Año 18
Nº 37
2017
Revista de
New Holland

New Holland a campo

TECNOLOGÍA • PRODUCTOS • SERVICIOS

PASIÓN QUE SE HEREDA

Racine Hermanos es una empresa familiar con tres generaciones y actualmente se ubica entre las mayores productoras de zanahoria en la provincia de Santa Fe, Argentina.

CLUB T7

Clientes del T7 se reunieron en la fábrica de Córdoba, Argentina para homenajear al tractor emblema de la marca.

FOTOGRAFÍA

Colombia recibió la muestra itinerante del Premio New Holland de Fotoperiodismo.

Un año de crecimiento

Conducir los destinos de New Holland en América Latina es un orgullo indescriptible y una responsabilidad enorme. Y, cómo entendí desde el primer día en el que comencé a trabajar en el sector de la maquinaria agrícola, no hay mejor política de crecimiento para una marca que la de estar muy cerca de los clientes. El razonamiento es simple: al acompañarlos podemos tomar nota de sus necesidades y esa información luego es un activo invaluable que nos ayuda a tomar las mejores decisiones.

Rafael Miotto
Vicepresidente de New Holland
para América Latina.

Por eso, nada me gratifica más que la apertura de nuevos puntos de atención en diversos rincones del continente, como es el caso de las recientes inauguraciones en Bolivia, Uruguay y Argentina. En definitiva se trata de un círculo virtuoso, porque nuestra marca crece de la mano del crecimiento de nuestros clientes. Un buen ejemplo es el de la familia Racine que ilustra la portada de esta edición. Esta empresa de tres generaciones se ha convertido en uno de los mayores productores de zanahoria de su país, se han expandido como productores hortícolas y ganaderos, y hasta comercializan sus verduras en el Mercado Central de Buenos Aires.

Esa actitud de superación en nuestros clientes nos motiva a seguir sumando soluciones que faciliten su evolución, como la creación de CNH Industrial Capital, un banco propio para poder ofrecer las mejores condiciones de financiación.

Apoyando a los productores en cada eslabón de la cadena creamos las bases de un crecimiento sustentable para todos. Y lo mejor es que, al hacerlo, estamos contribuyendo a la producción de más y mejores alimentos para el mundo.

¡Buena lectura!

Rafael Miotto
Vicepresidente de New Holland
para América Latina.

5 **NOMBRAMIENTOS**
La marca anuncia nuevos cargos para América Latina. Rafael Miotto es el nuevo vicepresidente y Eduardo Kerbauy será director de Marketing.

6 **BOLIVIA**
El dealer CIAGRO desembarcó en la localidad de El Alto con una nueva sucursal.

8 **CNH INDUSTRIAL CAPITAL**
Entrevista a Paulo Máximo, responsable en Argentina del banco CNH Industrial, la compañía de servicios financieros del grupo CNH Industrial.

10 **PREMIO**
El T5.120 obtuvo el título "Best Utility" en los premios Tractor of the Year 2017 que se han otorgado en la feria EIMA en Bologna, Italia.

11 **URUGUAY**
El dealer uruguayo COMASA inauguró su novena sucursal en la ciudad de Salto.

12 **NOTA DE TAPA**
Racine Hnos es una empresa familiar que cuenta con 16 tractores de la marca y dedican sus terrenos a la producción hortícola y ganadera.

16 **CLUB T7**
Clientes del modelo T7 de toda la Argentina se reunieron en la fábrica de Córdoba para homenajear al tractor emblema de la marca.

18 **FOTOPERIODISMO**
Colombia recibió la muestra itinerante del Premio New Holland de Fotoperiodismo en diferentes ciudades.

New Holland a campo

New Holland Latino-Americana

Año 18
Nº 37
2017

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

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

COMUNICACIONES AMÉRICA LATINA

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

Editor:
Sebastián Giménez

Producción y coordinación:
Pagina 1 Comunicación

Edición periodística: Federico Mayer

Colaboradores: Carolina Ortega
Fotos: Archivo New Holland

Diagramación: FlashMode

NEW HOLLAND AGRICULTURE

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

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

Nuevos nombramientos para América Latina

NEW HOLLAND ANUNCIA SU NUEVO VICEPRESIDENTE PARA LATINOAMÉRICA

Rafael Miotto asume en lugar de Alessandro Maritano, quien estaba en el cargo desde julio de 2012, y que regresa para Europa, en donde asumirá un nuevo cargo en la dirección de la marca en dicho continente.

