

Año 16 Nº 32 2014 Revista de New Holland

New Holland Call 100 TECNOLOGÍA • PRODUCTOS • SERVICIOS

LA TECNOLOGÍA DEL T7 SE IMPONE EN EL SECTOR

El tractor producido en la fábrica de Argentina es uno de los preferidos por los productores.



Juntos para seguir creciendo

RICULTURE

Alessandro Maritano

Estimados clientes, en esta oportunidad les acercamos la edición número 32 de la revista "A Campo" con las últimas novedades de New Holland y las tendencias del sector agroganadero de América Latina. Para nosotros es un placer compartir estos hechos con ustedes y seguir trabajando juntos en pos de un futuro más prometedor.

En esta publicación los pro-

ductos que se destacan son los flamantes tractores T7.240 y 245 que se producen exitosamente en nuestra nueva planta de producción ubicada en la provincia

de Córdoba, Argentina. Apoyando esta nota están las experiencias de dos clientes que expresan su conformidad con estos equipos.

Nuestros principales distribuidores y concesionarios de América Latina estuvieron presentes en diversas ferias y exposiciones como la 3º Expo Curuguaty

en Paraguay, de la mano de Tape Ruvicha; la clásica Expoactiva en Uruguay, a través de Corporación de Maquinaria; y en Expo Tuniche en Chile, gracias a Sig-

dotek. En ese sentido, también se realizó el Dealer Meeting de la región con un balance más que positivo.

Como siempre, decidimos destacar historias de algunos de nuestros clientes. Tal es el caso de la compañía Tarceli de Paraguay, con una estructura familiar que trabaja sus campos con un T8, un T7070 y una CR9080 provistos por Ciabay. Por otro lado, Heraldo Ojeda, cliente chileno, nos acerca toda una historia de vida de la mano de New Holland y sus equipos.

Esperamos que tengan una agradable lectura. Un fuerte abrazo,





5.

FERIAS

La marca tuvo una importante participación en diversas ferias del territorio latinoamericano.



PRODUCTO

La línea T7 sigue cosechando éxitos en la región y ya se transformó en la preferida de los productores.



CAPACITACIÓN

En Argentina se realizó una capacitación para operadores de la cosechadora de uva Braud.



DEALER MEETING

Las reuniones comerciales con los distribuidores de todo el continente arrojaron un saldo positivo.



CLIENTE

Heraldo Ojeda es un productor chileno cuyo lema es "cumplir con lo pactado".



PREMIACIONES

Tanto FIMA como AE50 entregaron prestigiosos premios a New Holland por sus innovaciones tecnológicas.



CLIENTE

La empresa paraguaya Tarceli utiliza equipos de la marca desde hace más de 25 años con mucho éxito.



New Holland Latino-American

Año 16 Nº 32 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 reprodución 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



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

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

Se profundiza la presencia de la marca en grandes ferias de América Latina

New Holland estuvo en exposiciones de renombre como Expoagro, Agroactiva, Expoactiva, Expo Tuniche y Expo Curuguaty. Este tipo de acciones constituyeron un marco ideal para lanzar nuevos equipo y acercarse a los productores y contratistas de cada región especializada.



El stand fue visitado por gran cantidad de clientes, miembros de la prensa e interesados que recibieron el asesoramiento de los funcionarios de la marca.

Para la marca es esencial estar a tono con las últimas novedades del sector agrícola de toda América Latina. Los mercados privilegiados en este caso fueron el argentino, el paraguayo, el chileno y el uruguayo. Todos destacados por un importante crecimiento en los últimos tiempos. Por este motivo, New Holland consideró vital la participación en Expoagro, Agroactiva, Expoactiva, Expo Tuniche y Expo Curuguaty.

Por un lado, Expoagro se llevó a cabo en Argentina con una gran convocatoria de visitantes interesados en conocer todas las tendencias. La firma acercó a los productores y contratistas de argentina una amplia variedad de equipos y puso a disposición un grupo de técnicos, especialistas y ejecutivos para que los visitantes pudiesen disipar sus dudas.

