Año 20
Nº 45
2020
Revista de
New Holland

New Holland a campo

TECNOLOGÍA • PRODUCTOS • SERVICIOS

TRADICIÓN FAMILIAR

Los Meier son oriundos de la localidad bonaerense de Santa María y desde hace veinte años trabajan con maquinaria de la marca

FAMILIA NEW HOLLAND

Cuatro nuevos productos se sumaron a la oferta de cosechadoras, tractores y pulverizadores para Argentina

SIEMPRE JUNTO A LOS CLIENTES

La marca continúa atendiendo las necesidades de sus clientes a través de diferentes canales

Motores encendidos

Una vez más nos encontramos entre las páginas de la revista A Campo. Esta vez no es como las anteriores, ya que este 2020 llegó con grandes desafíos tanto para Argentina como para el mundo. Hoy nos encontramos en un contexto atípico, un contexto en el que nos familiarizamos con palabras como "pandemia" y "cuarentena" como nunca habíamos pensado.

Es en situaciones complejas como ésta que todos advertimos la importancia de estar presentes y hacer todo el esfuerzo posible por salir adelante. En nuestro caso, lo que siempre nos caracterizó y lo que nos permite seguir presentes en la vida de nuestros clientes son nuestros valores, sentimientos y el compromiso que compartimos con ellos.

El campo continúa con los motores encendidos trabajando y ocupando su rol esencial dentro la cadena de producción alimentaria. Gracias a su fuerza, entrega y coraje, los productores son un ejemplo para todos y nuestro deber desde New Holland Agriculture es estar presentes para que no les falte nada, ya sea un servicio, un repuesto o una rápida respuesta ante una consulta.

Nuestra red de concesionarios, además, se encuentra haciendo un trabajo excepcional para atender todas sus consultas. Cada uno de ellos continúa cerca de sus clientes, apoyándolos y brindándoles soporte, y eso es un orgullo para todos porque hace gala de nuestro ADN, que está en adaptarnos, brindar lo mejor de nosotros y trabajar en equipo.

Nuestras motivaciones son también las de aquellos que trabajan día a día en los campos argentinos y todos los momentos, sean complicados o de goce, son compartidos.

Todos somos parte de la solución.

¡Buena lectura!

Juan Giustetti
Director comercial de
New Holland para Argentina

5. NOTICIAS

6 NUEVAS INCORPORACIONES
La marca amplió su portfolio con cuatro nuevos productos que buscan satisfacer las necesidades de los productores más exigentes

10 UNA FAMILIA CON SANGRE AZUL
La familia Meier es dueña de la empresa Don Bato y son clientes de la marca desde hace más de 20 años

14 SIEMPRE PRESENTES
En tiempos de Covid-19, la marca continúa cerca de sus clientes atendiendo a través de diferentes canales

15 MÁS TECNOLOGÍA
La pantalla XCL 750 de PLM ofrece soluciones para mejorar la productividad en el campo

16 NEW HOLLAND SOCIAL CLUB
¡Lo mejor de nuestros eventos, viajes y capacitaciones en un nuevo álbum de fotos!

www.facebook.com/NewHollandArg
@NewHollandArg
@NewHollandArg

New Holland a campo

New Holland Argentina
Año 20
Nº 45
2020

New Holland A Campo es una publicación de New Holland para Argentina.
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

Editor: Justo Herrou

Producción y coordinación:
Pagina 1 Comunicación

Edición periodística: Santiago Herrera

Colaboradores: Daniela Benedetti

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

Seguimos capacitándonos

Junto a especialistas de la marca y con la participación de Juan María Traverso, reconocido ex automovilista de TC, se realizó el primer New Holland Attack del año. El evento tuvo lugar en San Nicolás, Buenos Aires, y contó con la participación de vendedores de toda la red de concesionarios que se capacitaron sobre metodologías de venta y aspectos técnicos de la línea de pulverizadores Defensor y cosechadoras CR Evo y CR 10.90.

Nuevo Centro de Formación y Tecnología de CNH Industrial

El grupo inauguró un nuevo establecimiento en Córdoba con el objetivo de ampliar la oferta de entrenamientos técnicos para la red de concesionarios de la marca. Este nuevo Centro fue creado a raíz de la creciente demanda de capacitaciones y la necesidad de una mayor estructura. Así, este espacio está destinado para brindar clases enfocadas en los nuevos productos y en actualizaciones respecto de cómo brindar un servicio de excelencia en el mantenimiento y la reparación de equipos.