Antes de ser vice-presidente de New Holland, Rafael Miotto también fue director de Portfolio de Productos y Servicios Comerciales de la compañía para América Latina.

Miotto es ingeniero mecánico y de armamento, formado por el Instituto Militar de Ingeniería (IME), con MBA en Desarrollo de Negocios por la Fundación Getúlio Vargas (FGV). Nacido en Francisco Beltrão (PR), inició su carrera como ingeniero de Producto de una multinacional del sector de sistemas eléctricos, residiendo en Turquía.

NUEVO DIRECTOR DE MARKETING PARA AMÉRICA LATINA

Eduardo Kerbauy será quien de continuidad al crecimiento de la marca en la región, asumiendo en el lugar de Carlos d'Arce, que buscó nuevos desafíos profesionales. Kerbauy es ingeniero mecánico, tiene un MBA en Administración y 17 años de experiencia dentro de CNH Industrial. También hace 12 años se desempeña en New Holland Agriculture. En los últimos cinco años estuvo al frente de la Dirección de Negocios de Importadores de América Latina de New Holland Agriculture.

CIAGRO
Bolivia desembarcó en El Alto

Con una inversión de 3 millones de dólares, el distribuidor boliviano desembarcó en la ciudad de El Alto.

El representante de New Holland en Bolivia, Comercial Industrial Agropecuaria CIAGRO S.A, abrió sus puertas en El Alto, ciudad ubicada en la Provincia de Murillo, en el departamento de La Paz. Con una dimensión total de 2.800 m2, las nuevas oficinas se encuentran en Av. 6 de marzo (carretera a Oruro). Con un importante evento en el que estuvieron presentes las autoridades del dealer y todo el equipo comercial.

Ciagro se destaca por ser una compañía con más de 37 años de experiencia, líder en la venta y servicios de posventa de maquinaria agrícola, para la construcción y minería. Actualmente cuenta con una casa matriz en Santa Cruz y cinco sucursales en áreas de producción agrícola en las localidades de San Julián, San Pedro, Los Andes, San Juan de Yapacani y Yapacani.

La apertura de esta nueva dependencia es una nueva pieza en el ambicioso plan de expansión de la empresa. "Hemos decidido abrir una sucursal en El Alto, para atender la demanda creciente en los departamentos de La Paz, Oruro y Potosí, con una inversión inicial de tres millones de dólares", indicó el gerente General de CIAGRO, David Oropeza.

> "Somos un grupo humano talentoso y experimentado"

El equipo de CIAGRO durante el acto de inauguración.

José Luis Figliozzi,
presidente de CIAGRO:

Con la inauguración de las oficinas de El Alto, estamos culminando la primera etapa de nuestro proyecto de expansión a nivel nacional con infraestructura propia. En un futuro inmediato estaremos inaugurando oficinas en el resto del país, en las ciudades de Cochabamba, Oruro, Tarija y Trinidad.

El recurso humano es el mayor capital que tiene nuestra empresa. Somos un grupo humano talentoso, experimentado, altamente capacitado, que con profesionalismo y responsabilidad tiene la capacidad de tomar decisiones rápidas y acertadas, con el objetivo de brindar servicios, soluciones y tecnología que satisfagan las necesidades de nuestros clientes.

Además, CIAGRO cuenta con las instalaciones de un centro de capacitación propio. El personal es capacitado en este centro, por instructores nacionales e instructores extranjeros enviados por los proveedores. También existe un programa permanente de entrenamiento, convocado por los proveedores en el exterior.

CNH Industrial Capital, la banca del grupo CNH Industrial

Fundada hace más de 40 años en el mundo con el objetivo de financiar maquinaria agrícola, actualmente ofrece créditos para todas las marcas del grupo.

El grupo CNH Industrial es el productor de bienes de capital número uno en Argentina y uno de los más importantes a nivel mundial, destacándose no sólo por la calidad y cantidad de productos que ofrece al mercado sino además por los servicios adicionales que ofrece como empresa. Entre esos diferenciales se ubica CNH Industrial Capital, la compañía de servicios financieros propia del holding que alberga, entre otras marcas, a New Holland Agriculture. Durante estos últimos años ha tenido un crecimiento exponencial, administrando actualmente con un portfolio de cerca de $3.500 millones, de los cuales la mitad forma parte de sus libros. Para interiorizarnos un poco más de esta empresa hablamos con el ingeniero Paulo Máximo filho, flamante responsable del Banco CNH Industrial en Argentina tras cinco años como Director de Operaciones en CNH Industrial Capital Brasil.