La exposición sirvió como marco para lanzar productos que no habían sido presentados formalmente en sociedad. Por eso, New Holland optó por destacar las características de los tractores T7 producidos en la planta industrial de Argentina, la línea de azules TD5 y la mega enfardadora BB1270, perteneciente al segmento de heno y forraje.

Por otro lado, Agroactiva se celebró a lo grande, y la marca participó con toda su línea de equipos para los productores y contratistas del país. Además, formalizó el lanzamiento al mercado argentino de tractores pertenecientes





En el stand se exhibieron los productos del portfolio de la marca más representativos para el sector del agro paraguayo.

a las líneas T7, T8 y T6000. También se presentó la segadora autopropulsada SR 200 y diversos cabezales draper.

Los protagonistas de estas nuevas incorporaciones fueron los azules de la línea T6000, particularmente el T6080 y 6090. En cuanto a los T7, se sumaron los modelos 150,

165 y 180; de la mano de los T8.275, 300, 330, 360 y 390. Gabriel Tronchoni, responsable de Marketing para Argentina, aseguró: "En ferias de este nivel debemos tener una fuerte presencia. Por eso decidimos traer toda nuestra oferta de productos y mostrarle a los agroempresarios que aquí tienen lo que están necesitando para conseguir la mejor productividad en sus campos. Cada vez hay más equipos New Holland y lo demostramos a diario con las innovaciones que traemos.

Mientras tanto, en Paraguay, el distribuidor Tape Ruvicha se enfocó en la Expo Curuguaty. Caracterizada por mostrar las tendencias en soja, trigo, sésamo, stevia, algodón y ganadería, la feria recibió todas las novedades en cuanto a maquinaria e implementos agrícolas.

Esta es la segunda oportunidad en la que Tape Ruvicha se hace presente en Expo Curuguaty, y su reincidencia se debe a la repercusión positiva que la feria trae en el desempeño comercial de la marca. La ciudad, con más de 76.000 habitantes, constituye una zona elemental de las actividades ganaderas y agrícolas que requieren de las soluciones que New Holland puede proporcionarles.

Las máquinas que estuvieron a la vista de todos fueron aquellas que complementan las actividades de la región, tales como los tractores T7060, TD5.100, TT75, TS6.110 y TS6.125. También se mostró la cosechadora CR9060 Premium, que acaparó la atención de varios interesados en este tipo de productos.

Además de mostrar sus equipos, New Holland cerró varias operaciones a través de diversos bancos y otras



En ambas jornadas una gran cantidad de público se acercó para conocer las innovaciones que New Holland tiene en el país.



Durante la feria se realizaron demostraciones dinámicas a campo en las que se evidenciaron las ventajas de los tractores de la marca.

aún aguardan los procedimientos. Desde el distribuidor resaltaron la excelente predisposición y el trabajo en conjunto de toda la familia Tape Ruvicha, ya que estuvieron en todos los detalles de montaje, atención al cliente y estado general del stand.

En Uruguay, la firma tuvo una gran participación en Expoactiva gracias al apoyo incondicional del distribuidor Corporación de Maquinaria. La participación de New Holland en el mercado uruguayo es cada vez más importante y para reafirmar esa condición de liderazgo, la marca considero obligado a su paso por la feria agrícola más importante del país. Además, llevó adelante una jornada Mundo New Holland.

En Expoactiva, la firma contó con una importante participación con un stand en donde el dealer desplegó a sus técnicos y miembros del departamento de Ventas, quienes estuvieron a disposición de los interesados y mostraron las destrezas técnicas de los productos de la marca.

En el espacio de New Holland estuvieron exhibidos los tractores T8.360, T7060, T7040, T6080, T6020, T6050, TD5.100, TD5.80, TD65F, TD85F, TT55 y TT75. Los visitantes también se hicieron eco de la cosechadora CR8070 y algunos equipos de la línea de heno y forraje, como la cosechadora FR600 y la enfardadora BR7070. También hubo un espacio destinado al exclusivo servicio de Agricultura

de Precisión (PLM) que año a año experimenta un crecimiento particular.