La oferta de productos más amplia del mercado

La marca sumó cuatro nuevas productos para seguir cubriendo las necesidades de los productores argentinos

New Holland Agriculture se destaca por su constante innovación y por estar continuamente atenta a las necesidades de los productores con el fin de ofrecerles las soluciones más adecuadas para sus tareas. Es por esto que la marca decidió ampliar su porfolio de productos con cuatro nuevas máquinas para diferentes segmentos.

COSECHA RÉCORD

El mercado argentino ya cuenta con la cosechadora más potente, la CR 10.90, que llegó para convertirse en la primera Clase 10 del país. De origen belga, esta cosechadora cuenta con motor FPT Industrial Cursor 16 de 700 CV de potencia máxima.

"Este nuevo equipo viene al país para seguir ampliando nuestro ya conocido abanico de productos que buscan cubrir las necesidades cada vez es más específicas y exigentes del productor argentino. Esta máquina posee el récord mundial de cosecha de trigo con 797.656 toneladas cosechadas en 8 horas con picos hasta 135 toneladas por hora", explicó Gabriel Tronchoni, gerente de marketing de New Holland Agriculture.

Otra característica distintiva de esta cosechadora su doble rotor, sistema en el que la marca es pionera y que permite realizar una separación centrífuga en toda su longitud, grano a grano, con una trilla eficiente y una separación continua y perfecta.

Además, cuenta con el exclusivo sistema Dynamic Feed Roll, que tiene un eyector de piedras integrado donde elementos extraños que puedan dañar el sistema son eliminados sin necesidad de detener la máquina, ofreciendo así seguridad y productividad.

Su cabina Harvest Suite Ultra Cab posee una gran comodidad y visibilidad. "Esta cabina posee 3.7m ³ de volumen con nuevos espacios de guardado que mejoran el ambiente para las largas jornadas de trabajo y un área vidriada de 6.3m ²", señaló Tronchoni.

Asimismo, posee orugas SmartTrax de 34" de ancho y está equipado con cuatro rodillos articulados y suspensión propia que permiten mantener la tracción. "A diferencia de los neumáticos, estas orugas ofrecen menor compactación del suelo, mejor distribución de peso, menos consumo de combustible y mayor confort en ruta, entre otros", explicó Tronchoni.

DESARROLLO EXCLUSIVO PARA ARGENTINA

El pulverizador Defensor SP3000 es el primero de la marca diseñado exclusivamente para el mercado argentino. "Está pensado para el contratista local y esto se ve reflejado en cada una de sus características. Es un producto que refleja el constante esfuerzo de la marca por identificar las diferentes necesidades de los agricultores, que es el primer paso para así desarrollar soluciones a medida", dijo Tronchoni.

El pulverizador cuenta con un motor FPT Industrial NEF 4 de cuatro cilindros, de 4,5 litros de cilindrada, potencia nominal de 165 hp y un torque de 743 Nm. Estos rasgos vuelven al Defensor un equipo confiable, robusto y que ofrece el mejor desempeño en terrenos irregulares.

Además, cuenta con un botalón de aluminio de 36 metros de ancho y corte automático por nueve secciones. El material del barral es un diferencial respecto de otros pulverizadores, ya que implica una importante disminución del peso total del equipo que, a su vez, se traduce en un menor uso de combustible.

También posee un tanque de producto con una capacidad de almacenamiento de 3.000 litros, un rasgo importante para aquellos contratistas que buscan una mayor autonomía. Sumado a esto, el Defensor SP3000 posee enganche trasero, una alta capacidad operacional y gran tecnología de aplicación gracias a su tecnología PLM (Precision Land Managment) de agricultura de precisión, telemetría y piloto automático.

A su vez, se destaca por su suspensión hidráulica independiente en las cuatro ruedas tipo "pinza" y una cabina confortable. "El compartimiento del operador está climatizado, presurizado y cuenta con filtro de carbón activado. Además, a través de la Tecla Touchfold se logra la apertura simultánea de sus alas", señaló Tronchoni.

UN TRACTOR IMPARABLE Y RENOVADO

De producción nacional, la marca sumó el T7 Full Powershift para consolidarse aún más dentro del mercado de tractores.