1. ¿CUÁL ES EL ROL DE CNH INDUSTRIAL CAPITAL DENTRO DEL GRUPO?

El Banco CNH Industrial tiene por objetivo brindar soluciones financieras tanto a la red de concesionarios de las marcas del grupo como a los clientes finales que desean comprar los productos.

2. ¿CUÁL ES EL BENEFICIO DE CONTAR CON UNA COMPAÑÍA DE SERVICIOS FINANCIEROS DENTRO DEL GRUPO?

Siempre es positivo para una marca tener dentro de tu propia casa un socio que entiende el negocio, las necesidades del mercado y de los clientes, y que está 100% avocado a brindar soporte.

3. ¿EN QUÉ SE BENEFICIA EL CLIENTE CON LA PRESENCIA DE CNH INDUSTRIAL CAPITAL EN LA COMPRA DE UN PRODUCTO?

El diferencial para un cliente es que actuamos directamente en sus actividades. Esto hace que entendamos sus necesidades y realidades, traduciéndose en una mejora de los índices de aprobación de un crédito, bajando los días de respuesta como ningún otro banco o tercero podría hacer.

4. ¿CÓMO SE ACCEDE A LOS SERVICIOS DE CNH INDUSTRIAL CAPITAL? ¿A TRAVÉS DE LOS CONCESIONARIOS O DIRECTAMENTE CON LA EMPRESA?

Cualquier cliente que esté interesado en comprar cualquier máquina New Holland se contacta directamente con su concesionario y éste, que conoce nuestra actividad de tantos años de relación con el grupo, hace la conexión con el Banco CNH Industrial. Una vez que nosotros recibimos la necesidad del cliente de tomar una financiación manejamos la relación directamente con él, su contador o con quien se nos indique para llevar la solicitud de crédito a buen puerto.

5. ¿CON QUÉ PLANES ESTÁ TRABAJANDO CNH INDUSTRIALCAPITAL ACTUALMENTE PARA NEW HOLLAND AGRICULTURE EN ARGENTINA?

Los planes difieren según el tipo de bien que el cliente desea adquirir. Particularmente con New Holland estamos financiando la adquisición de tractores y cosechadoras en pesos y en dólares a tasas altamente competitivas y hemos desarrollado un plan de cuotas para el cliente. Igualmente, siempre invitamos a quienes quieran recibir información más específica que se acerque a su concesionario de confianza y saque todas sus dudas.

New Holland galardonado en los premios "Tractor of the Year" en EIMA 2016

El tractor New Holland T5.120 obtuvo el título «Best Utility» en los premios Tractor of the Year® 2017 que se han otorgado en la feria EIMA de Bolonia, Italia. El jurado compuesto por 24 reconocidos periodistas especializados en equipos agrícolas de toda Europa analizó y examinó sobre el terreno los tractores preseleccionados durante dos meses antes de tomar una decisión y fallar en favor del T5.120.

New Holland ha mejorado su renombrada Serie T5 de tractores —una de las más vendidas en Europa en su gama de potencia— no solo para cumplir la normativa Tier 4B sobre emisiones, sino también para incorporar todo un abanico de nuevas características diseñadas para aumentar la comodidad, la eficiencia y la productividad. "New Holland en esta franja de potencia siempre ha sido un fuerte proveedor de tractores para este sector de la agricultura. Los avances del T5 Tier 4B están fundamentados en esta historia de éxitos", explica Sean Lennon, responsable de Producto en Tractores, Telescópicas y PLM. Carlo Lambro, Presidente de New Holland Agriculture, añadió: "El título "Best Utility 2017", pone de manifiesto el sólido liderazgo del segmento potencia intermedia. El premio supone un merecido reconocimiento a la ardua labor y la dedicación de todos los profesionales implicados en el desarrollo de la serie de tractores T5, desde nuestros equipos de ingenieros hasta la plantilla de la planta de Jesi, para crear un tractor compatible con los requisitos específicos de nuestros clientes." La nueva Serie T5 Tier 4B se ha rediseñado para satisfacer las necesidades cambiantes de los ganaderos y de aquellos que necesitan un tractor ágil de potencia intermedia para ganado lechero y explotaciones mixtas.