Al otro lado de la cordillera de Los Andes, los azules se lucieron en la feria chilena Expo Tuniche. El distribuidor chileno Sigdotek representó a New Holland en la edición bautismo de la exposición. Esta muestra agrupa a los interesados en la industria de maíz a lo largo y a lo ancho de todo el país y se llevó a cabo en Tuniche, localidad de Graneros, región de O'Higgins. La firma estuvo presente con sus tractores tradicionales que contribuyen a optimizar los rendimientos de la zona.

La gama de potencia ideal para este tipo de actividades oscila entre los 75 y los 215 caballos de fuerza, destacándose en la exposición el tractor New Holland T7060 (el de mayor caballaje) con motor Fiat PowerTrain NEF con certificación Tier III que contribuye al cuidado del medio ambiente, sistema de inyección electrónica Common Rail y transmisión Full Powershift.

Además de la exhibición de los equipos, el stand de Sigdotek también contó con un sector habilitado especialmente para demostraciones y dinámicas a campo. El objetivo de estas prácticas fue llamar la atención de los más de cuatrocientos clientes y prospectos que se acercaron al lugar para observar a los tractores T7060 y T5070 haciendo de las suyas con diversos implementos.

6 NEW HOLLAND A CAMPO 7



La potencia y versatilidad de la línea T7 hace que sea la preferida de los productores y contratistas.

Cuando New Holland lanzó su línea de tractores T7 (con los modelos T7.240 y T7.245) allá por el año 2012, sabía que estaba entregando un producto de la más alta calidad a sus clientes y esperaba que sea bien recibido, pero la aceptación superó hasta las más entusiastas expectativas. Este tractor, caracterizado por una alta potencia que es especial para la siembra, llegó para quedarse y marcar la diferencia gracias a su multiplicidad de funciones y elevado rendimiento.

UN CORAZÓN TODO TERRENO

Estos azules cuentan con un motor NEF turbo intercooler de 6,7L de cilindrada certificado Tier III, que lo posiciona como un motor potente y amigable con el medio ambiente. Además, posee un sistema de inyección electrónica Common Rail que le permite una mejor economía de combustible. Estos sistemas ponen de manifiesto el compromiso de New Holland con el impacto de sus actividades y la gestión

ambiental de sus resultados.

Al respecto de su potencia, los dos modelos desarrollan potencias de 197 y 213 cv en los modelos 240 y 245, respectivamente. En ese sentido, Alejandro Ortelli, un productor de la localidad argentina de Salto, cuenta con un T7.245 y dice: "Estamos muy conformes con la marca y este tractor nos está entregando muy buenos resultados. Sabemos que es un producto de alta calidad que desarrolla una muy buena potencia". La empresa liderada por Ortelli es Agrotal, un emprendimiento familiar nacido hace siete años y que enfoca sus esfuerzos en la producción de trigo, soja, maíz, pisingallo y arveja. Debido a la multiplicidad de cultivos, éste productor argentino destaca la importancia en cuanto a la versatilidad de potencia.

Si bien el titular de la empresa es Faustino Ortelli, padre de Alejandro, varios integrantes de la familia se encargan de llevar adelante las actividades productivas. La historia que los vincula a New Holland es un claro ejemplo de cómo los azules se abrieron camino en el país, sedu-



ciendo a los clientes con calidad, potencia y rendimiento. El rol del concesionario regional Agritruck fue decisivo a la hora de brindarle al clan Ortelli plazos cortos de entrega, disponibilidad y servicio de posventa.

GERENCIAMIENTO DE POTENCIA

Entre las características más destacables de los T7, la tecnología ocupa un puesto preponderante. Estos azules están equipados con el sistema EPM, que gestiona automáticamente la distribución de potencia en el tractor de acuerdo a la carga en la transmisión, en el sistema hidráulico o en la toma de fuerza. De esta manera, el tractor ajusta en forma automática la fuerza necesaria según el trabajo que se esté realizando.

