

Demostración de equipos New Holland para la recolección

UN DIA DE CAMPO

¡¡¡POR TÍ... MÁS Y MEJOR!!!



Con este nuevo eslogan, comenzó la fiesta del día de la recolección que organizó New Holland para todos sus clientes y concesionarios de toda España, cerca de 1 100 personas acudieron a un acto plagado de sorpresas y novedades.

El pasado día 14 de Septiembre, en la localidad burgalesa de Ibeas de Juarros, New Holland reunió a la totalidad de sus concesionarios, y a los maquileros y contratistas más importantes de todo el territorio nacional. Una jornada de recolección donde pudimos disfrutar de los modelos de cosechadoras más revolucionarias del mercado, empacadoras y tractores con el mas alto nivel de calidad a su justo pre-

cio. Una apuesta por la recolección, sector en el que está situado como uno de los líderes mundiales en ventas.

Todo el grupo humano que compone New Holland pudo atender las necesidades y preguntas de los visitantes, del primero al ultimo, ya que contamos con la presencia del nuevo Director General de New Holland Mirco Romagnoli, quien explicó en una amplia intervención los de-





talles del grupo CNH y la identidad que tiene en el Grupo Fiat, así como su importancia dentro del grupo. Sus 8500 concesionarios en todo el mundo que hacen que New Holland cubra las necesidades de todos sus clientes. También contamos con la presencia de Alessandro Maritano, Director de Marketing para España y Portugal, quien nos detalló las estrategias que New Holland está llevando a cabo y desarrollando en estos momentos.

Mirco Romagnoli efectuó también una amplia exposición de la fábrica de cosechadoras de Zedelgem (Bélgica), que este año cumple 100 años y es una referencia mundial, ya que como su propio nombre expresa, es el 'Centro de Excelencia' de New Holland.

Tras la intervención del Director General, las más de 1000 personas pudieron observar con detalle los modelos de cosechadoras, empacadoras y tractores. Los modelos presentados fueron en cosechadoras, la CS 6050, CX 8070/8090, CR 9080, las empacadoras BB 950A y BB 940A, la rotoempacadora BR 750A, la cargadora telescópica TMA 435 y los modelos de tractor T 8040, TM 155, TVT 170, TSA 125 y TLA 100. Los visitantes pudieron observar de cerca cada uno de ellos y verlos segar, empacar así como apreciar la potencia de los modelos presentados, en especial el modelo T8040 y el TM155. La serie TM ha efectuado recientemente una dura prueba de 500 horas ininterrumpidas 24 horas al día superando las mejores expectativas de consumo y fiabilidad.

El día concluyó con el sorteo de un Fiat Panda 4x4 que New Holland otorgó a uno de los clientes que acudieron a la cita. Un éxito de asistencia que el Director General Mirco Romagnoli, llegado hace cuatro meses, sorprendido gratamente, quiso agradecer públicamente varias veces la asistencia tan numerosa y expresar el orgullo que sentía en eso momento por la confianza que la gente tiene en New Holland.

 **BORJA MENDIETA**



MIRCO ROMAGNOLI,

Director General de New Holland para España y Portugal

“Siento una emoción increíble”

El Director General de New Holland para España y Portugal, Mirco Romagnoli, se mostró gratamente sorprendido por la gran afluencia de público a la demostración. *“Siento una emoción increíble, porque al principio teníamos planteado que vendrían unas 700 personas y se han superado las 1 100”, afirmó.*



Es la primera vez que, junto a todo su equipo de trabajo, se ocupaba de organizar en España un evento de estas características y el propio Director General de New Holland para España y Portugal se mostró sorprendido ante la respuesta de público, *“que ha ido mucho más allá de cualquier previsión positiva que podíamos tener”.*

Aunque ya lo hizo públicamente en Burgos, Mirco Romagnoli también quiso aprovechar estas páginas para agradecer la asistencia de las 1 100 personas que acudieron a la llamada de New Holland. *“Ha quedado patente la estrecha relación que queremos construir. Que cuenten con nosotros para cualquier cosa, que para eso estamos”,* señaló.

Fue una jornada *“espectacular”* y *“espléndida”*, que se vio favorecida por la apropiada meteorología, y que permite ser optimista al máximo responsable de New Holland en España, quien tuvo la oportunidad de charlar directamente *“con más de cien personas”* interesadas en los productos expuestos. *“El evento ha tenido la magnitud adecuada, con discursos no muy largos y tampoco excesiva en cuanto a demostraciones de máquinas”,* indicó.

Durante el pasado mes de mayo, recién asumida su nueva responsabilidad, Mirco Romagnoli se dedicó a visitar y mantener reuniones con todos los concesionarios, *“para escucharles y, al*

mismo tiempo, para contarles un poco mi estilo de trabajo y mis objetivos, que son los objetivos de la empresa, intentando verdaderamente que entendieran el espíritu que estamos implantando en New Holland”.