Las vendimiadoras de New Holland brillaron en Sitevinitech

La marca participó una vez más en la exposición más importante de la industria vitivinícola y olivícola de América Latina.

De la mano del concesionario mendocino Agromaq Virdó, New Holland estuvo presente en una nueva edición del Salón Internacional de Equipamientos, Insumos y Servicios Vitivinícolas, la exposición más importante de la industria vinícola y olivícola de Latinoamérica. El evento se llevó a cabo en el salón Arena Maipú, en la ciudad de Mendoza.
En el stand de la marca y en los alrededores del predio se pudieron ver los productos especialmente diseñados para la producción vitivinícola y olivícola. Allí se exhibieron los tractores de las líneas TDF, TT4 y TD5. Sin embargo, los protagonistas de la feria sin dudas fueron los tres modelos de cosechadoras de uvas de la línea Braud: 9060L, 9060 Opti Grape y 9090X Plus. Gabriel Tronchoni, responsable de Marketing para América Latina, comentó al respecto: "Es un orgullo haber participado una vez más de este gran evento, dedicado a un segmento en el que New Holland es líder en Argentina y a nivel mundial".

EL STAND MÁS VISITADO

El espacio de la marca fue el más concurrido durante la exposición y además, la marca fue auspiciante oficial de los festejos para concluir con tan importante evento, donde se disfrutó de música en vivo y los mejores vinos.
Martín Sánchez Ramírez, gerente General de Agromaq Virdó, explicó que en el último tiempo se ha visto muy favorecido el sector vinícola, lo cual se vio reflejado este año, en el que los expositores pudieron concretar ventas. "Esta edición de la feria nos ha dado muy buenos resultados, superó mis expectativas y las de todo el equipo", aseguró Martín.

New Holland apuesta fuerte en San Francisco

El concesionario Grosso Tractores inauguró su sucursal en la localidad cordobesa.

El representante oficial de la marca en Rafaela, Grosso Tractores, inauguró una nueva sucursal en la ciudad de San Francisco, Córdoba. El nuevo punto de venta se ubica en Avenida Rosario de Santa Fe 2608. De esta forma, el concesionario continúa con éxito su proceso de expansión y se acerca aún más a los productores.

La nueva sucursal cuenta con exhibición de maquinaria, oficinas, taller y todos los repuestos oficiales, además de la disponibilidad de todos los servicios a campo, que se ponen a disposición de productores y contratistas. Las oficinas ya están en funcionamiento y el horario de atención es de lunes a viernes de 7 a 12 hs y de 15.30 a 19.30 hs y los sábados por la mañana, de 8 a 12 hs. Laura Grosso, gerente General de Grosso Tractores, explicó: "Fuimos muy bien recibidos en esta zona, ya hemos concretado nuestros primeros negocios y estamos muy contentos. La nueva sucursal cuenta con once personas, siete de ellas dedicadas a la posventa. Esto demuestra que nuestro principal pilar siempre es la posventa".

El director Comercial de New Holland en Argentina, Ignacio Barrenese, estuvo presente en el acto de apertura y comentó al respecto: "Quiero felicitar a la familia Grosso, porque trabajan muy bien y están acompañados por un grupo de profesionales que nos impactan. Estamos muy felices de estar acá, en el inicio de una nueva relación con la ciudad".

Cabe destacar que Grosso Tractores ha sido el primer concesionario de la marca realizar la certificación en procesos de posventa, la cual incluyó una exhaustiva revisión de los procesos de atención al cliente. El responsable de Red de concesionarios, Juan Giustetti, expresó: "La familia Grosso cuenta con una gran trayectoria en el servicio de posventa, lo que le permitió asimilar estos cambios y procesos rápidamente. Es un concesionario con un alto grado de compromiso con la marca, pero sobre todo con sus clientes".

Ignacio Barrenese, director Comercial de New Holland., Irina Kubik, gerente de administración de Grosso, Laura Grosso, gerente General de Grosso y Juan Giustetti, responsable de Desarrollo de Red de New Holland.