Esta versión renovada le permite al operador seleccionar la sensibilidad del cambio de marcha automática que permite que la marcha se realice siempre en el momento ideal permitiendo un mayor ahorro de combustible.

Además, cuenta con un nuevo diseño de su capó, luces, tomas de aire laterales y rejillas, renovaciones que mejoran la seguridad al momento de conducir y que permiten aumentar la refrigeración del motor.

En adición, cuenta con una bomba hidráulica que permite un flujo total de 179 litros por minuto y una barra de tracción clase 3 con dimensiones que soportan una mayor concentración de carga vertical y permiten el enganche de cualquier tipo de implementos.

Además, está diseñado para utilizar implementos frontales, algo que amplía la gama de trabajo y aumenta el rendimiento operacional.

LA MAYOR POTENCIA DEL MERCADO DE TRACTORES

La marca también presentó el nuevo T9.700. Este tractor posee un motor FPT Industrial Cursor 13 Turbo-intercooler con una potencia máxima de 691 CV y una capacidad de 1173 L. Además, cuenta con tracción en las cuatro ruedas y ejes de alta capacidad, transmisión Full Powershift de 16 velocidades de avance y dos de reversa, y un sistema hidráulico de 427 L/min.

Su puesto de comando se distingue por su comodidad y facilidad de operación, ya que cuenta con una cabina de alto confort con consola ergonómica SideWinder II, computadora de a bordo Intelliview III, PLM Auto-guidence Ready, asiento neumático y aire acondicionado.

Don Bato, una empresa azul

Los Meier son los fundadores de Don Bato, una firma familiar que trabaja con tractores y cosechadoras de la marca

El esfuerzo siempre da recompensas y éstas son aún más gratificantes si se logran junto a la misma sangre, cerca de la familia. De esto pueden dar fe los Meier, una familia de Santa María, una vieja colonia alemana de Coronel Suárez, Buenos Aires.

"Tenemos una empresa familiar agrícola-ganadera que inició Eduardo, mi padre, junto a mi madre Nancy en 1985. En 2001, mi hermano Juan Eduardo se sumó al proyecto, que estaba bien consolidado, y en 2004 me sumé en el mismo puesto en el que había comenzado él, de carrero", cuenta Juan Andrés Meier, que hoy tiene 30 años.

Hoy, la empresa que lleva el nombre de "Don Bato", está liderada por Eduardo, mientras que Juan Eduardo es el ingeniero agrónomo del proyecto y Juan Andrés se desempeña como maquinista de cosechadoras y tractores.

"Nuestra historia junto a la marca comenzó en 1998 con la compra de una cosechadora TC57. Como el resultado fue excelente, en 2001 sumamos la segunda TC57 Hidroplus. Ambas máquinas las usamos hasta el 2012 cuando las entregamos y adquirimos una CR9060", asegura el menor de los hermanos.

Sin embargo, las cosechadoras no fueron sus únicas adquisiciones: la familia decidió seguir apostando a la marca y en 2006 sumó su primer tractor azul. "Tenemos un T7.245 con el que realizamos todos los trabajos de labranza. También lo usamos para la siembra tanto fina como gruesa, ya que en la zona hacemos trigo, cebada, avena, soja, girasol y maíz. Además, contamos con un T6.130 que usamos para el acarreo de

cereal, como apoyo en la siembra y para labranza", detalla Juan Andrés.

Los Meier tienen grandes motivos para continuar eligiendo a la marca y afirman: "Toda la maquinaria cuenta con la mejor tecnología, cabinas amplias y confortables, y una gran calidad en general. Además, en el caso de las cosechadoras, destacamos su capacidad y calidad de cosecha y también que cuenten con cabinas con una amplia visibilidad y una perfecta insonorización".

Hoy, dentro de un contexto atípico en Argentina como consecuencia del Covid-19, los Meier siguen trabajando plenamente conscientes de que son parte del campo, rubro esencial dentro de la cadena de producción de alimentos. "Estamos realizando todas nuestras tareas, pero con los recaudos necesarios. Evitamos el contacto con otras personas, desinfectamos las cabinas constantemente y usamos barbijos", explica Andrés que, además, le envía un mensaje a todos los productores: "Cuídense, cuidémonos entre nosotros y pongamos garra. Siempre tengamos muy en claro que somos el primer eslabón de esta cadena, por lo que debemos estar firmes y ponerle el pecho a la balas porque el país nos precisa".