"La tecnología ocupa un rol fundamental en nuestra empresa, ya que es la herramienta que permite que nuestros procesos sean eficientes", asegura Ortelli y lo secunda Hugo Vaschetto, un productor y contratista de la localidad santafesina de Sastre, que sentencia: "Al contar con sistemas tecnológicos avanzados como estos conseguimos una mayor eficiencia en el trabajo y nos otorga un control total del equipo", lo que permite operar con tranquilidad y seguridad.

Vaschetto produce trigo, soja y maíz desde hace más de treinta años, actividad que complementa con el servicio de contratista en su región. Sus hijos, Matías y Emanuel, trabajan junto a él para hacer propio el legado que los posicionó como pioneros en Sastre y las localidades aledañas. Ellos reconocen que el tractor New Holland T7.240 que se incorporó a su flota de maquinaria marcó la diferencia en cuanto a tecnología y rendimiento.

TRANSMISIÓN POWER COMMAND

Siguiendo en la línea de las innovaciones tecnológicas, el T7 cuenta con transmisión Power Command que permite cambiar de marcha mediante un simple toque de botón. La opción de la palanca multifuncional es fácil de operar, ya que está pensada para un acceso rápido a sus funciones y la gestión de velocidades se maneja sólo con dos botones. Por su parte, el modo automático Autoshift le posibilita al tractor escoger la mejor marcha, de acuerdo con la velocidad de operación deseada.

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. Este es un importante diferencial ya que cada vez son más los productores y contratistas que apuestan a esta tecnología para mejorar sus índices de productividad.

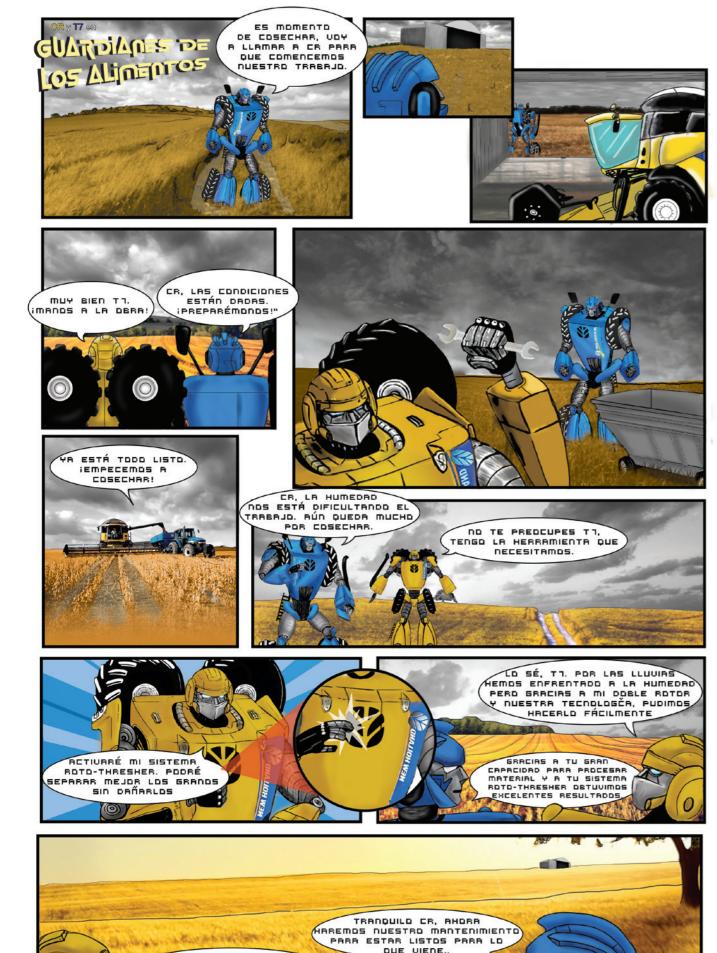
PALABRA AUTORIZADA

Nada mejor que los usuarios para evaluar si el producto está a la altura de las circunstancias. Tanto Ortelli como Vaschetto han puesto especial énfasis en el confort y la facilidad de operación de estas unidades así como en el servicio brindado por New Holland y su red de concesionarios. En el caso de Ortelli se trata de Agritruck mientras que en el de Vaschetto hace lo propio Bruno Maquinarias. Ambos clientes destacan la calidez y la calidad del trato recibido por los representantes comerciales. Por ese y otros motivos, ambos continuarán sumando productos New Holland a su flota de equipos.