Más de 70 clientes vivieron una nueva edición de Eurotour

Carlo Lambro, presidente mundial de New Holland recibiendo al grupo de clientes en EIMA

Una vez más New Holland llevó a cabo el viaje en el que clientes recorren Europa.

Clientes de la marca vivieron el viaje que les permite conocer las fábricas de New Holland en el viejo continente, además de visitar museos y exposiciones internacionales.

En esta edición, el grupo tuvo la oportunidad de asistir a la feria internacional EIMA, celebrada en la ciudad de Bolonia, Italia. Allí, el presidente mundial de la marca, Carlo Lambro, recibió al grupo en el stand. Además, entre otras actividades que realizaron, estuvo la visita al Museo Ferrari en la ciudad de Maranello, Italia.

Corporación de Maquinaria suma sucursales en Uruguay

El litoral uruguayo hoy cuenta con una nueva sucursal de Corporación de Maquinaria, con la oferta de todos los servicios para una zona productiva muy diversificada. "Somos una empresa de servicios y para quienes nos privilegian con la elección de la compra de una máquina, debemos estar acompañando a ese sistema de trabajo, con una capacidad de respuesta acorde, que permita satisfacer las necesidades de quien lo adquirió" señaló Ramón Erro, director de Corporación de Maquinaria.

El representante de la marca en Uruguay inauguró su novena sucursal en la ciudad de Salto.

La apuesta de esta sucursal y de la décima que se sumará próximamente en el departamento de Treinta y Tres, son resultado de una estrategia de mediano plazo compartida con New Holland. "Esto se enmarca dentro de un plan que apunta a tener cobertura donde contamos con una gran cantidad de clientes, para estar más cerca", aseguró Erro.

Con 70 años en el mercado, el Grupo Erro -al que pertenece COMASA- ha demostrado su compromiso con la producción más allá de los vaivenes del mercado. Erro destacó que la política del grupo es reinvertir el 100% de las utilidades y realizar inversiones, lo que les ha permitido conservar la fortaleza de las empresas y que tengan proyección a futuro. "Es la manera de devolverle al negocio lo que el negocio nos da".

Destacó también, que a pesar de la retracción del mercado de la maquinaria, COMASA ha tenido un crecimiento en otras áreas como servicios, rental y repuestos; apostando a estar cerca de los productores autóctonos "que son aquellos que sin importar nacionalidad o tamaño tienen una visión productiva a mediano y largo plazo, ofreciéndole productos que los apoyen en sus necesidades, y demostrando una capacidad de respuesta acorde. Trabajamos día a día para ser el referente en post venta y en sistemas de trabajo funcionando del Uruguay".

Ramón Erro recordó la siguiente frase de Carlo Lambro, el presidente mundial de New Holland, durante una visita al dealer: "Uruguay tiene clientes exigentes y tiene un distribuidor que cumple lo que requiere New Holland". Ramón explicó: "esto dijo un referente de la marca y una persona que recorre los cinco continentes. Nos llena de orgullo y nos confirma que el camino que hemos elegido para crecer es el correcto".

Respecto a la fuerte apuesta en inversiones que realiza y la situación actual del mercado, Ramón comentó: "Son tiempos de cautela, pero hay señales de que hay que seguir haciendo hincapié en la productividad y en la relación costo-producto. Soy optimista y esperamos que este proceso de reacomodo vaya teniendo buenos resultados productivos", concluyó Ramón Erro.

Legado y Pasión

Racine Hnos es una empresa familiar que cuenta con tres generaciones fieles a New Holland.

Luis Racine tiene 37 años y junto a su familia son los mayores productores de zanahoria en la zona de Santa Rosa de Calchines, localidad ubicada 40 kilómetros al norte de Santa Fe, capital de la provincia homónima, en Argentina.

Actualmente él y sus primos se encargan de la producción hortícola y ganadera con 16 tractores de la marca. Luis se dedica específicamente a la parte hortícola junto a Osvaldo y Leonardo, dos de sus primos. Luis nos contó que entre las principales tareas que realiza, se encuentran la preparación del suelo, la planificación de las fechas de siempre y organizar la quinta.

Mientras tanto, su tío y otros integrantes de la familia se dedican a la comercialización de todo tipo de vegetales en el Mercado Central de Buenos Aires.