Para esta familia de Santa María la marca azul y amarilla está relacionada con grandes y valiosos sentimientos. "Significa pasión y progreso constante. ¡New Holland hoy y siempre!", afirman totalmente seguros y orgullosos de sus palabras.

Juntos en tiempo de Covid-19

Cumpliendo con las normas establecidas por el gobierno e implementando estrictas medidas de prevención, la marca se encuentra asistiendo a sus clientes a través de diferentes canales durante la pandemia

Argentina se encuentra atravesando una situación sanitaria atípica como consecuencia de del nuevo virus Covid-19 y, frente a ello, los organismos del gobierno nacional decidieron aplicar diferentes medidas para evitar la propagación del mismo. Entre ellas se encuentra la cuarentena obligatoria, una decisión que llevó a todos los ciudadanos a quedarse en su casa salvo por aquellos que son esenciales para que el país se mueva y genere, por ejemplo, los alimentos necesarios para la población.

Los clientes de la marca están dentro de este último grupo de personas y son ellos quienes se encuentran trabajando los campos del país, haciéndole frente a este contexto y llevando adelante la cosecha y produciendo alimentos. Es por esto que la marca decidió continuar activa a través de la red de concesionarios pero ajustando sus formas de atención

"Actualmente estamos tomando todas las medidas de precaución necesarias para continuar y seguir adelante, es muy importante que así sea. El campo siempre está al pie del cañón, somos el primer eslabón de una cadena muy larga", cuenta la familia Canavese, oriunda de Angélica, Santa Fe, y cliente de la marca desde 1996.

De esta forma, con responsabilidad y priorizando la salud de clientes, colaboradores y concesionarios, la marca se encuentra predispuesta para resolver las necesidades. "Todos se encuentran cumpliendo las normativas oficiales vigentes y tomando los recaudos necesarios para prevenir el contagio del nuevo virus. Las modalidades de trabajo varían, ya que algunos tienen guardias presenciales en sus agencias, depósitos y talleres, y otros trabajan a puertas cerradas con guardias telefónicas. Además, si algún cliente necesita un repuesto, la agencia busca la manera de responder ágilmente", señaló Gabriel Tronchoni, gerente de marketing de la marca.

El mundo agrícola es el eslabón esencial dentro de la cadena de la producción alimentaria de un país y quienes trabajan los campos con maquinaria son fundamentales en este momento y necesitan nuestra ayuda. "Desde la marca pasamos a ser un actor clave brindando soporte técnico para que todo siga su rumbo. Como consecuencia, nuestro rol conlleva una gran responsabilidad y debemos encargarnos de proveer el correcto funcionamiento de nuestros servicios", detalló Tronchoni.

Entre las medidas que adoptó la marca, también se encuentran consejos y recomendaciones, tanto para colaboradores como para clientes, a fin de prevenir y evitar la propagación del virus. Así, la firma sugiere el cumplimiento de la distancia mínima establecida e higienizar las cabinas de la maquinaria y zonas comunes antes y después del servicio ofrecido.

Por su parte, los clientes de la marca, más juntos que nunca, continuamente remarcan la importancia de sus labores, son conscientes de la importancia de su trabajo e incluso se envían mensajes de fuerza.

"Nos encontramos tratando de tomar las mayor cantidad de precauciones posibles, como usar alcohol diluido en agua en cada tractor, tener la menor cantidad de contacto entre nosotros, entre otras. Seguimos trabajando para poder aportarle al país nuestro granito de arena", señaló Florencia Arroyo, clienta de Santiago Temple, Córdoba.

"De a poco y con responsabilidad saldremos adelante", cierra Maximiliano , cliente de la marca luego de una larga jornada de cosecha de soja en la localidad cordobesa de Serrano.

Mejorando la productividad

La marca continúa sumando soluciones para que el productor argentino pueda mejorar la efectividad de sus trabajos

La agricultura de precisión es una tecnología cada vez más importante a la hora de pensar cómo mejorar el rendimiento de los campos argentinos ya que permite obtener toda información necesaria para tomar las mejores decisiones. En este sentido, New Holland Agriculture cuenta con PLM (Precision Land Management), un servicio de la marca que ofrece diferentes soluciones tecnológicas que pueden ser utilizadas en toda la línea de productos de la marca.