8 NEW HOLLAND A CAMPO

COMIC





Operarios de las cosechadoras de uva Braud fueron capacitados para aumentar sus niveles de productividad con la máquina.

Braud capacitó a técnicos en Argentina

El concesionario de la provincia de Mendoza, Agromaq Virdó, fue el anfitrión que recibió a diversos técnicos que ahondaron en el funcionamiento de las cosechadoras de uva.

Mendoza, la tierra del vino argentino, fue la sede de la capacitación técnica organizada por el concesionario Agromaq Virdó, donde los operarios accedieron a todos los secretos de los corazones que dan vida a las vendimiadoras Braud, específicamente los modelos 9060L y 9090X.

La vendimia mecanizada se ha convertido en una constante de las bodegas mendocinas de renombre. En ese sentido, tanto Braud como el concesionario, consideraron necesaria una instrucción que habilite a los técnicos a realizar diagnósticos y regulaciones. Uno de los elementos protagonistas de la capacitación fue el exclusivo monitor Intelliview III,

una herramienta crucial que brinda información detallada al operario.

Luego, los asistentes participaron de una demostración práctica de todos los chequeos obligatorios que optimizan la vida útil de las cosechadoras de uva. Esto es fundamental para mejorar el desempeño de las máquinas en sus operaciones a campo. Complementando la capacitación estuvo Sergio Sottano, gerente de Servicios de Posventa de Agromaq, quien se mostró a disposición de todos los interesados.

A pesar de que aún la vendimia se realiza de forma manual en muchos lugares, bodegas de renombre como Catena Zapata, Salentein, López y



Los operadores aprendieron a realizar diagnósticos y regulaciones en los equipos, así como a aprovechar la información brindada por el monitor Intelliview III.

Doña Paula ya marcan la tendencia al optar por mecanizar su cosecha. De esta manera no sólo economizan el proceso, sino que también obtienen mejores resultados en sus productos finales.

ESTA COSECHA YA TERMINO

PERD BÚN QUEDAN MUCHAS

Balance positivo

para América Central, Caribe y América del Sur

Concluyeron con éxito las reuniones comerciales de la región, en las cuales se hicieron visitas a fábrica y se presentaron nuevos convenios financieros.

Las reuniones comerciales de cada red de concesionarios y distribuidores mundiales de New Holland constituyen un pilar fundamental para llegar a conclusiones que permitan seguir creciendo. En América Central, América del Sur y El Caribe, se llevan adelante cuatro encuentros anuales (dos por semestre) y los correspondientes a la primera parte del año se realizaron en Curitiba, Brasil, y en Miami, Estados Unidos.

El acontecimiento en Curitiba convocó a más de cincuenta

personas provenientes de Chile, Paraguay, Uruguay, Ecuador, Perú, Venezuela, Colombia y Bolivia, con la intención de aunar los resultados de una región que año tras año experimenta un destacado crecimiento. Además de realizar una visita a la fábrica de New Holland en donde pudieron apreciar la modernización de la línea de montaje, los asistentes estuvieron en las oficinas de CNH Industrial en la región.

En las instalaciones de la marca, los invitados visitaron la



Representantes de los distribuidores de América Latina se dieron cita en el Dealer Meeting



Se realizaron presentaciones de resultados y se habló sobre los resultados que la marca espera conseguir.

Galería New Holland y compartieron una comida con Vilmar Fistarol, gerente General de CNH Industrial para la región. Luego asistieron al lanzamiento de la nueva línea de tractores T7 fabricados en Brasil, de manos de Edgar Guolo, coordinador de Marketing para América Latina; quien dio paso a la presentación del Programa BNDS Automático, que propone un plan de financiamiento en cinco años para productos New Holland en todo Latinoamérica. Otros temas protagonistas de la reunión comercial fueron las exposiciones de visión general de ventas por Eduardo Luis, director Comercial de CNH Industrial Latinoamérica; desarrollo de red por Fernando Franchin, especialista en Desarrollo de Concesionarios; Midia Cooperada por Carolina Del Cura, coordinadora de Comunicaciones; Customer Support por Osvaldo Suárez, coordinador de Posventa para América Latina; y repuestos en manos de Fernando Centurión, gerente Regional de Exportación de Repuestos Región OLA.

