a inclinarse sólo por sus pinceles y pinturas. ¿Para qué más?" – Diario La Nación.

"Si su genio quedó escondido alguna vez, estaba a plena luz ayer, durante una inauguración multitudinaria y casi sin precedentes" – Diario Clarín.

Conoce la cosechadora perfecta para tu campo. CR9060. La única con 354 cv de potencia y Doble Rotor que asegura la máxima cantidad y calidad de granos. Ahora junto a la línea CS tenemos la gama más completa de cosechadoras. Por eso, coseches lo que coseches, New Holland tiene la cosechadora que necesitas.

Encuentra tu concesionario más cercano en nuestro sitio web, visítalo y entérate por qué la CR9060 está mucho más cerca.

SU CONCESIONARIO/DISTRIBUIDOR

JUNTO AL PRODUCTOR
GENERANDO VALOR.

www.newholland.com

NEW HOLLAND
AGRICULTURE