LA TERCERA GENERACIÓN

Hace cerca de 40 años el abuelo de Luis, Walter Racine, solo y con apenas un tractor y un par de caballos, comenzó a trabajar en el campo sin darse cuenta del legado que dejaría a las tres generaciones siguientes. Ese primer tractor que Walter adquirió, era un Fiat modelo 540 especial, el primer tractor con doble tracción que entró en la zona.

Más tarde, los cinco hijos de Walter continuaron con el legado, entre ellos Luis Racine, padre de su hijo homónimo, que junto a sus cuatro hermanos (Silvio, René, Julio y Pedro) formaron la empresa Racine Hnos. Cuando era un niño, a la edad de 10 años, Luis iba al campo con su padre a dar vueltas

De izquierda a derecha:
Luis Racine (hijo), Luis Racine (padre), Leonardo Racine y Osvaldo Racine.

en los tractores. Hoy por hoy, junto a sus ocho primos, son la tercera generación de una empresa familiar que cuenta con producción y comercialización propia con las empresas Racine Hnos. y Don Luciano SRL. Son los mayores productores de zanahoria en su zona, pero además dedican sus terrenos a la producción ganadera y de otras verduras como lechuga, choclo, remolacha, perejil, entre otras. Todas estas se comercializan en el Mercado Central de Buenos Aires, a través de Don Luciano SRL.

Además, ellos fueron los primeros en la provincia de Santa Fe que mecanizaron la cosecha de zanahorias, cuando en el año 2012 llevaron a la Argentina una máquina de Bélgica especializada en este tipo de cultivo.

UNA RELACIÓN DE CONFIANZA

Racine Hnos cuenta actualmente con ocho tractores New Holland: cuatro TT4030, un TD590, un TF6.125 y dos TM (180 y 7020).

Además, poseen ocho tractores más que son parte de la herencia de su abuelo. Estos equipos son de la marca Fiat, los cuales cuidan y mantienen como nuevos. Entre las tareas que realizan con los equipos, se encuentran la siembra, fumigación, cosecha de zanahorias, entre otras.

EXPECTATIVAS A FUTURO

Cuando le preguntamos sobre las expectativas para el año próximo, Luis nos comentó: "El año pasado fue un año muy duro, con muchas inundaciones. Pero esto es propio del campo y es lo que nos impulsa a seguir luchando e intentando seguir adelante. Ya estamos preparados para dar todo en la próxima siembra".

Además, Luis agregó que "los proyectos que tengo siempre son junto a mi familia. Siempre estamos dedicados a la empresa familiar, a toda hora, en todo lugar. Por ejemplo, cuando surge algo como la mecanización de la cosecha, es algo que se debate entre todos".

Con respecto a los proyectos personales a futuro, Luis nos comentó: "Mis hijos ya tienen 11 y 13 años y ya se suben a los tractores, les preguntas de modelos y conocen todos, les encanta el campo. Me gustaría que ellos continúen con el negocio familiar, y ya los veo tan entusiasmados que creo que va a haber una cuarta generación y se seguirán viendo tractores New Holland por esta zona".

Cuando le preguntamos por qué elige a los azules, Luis comentó: "Me declaro fanático de la marca y estoy más que contento con estos tractores. Me gusta mucho el tractor en sí mismo, pero además, con el concesionario Persello y Cía, ya somos amigos. La relación comenzó entre mi abuelo y el fundador del concesionario Mario Persello, si queremos comprar un tractor hablamos directamente con ellos".

"Me declaro fanático de la marca"

Clientes de Argentina fueron parte del "Club T7"

New Holland recibió a más de 200 clientes en su fábrica de Córdoba, en el marco de un encuentro que homanajeó al emblemático tractor.

Bajo el nombre Club T7, la marca abrió las puertas de su fábrica en Córdoba, Argentina, a productores y contratistas dueños del tractor emblema de New Holland. Este evento tuvo como objetivo mostrar a los clientes lo que la firma produce y fue el puntapié inicial para formar un club de beneficios.

Actualmente existen más de 500 usuarios de T7 en toda la Argentina, un modelo que es reconocido a nivel mundial. Este equipo se produce en tres fábricas alrededor del mundo y una de ellas es la de Ferreyra, en la provincia de Córdoba.