Por otro lado, la reunión en Miami juntó a participantes de Costa Rica, República Dominicana, Guyana Francesa, Guadalupe, Guatemala, Guyana, Honduras, Jamaica, Martinica, Nicaragua, Panamá, Puerto Rico y Surinam. Luego de un cóctel y una recepción, los invitados fueron llevados al restaurante Lombardi para degustar una cena especialmente preparada. Al otro día, fueron recibidos por Alessandro Maritano, vicepresidente de New Holland para América Latina, quien dio el pie para que diversos especialistas y ejecutivos de la marca profundicen sobre las ventas de la región, el desarrollo de red, el soporte al cliente y repuestos. Entre los temas principales de la reunión estuvieron las visiones comerciales por parte de Eduardo Luis, la estrategia de marketing por Edgar Guolo, desarrollo de red por Fernando Franchin, trade finance por Mauricio Marlangeon, responsable de Trade Finance para Latinoamérica; servicios por Ricardo Stockdale, coordinador de Posventa para América Latina; y repuestos por Fabio Cury, responsable de Ventas para América Latina. El encuentro se coronó con un cierre encabezado por Alessandro Maritano.

12 NEW HOLLAND A CAMPO

NEW HOLLAND A CAMPO

Responsabilidad y trabajo en Chile

El agroempresario Heraldo Ojeda cuenta con 14 equipos de la marca que utiliza en los campos de Chillán. "Cumplir con lo pactado" es el leitmotiv de su vida.



El productor y contratista confía en los equipos de la marca y en el servicio del distribuidor Sigdotek para realizar su trabajo cotidiano.

Heraldo Ojeda comenzó su vida laboral en el comercio de muebles en la localidad de Chillán, ubicada en la Región del Bíobío, al centro sur de Chile. Pero debido a las particularidades del sector y a la lentitud en poder concretar transacciones provechosas al ritmo que él esperaba, decidió dar una vuelta de tuerca y enfocarse a una actividad que siempre le había intere-

sado: la agricultura. Para dar inicio a este nuevo proyecto eligió a New Holland como su principal socio.

Todo comenzó hace aproximadamente 15 años, cuando arrendaba campos en los que cultivaba trigo y avena. Pero para marcar la diferencia fue necesario dar inicio a un proceso de equipamiento técnico paulatino. Gracias a decisiones acertadas, el negocio

despegó y comenzó a echar raíces a lo largo y a lo ancho del territorio chileno. Tanto así que actualmente trabaja un total de doce mil hectáreas por año en su calidad de productor y contratista.

Esa amplia superficie de trabajo la cubre con su extensa flota de equipos, entre los que se encuentran cuatro cosechadoras CR9060, dos CR8070, cuatro TC5090 y dos TC57, además de los tractores T6050 y T6080. Acerca de las máquinas, Heraldo destaca: "Las CR, en especial, son máquinas muy competitivas. Andan súper bien. El sistema de doble rotor es excelente y hace un muy buen trabajo." Sumado al excelente desempeño técnico, Ojeda también es consciente de la rentabilidad de las máquinas de la marca, tanto a la hora de producir resultados como en su relación costo-beneficio.

Según el agroempresario, el secreto del éxito radica en la premisa de "cumplir con lo pactado". "Mis clientes saben que cuando yo les digo algo les voy a cumplir y ellos agradecen esa actitud cuando me llaman para que trabaje sus campos." Esta declaración reafirma uno de los valores en los que New Holland se enfoca y que día a día intenta inculcar en sus distribuidores: el foco está en el cliente.