Su línea de trabajo incluye la implantación de un sistema de reuniones regulares con todo el equipo interno de la empresa, *“porque todos estamos hoy totalmente enterados de lo que hacemos”,* aclaró. A juicio de Romagnoli, la cita de Burgos fue una demostración de lo que tratan de poner en práctica: *“Mucha dedicación y mucha pasión. Debe entusiasmarnos nuestro trabajo y he encontrado un grupo de personas que tenía muchas ganas, tanto en mi empresa, como en nuestro concesionario”.*

Con relación al cliente, pide confianza en la marca y envía un mensaje claro: *“Que piensen en New Holland como una de las mejores opciones. Y también el profesional que todavía no ha disfrutado de nuestros productos, porque nuestros clientes están en general muy contentos”.* Mirco Romagnoli instó también al público a acercarse a los productos y probarlos, porque *“a partir de ese momento les será muy difícil renunciar a ellos”.* Recordó que New Holland tiene en estos momentos *“la gama de producto más completa, porque no nos falta de nada”.*

Una de las claves para el desarrollo de la marca en España es la posibilidad que tiene Mirco Ro-



magnoli de estar en contacto con todos los directores de fábricas. *“Eso ha sido un cambio increíble,”* reconoció, *“porque hace unos años había una distancia excesiva y quizá una falta de comunicación. Hoy, yo todas las semanas llamo a los responsables de las fábricas, bien para que alguna máquina salga más rápido de producción, bien por cuestiones de calidad. Porque yo, como Director de esta marca, debo de estar por encima de todas las cosas, y se lo estoy demostrando a mi gente y a los clientes. No hay concesionario o cliente que me llame y que yo no lo atienda personalmente, porque en mi tarjeta está mi número de móvil, y hoy he distribuido bastantes. Eso es verdaderamente lo que yo le pido a un cliente, que confíe en nosotros.”*

Estos días se abre la campaña de ventas de equipos de recolección, en la que New Holland se ha trazado unos *“objetivos muy agresivos, muy ambiciosos,”* como admite Mirco Romagnoli. *“Lanzamos una ofensiva con el fin de recuperar la participación de todos los miles de clientes que a lo largo de los años, 100 años de historia, nos han elegido, y así poner más máquinas en el mercado. Estamos mejorando nuestra comunicación hacia los clientes, hacia los concesionarios, porque todos los hechos están ahí, en las máquinas.”* La jornada desarrollada en Burgos el pasado mes de septiembre fue el primer acto de esta ofensiva en cosechadoras. *“El mercado parece estar en niveles similares a los de este año, que nos ha parecido, en general, bueno. Pensamos que en cosechadoras y tractores nos vamos a quedar en los niveles de este año. Lamentablemente, no son los niveles de algunos años atrás pero, por ejemplo, en tractores pensamos que puede ser igual o un poco mejor (un 5% o un 10%). Nosotros tenemos que hacer mucho más, independientemente de cómo vaya el mercado.”*

Arturo Cuesta Álvaro

MAQUILERO

“La evolución de la cosechadora ha sido tremenda”



Arturo Cuesta –a la izquierda–, junto a José María Sanz, del concesionario Repuestos Agrícolas Segovia.

El elevado nivel profesional de muchos de los asistentes a la demostración organizada en Burgos se demuestra en la figura de Arturo Cuesta Álvaro, con 35 años de experiencia en el campo y desde los 20 como maquilero. Su impresión de los productos mostrados fue clara: *“A los que nos gustan las cosechadoras y hemos podido observar su evolución, nos damos cuenta de que ha sido tremenda. Yo entré con 16 años en el campo, y el primer día que empecé a arar con el tractor le dije a mi padre que me iba de allí. Ya llevo 20 años en el campo, y si no hubiera habido esa evolución, yo ya no estaría aquí”*, asegura.

La zona en la que desarrolla su trabajo este maquilero se localiza en la provincia de Segovia, en las localidades de Turégano, Uberos, Palos de Sauquillos... El parque de maquinaria de su empresa (Sagrovega, en Vegazón - Segovia) cuenta en la actualidad con cuatro tractores y una cosechadora de New Holland. *“Nos costó entrar en New Holland”,* recuerda, *“éramos fieles a otra marca, pero las de New Holland son máquinas más duras y muy modernas, con todas las evoluciones de la tecnología. Además, el servicio técnico hay que mirarlo mucho y nosotros, en Segovia, siempre hemos tenido muy buen trato”*.

Primeramente, este profesional trabajó con el modelo New Holland CX 64, *“que era una grandísima cosechadora, pero ya hemos tenido una CX 740 y ahora estamos con una 820 que, al ser más grande, permite obtener mejores resultados con mayor confort”*. La rotación de la maquinaria *“es muy relativa”*, en función del tipo de cultivo sobre el que haya trabajado principalmente, aunque la media es cambiarla *“cada 5 ó 6 años, pero depende del desarrollo que las vayas a dar. Hay gente que invierte luego mucho en las máquinas, y hay gente que las compra nuevas y no está reparando o cambiando componentes”*.