Es por esto que los responsables de la marca en dicho país decidieron agasajar a los miembros del club con una distendida reunión en la que los asistentes, además de disfrutar de un almuerzo junto a colegas y amigos, pudieron recorrer la planta y recibieron presentaciones dirigidas por los responsables de las diversas áreas de la empresa: Marketing, Repuestos, Posventa, Atención al cliente y Agricultura de Precisión.

La firma sostiene que es el contacto directo con el cliente la base para entender las necesidades y ajustarse a ellas. Según Ignacio Barrenese, director Comercial de New Holland en Argentina, "otro de los objetivos es poder nutrirnos con el feedback de los clientes para desarrollar mejoras en el producto".

Este ha sido el primer paso para la conformación del club que tiene intenciones de ampliarse cada vez más. Según Gabriel Tronchoni, responsable de Marketing de New Holland para América Latina, "queremos que el Club T7 siga creciendo y los participantes puedan acceder a nuevos beneficios".

Ignacio Barrenese, director Comercial de New Holland para Argentina, dando la bienvenida al Club T7.

Los miembros del Club T7 durante el almuarzo.

Clientes de T7 recorriendo la fábrica.

Colombia recibió la muestra itinerante del Premio New Holland de Fotoperiodismo

Luego de su paso por Argentina y Brasil, la muestra itinerante del premio continuó el recorrido y tuvo su parada fue en Colombia, donde también se brindaron charlas a cargo de reconocidos fotógrafos. Las imágenes ganadoras del concurso pudieron verse en las ciudades de Bogotá (Centro de Desarrollo Comunitario Simón Bolivar), Villa de Leyva (Museo Antonio Nariño), Popayán (Museo Guillermo León Valencia) y Cajicá (Centro Cultural y de Convenciones de Cajicá).

Los visitantes que se acercaron a las exposiciones pudieron conocer un poco más de la cultura del campo de los países de América del Sur, a través de las imágenes tomadas por fotógrafos que se inspiran en la agricultura de la región. Además de referirse al ámbito de la agricultura, para su selección fueron evaluadas su belleza, composición y la técnica utilizada.

El concurso es una iniciativa de New Holland, que cuenta con el apoyo de la Ley de Incentivo a la Cultura del Ministerio de Cultura de Brasil, y tiene como objetivo valorar el trabajo rural. Cada año el certamen suma aficionados y profesionales de la fotografía que representan la vida cotidiana del campo en sus imágenes. En estos doce años el concurso promovió 170 exposiciones que pasaron por 97ciudades.

La muestra itinerante de las 10° y 11° edición del Premio New Holland de Fotoperiodismo llegó a Colombia con cuatro exposiciones.

Filiberto Pinzón Acosta durante el conversatorio.

CHARLAS ABIERTAS DE LA MANO DE GRANDES PROFESIONALES

En la primera de las exposiciones, llevada a cabo en la ciudad de Bogotá, se organizó un conversatorio abierto, en el que participaron más de 60 personas. El grupo estuvo formado por fotógrafos de Colombia, entre ellos estudiantes y profesionales de diversas líneas de fotografía. El fotógrafo y realizador audiovisual Camilo Gordillo dio inicio al conversatorio, quien tuvo el papel de moderador y promotor del debate.

Los abordajes fueron el desarrollo del Premio New Holland de Fotoperiodismo en sus 10 años de trayectoria, y se invitó a la participación en los próximos premios. La artista y fotógrafa Andrea Ortiz, presentó su trabajo y ofreció un debate sobre estética y fotografía documental.

Por su parte, el fotógrafo Ricardo Monsalve sorprendió con sus imágenes que retoman los procesos análogos y revelados con técnicas alternativas.

Además, Tui Guedes presentó los roles de productos y curador y desarrolló temáticas sobre el fotoperiodismo contemporáneo en América del Sur.

Como cierre de esta muestra itinerante en Colombia, se realizó la última parada en la ciudad de Cajicá. Allí se brindó una charla abierta, organizada por Sigaudiovisual, y estuvo a cargo del fotógrafo profesional Filiberto Pinzón Acosta, quien cuenta con una amplia trayectoria y ha sido jurado del premio.

Exhibición en Brasil.

Camilo Gordillo, Ricardo Monsalve , Tui Guedes y Andrea Ortiz Diaz.

CADA VEZ SOMOS MÁS.

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

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

/NewHollandArg @NewHollandArg

www.newholland.com.ar

NEW HOLLAND AGRICULTURE

CADA VEZ HAY MÁS