Y es en el marco de la responsabilidad y el cumplimiento del trabajo acordado que Heraldo encontró en Sigdotek, distribuidor de New Holland en Chile, un aliado para su actividad. "Cuando empecé a equiparme lo hice con la mente puesta en la búsqueda de estar con una marca que cuente con un excelente servicio de posventa y en Sigdotek me encuentro muy



"Las CR son máquinas muy competitivas. Andan súper bien. El sistema de doble rotor es excelente y hace un muy buen trabaio", asegura Ojeda

cómodo. Me tratan muy bien y están atentos a mis necesidades cotidianas."

Heraldo también resaltó el compromiso de la marca con sus clientes y usuarios, ya que siempre dispone de los repuestos necesarios en caso de algún imprevisto con las máquinas. Respecto a las destrezas técnicas de los equipos que este empresario utiliza en su negocio, destaca el bajo daño mecánico, que no llega a un 1% de grano partido. También espera profundizar la utilización de agricultura de precisión, porque el buen desempeño en una de sus máquinas con piloto automático deslumbró a varios clientes, quienes empezaron a solicitarlo como un servicio agregado.

Gracias a los años invertidos en esta actividad, hoy Ojeda se posiciona como un productor y contratista de marcada relevancia para su región. En este proceso de expansión no descarta seguir apostando a New Holland, confiando en sus equipos y en el respaldo que le otorgan el distribuidor Sigdotek en asesoramiento y servicio de posventa.



"Mis clientes saben que cuando yo les digo algo les voy a cumplir", destaca Ojeda sobre su compromiso.

14 NEW HOLLAND A CAMPO 15

Un 2014 con muchos premios para New Holland



La Feria Internacional de Maquinaria Agrícola entregó tres premios a la marca, mientras que la prestigiosa American Society for Agricultural and Biological Engineers hizo lo propio con seis.

New Holland Agriculture fortalece su posición como líder en innovación agrícola con tres premios concedidos por el jurado de la Feria Internacional de Maquinaria Agrícola (FIMA). Una de las tecnologías protagonistas fue el sistema Opti-Grape instalado en la serie de vendimiadoras Braud 9000, que se hizo con un premio a la innovación. También obtuvieron sus galardones a la innovación técnica la tecnología de sacudidor Opti-Speed de velocidad variable utilizada en la serie de cose-

chadoras CX7000 y CX8000 Elevation, y las orugas de goma SmartTrax disponibles para la serie de tractores de oruga TK4000. A estas condecoraciones se suman los seis premios AE50 a la innovación obtenidos en Estados Unidos.

Los galardones otorgados son un indiscutido reconocimiento a la dedicación mundial de la marca a la investigación tecnológica y la innovación. Esta filosofía atraviesa todas las líneas de productos de New Holland, desde cosechadoras hasta tractores, pasando por equipos de heno y forraje e implementos.

OPTI-GRAPE: QUINTUPLICA EL RENDIMIENTO EN LA LIMPIEZA

FIMA concedió un premio como Novedad Técnica Sobresaliente a la tecnología Opti-Grape. Este sistema entrega un flujo de aire

unifor-

me que



El stand de New Holland en FIMA, donde recibió numerosos galardones.



disminuye hasta cinco veces las hojas y pecíolos antes de que los granos sean depositados en la tolva. Además, un preclasificador nuevo aumenta el rendimiento de limpieza hasta un 20%.

OPTI-SPEED: HASTA 10% MÁS DE RENDIMIENTO

También se premió como Novedad Técnica al sistema Opti-Speed de la serie de cosechadoras CX7000 y CX8000 Elevation, que ofrece un aumento de productividad de hasta el 10%. Este sistema varía automáticamente la velocidad de los sacudidores en función de la inclinación del terreno. Cuando se asciende por una pendiente, esta tecnología reduce la velocidad de los sacudidores para disminuir el avance de la paja sobre ellos y, al descender por la pendiente, aumenta la velocidad para evitar atascos.

SMARTTRAX: FLEXIBILIDAD Y DURACIÓN PARA LOS TRACTO-RES DE ORUGA

Las orugas de goma SmartTrax, disponibles para los tractores de oruga TK4000, recibieron el premio como Novedad Técnica. Estas orugas están compuestas por una goma que permite cierta flexión cuando hacen contacto con el suelo, lo cual reduce la compactación del terreno y los daños de los cultivos que cubren el suelo.