Una de estas soluciones es la pantalla XCN 750 basada en Android que se instala fácilmente y pone a su disposición grandes prestaciones que permiten controlar aplicaciones y usar sistemas de dirección automática en todo tipo de explotaciones.

Cuando de operar en campo se trata, esta pantalla trabaja con la versión simplificada de la aplicación Precision-IQ (PIO) que permite visualizar correctamente todas las funciones en la pantalla.

"Equipada con conectividad Wi-Fi y Bluetooth lo que le permite al usuario mantenerla actualizada, recibir Soporte Remoto con TeamViewer, dentro otras funcionalidades. Así, se pueden controlar diversos implementos independientemente de la condición de trabajo que se presente", explicó David Pussetto, especialista de PLM.

A su vez, es compatible con ISOBUS: terminal virtual (TV) y controlador de tareas (TC) , además del conocido Field IQ, controlando hasta 2 productos sólidos y/o líquidos y 24 secciones.

Esta cuenta con una pantalla táctil a color de alta definición de 7" , posee una construcción robusta para uso diario en el campo y es compatible con las controladoras de guiado NAV-500™ y NAV-900.

"Esta pantalla le permiten a los productores que la utilicen gestionar todos los aspectos de su explotación, incrementando la productividad y recortando los elevados costes de los insumos", destacó Pussetto.

¡Mirá lo mejor de New Holland en imágenes!

Alberto y su familia, clientes de Oscar Pourtau, junto a su nuevo T7. 245.

Desde Galván Hnos., clientes de Oscar Pourtau, sumaron una nueva cosechadora CR Evo 7.90.

Ignacio, productor de Bolivar y cliente de Campo Activo, adquirió un T7.215 que se encuentra trabajando su campo.

Hugo y su familia de productores sumaron una cosechadora CR 5.85 a través de Bartolomé Cerutti.

Jorge, cliente de Catpro, fue el primero en adquirir la nueva CR 10.90, la cosechadora más potente del mercado.

Daniel, cliente de Griffa S.A, posa con su nueva cosechadora CR Evo 6.80.

Junto a Agromaq Virdó, concesionario de Mendoza, la marca participó del almuerzo para productores organizado por INTA y COVIAR.

La familia Gasparutti se muestra junto a su nueva cosechadora CR Evo 5.85, adquirida a través de Griffa S.A.

Lo mejor de New Holland en imágenes

Name Status Page
La marca estuvo presente como patrocinador oficial del Festival Jesús María y el 17 fue el encargado de brindar durante todas sus jornadas.jpg
OK 18

La marca junto a su concesionario Grosso Tractores realizaron un Mundo New Holland en Rafaela, Santa Fe

Leandro Ponzio, actual jugador de River Plate, eligió un T7 Full Poweshift para trabajar sus tierras.

Los Raimondi eligieron al concesionario Comercial Borio para adquirir su nuevo Defensor SP3500.

Los vendedores de la red de concesionarios se capacitaron en el New Holland Attack que tuvo lugar en San Nicolás de los Arroyos, Buenos Aires.

Mariano y su padre, clientes de Campo activo, junto a sus nuevos T7.180.

Quique, el gerente de marketing sustituto, estuvo fue uno de los protagonistas del Festival Jesús María en Córdoba.

Por tercer año consecutivo la marca fue Tractor Oficial en Expoagro, feria que disfrutamos junto a clientes.

Marcos, cliente de Griffa oriundo de Jesús María, Córdoba, junto a su nuevo pulverizador Defensor SP3000.

Nueva CR 10.90

La definición de potencia en el campo.

45 años de doble rotor
Brindando la trilla más eficiente.

Regulación eléctrica en cabina
Regula el funcionamiento sin necesidad de parar.

Cosecha récord de trigo:
797 toneladas en 8 horas.

Oruga de mayor superficie
Mejor tracción en suelos conflictivos.

Motor Cursor 16 de FPT
700 CV de potencia máxima.

Distintas velocidades de marcha
Mayor rango de velocidad sin necesidad de cambiar la marcha durante la cosecha.

Conocé más en
www.newholland.com.ar

A Brand of CNH Industrial

NEW HOLLAND AGRICULTURE