LA LUMINARIA DE LOS AE50 PARA NEW HOLLAND

La ASABE (American Society for Agricultural and Biological Engineers) concedió a New Holland

seis prestigiosos premios AE50. La tecnología HI-eSCR ECOBlue, incorporada en los tractores T7, T8 y T9, asegura el cumplimiento de la norma Tier 4B sin perder la eficiencia. La empacadora Roll-Belt incrementa la productividad hasta un 20% gracias a su flamante pickup de gran capacidad. La tecnología de sacudidor Opti-Speed y las orugas de goma SmartTrax con suspensión Terraglide, disponibles respectivamente para las cosechadoras CX7000, CX8000 Elevation v CR, recibieron reconocimiento en el segmento de equipos de recolección. Disponibles solo para Norteamérica, la segadora acondicionadora de discos de pivotación central Discbine y la hileradora autopropulsada Speedrower recibieron dos galardones más por sus mejoras técnicas que aumentan la productividad de los agricultores.

16 NEW HOLLAND A CAMPO

NEW HOLLAND A CAMPO

CN-

Tarceli optimiza sus rendimientos con New Holland



Tarceli tiene una flota de equipos en la que se destacan los tractores T8, T7070 y la cosechadora CR9080.

Desde 1988 esta firma paraguaya explota una gran extensión de tierras con tractores y cosechadoras de la marca. Destacan la buena relación con el distribuidor comercial Ciabay.

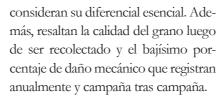
La compañía Tarceli SA, radicada en la ciudad de San Cristobal, Alto Paraná, Paraguay, es comandada por Marcelo Dal Toe Biff. Este ingeniero agrónomo de 32 años lleva adelante la producción de 1.700 hectáreas, las cuales se destinan al cultivo de soja y trigo. Esta empresa, caracterizada por su estructura familiar, trabaja en la zona desde hace unos seis años y desde su fundación utiliza equipos New Holland.

Para el cultivo de soja y trigo es necesario contar con máquinas de alta tecnología para optimizar el rendimiento. En ese sentido, Tarceli posee un tractor T8 adquirido en 2011 y un flamante T7070 que aún tiene poco uso. Pero para la cosecha, los operarios

de esta firma se suben a la CR9080 de doble rotor axial y a una TC5070.

Este fructífero camino con New Holland comenzó hace más de 20 años con la adquisición de una emblemática cosechadora T4040, anterior a la tecnología de doble rotor axial que caracteriza a la marca. Este hecho fundacional en el vínculo con Tarceli marcó el inicio de un emprendimiento familiar que año a año se vería fortalecido gracias a la contribución tecnológica que le otorgaron los productos New Holland.

Si bien hoy en día en su flota conviven máquinas de otras marcas, desde Tarceli aseguran que New Holland se destaco principalmente en el rendimiento de las cosechadoras, ya que lo



El distribuidor comercial Ciabay es quien atiende las demandas de este productor paraguayo que planea adquirir más tractores y cosechadoras de la marca. Marcelo Dal Toe Biff, uno de los socios de Tarceli, subrayó el excelente trabajo de posventa que realizan desde Ciabay, caracterizado por una óptima capacitación de los profesionales que brindan el asesoramiento técnico y comercial. Este vínculo sin dudas continuzará profundizándose con la adquisición de nuevas maquinas en un futuro cercano.



SI PIENSA QUE CADA GRANO ES IMPORTANTE, PIENSE EN LA LÍNEA CR DE NEW HOLLAND.



Para nosotros cada grano es importante. Por eso nuestras cosechadoras de la línea CR, tienen Doble Rotor y cuidan cada grano como si fuera único. Para que pueda vivir la experiencia de cosechar mayor cantidad y calidad de granos. Por eso, coseche lo que coseche, New Holland le conviene.

SU CONCESIONARIO/DISTRIBUIDOR

