



New Holland presenta en el 'Centro de Excelencia' de Zedelgem sus nuevas cosechadoras y equipos para empacado

UN PASO POR DELANTE EN RECOLECCIÓN



Franco Fusignani,
Presidente y Director
General de New Holland.

Los directivos de la compañía presentaron cuatro modelos de empacadoras de pacas gigantes Big Balers, una generación Roll Baler de empacadoras de cámara fija y cinco modelos de picadoras de forraje FR (de 450 CV a 824 CV). *"Siempre nos hemos comprometido a garantizar la mejor tecnología y ahora la que obtenemos a través de la alianza de larga duración con Orkel, un acuerdo que se ha firmado a principios de este año. Estos tres modelos que presentamos*

New Holland presentó a la prensa internacional, en la planta de Zedelgem (Bélgica), sus nuevos equipos de recolección. La visita a la fábrica, una conferencia técnica y una demostración en el campo hicieron partícipes a los visitantes de la importancia de los avances conseguidos con estos modelos.

son el resultado inicial del acuerdo y pasarán a ser la elección por excelencia de los profesionales del empacado", resumió el Presidente y Director General de New Holland, Franco Fusignani, durante su ponencia.

Zedelgem, Centro de Excelencia de la recolección

La elección del escenario para la presentación no fue casual. Zedelgem es el 'Centro de Excelencia' de las cosechadoras de New Holland. Fusignani recordó que allí se diseñó y produjo la primera cosechadora en 1906. *"Desde entonces*

esta planta ha sido clave en la evolución de nuestro negocio."

En los últimos 106 años, Zedelgem ha sido la cuna de muchas máquinas de éxito para New Holland. Por ejemplo, la primera cosechadora auto-propulsada, en 1952; las series 1500 con los primeros separadores rotativos en 1973 o la tecnología Twin Flow en 1983, con las primeras cribas auto-nivelantes en 1986. *"La innovación y la evolución siempre han sido determinantes en la historia de Zedelgem. Prácticamente un quinto de las cosechadoras que fabrica CNH a nivel mundial salen de aquí,"* afirmó el directivo.



No obstante, también salen cosechadoras New Holland de otras plantas del Grupo. “La familia CR también se produce en Sorocaba (Brasil), en Grand Island (EEUU) y, en un futuro cercano, en Córdoba (Argentina). Asimismo, la gama mixta CX se fabrica en Rusia, y las gamas medias, en Polonia y en Curitiba (Brasil). En breve, también se generarán nuestras cosechadoras en China y, más tarde, en India. Los equipos de cosechadoras suponen casi el 30% del volumen total de los ingresos generados en la rama agrícola de CNH en los últimos tres años”, destacó el Presidente.

Zedelgem también fue cuna de la fabricación de la picadora de forraje FR. Fusignani recordó que en noviembre de 2010 celebraron el 50 aniversario de la llegada de las picadoras autopropulsadas. Asimismo, Zedelgem tiene amplia experiencia en la producción de empacadoras para pacas gigantes. “New Holland cuenta con 75 años de experiencia y sabiduría en este sector que se confirma a través de nuestro liderazgo mundial.

Tenemos más de un 30% de la cuota de mercado. Una de cada tres grandes empacadoras del mundo es de la marca CNH”, puntualizó Fusignani.

■ Cifras de producción

Franco Fusignani explicó que el éxito continuado en el mercado de las cosechadoras se traduce en las cifras de pro-

ducción. “Zedelgem garantiza más de 200 000 cosechadoras autopropulsadas desde 1952, más de 20 000 de empacado gigante desde el 1987 y 8500 picadoras desde 1976. Actualmente la capacidad productora de la planta por día está entorno a 24 cosechadoras, 9 empacadoras y 3 picadoras de forraje”, puntualizó

El grueso de la producción se exporta. Se envía tanto a Europa como a Japón, Canadá, Argentina y Australia, con ventas crecientes en la Confederación de Estados Independientes.

■ Mucho más que una planta de fabricación

Los asistentes a la presentación tuvieron la oportunidad de comprobar que Zedelgem es “mucho más que una planta de fabricación”, como afirmó Fusignani. Allí trabajan más de 2500 personas (1500 en la fabricación y el resto repartidas en las áreas de pruebas, desarrollo, diseño, ingeniería, compras y servicios al cliente).

“A lo largo de este siglo de pericia y conocimiento y con más de un 20% de nuestro per-



sonal con más de 25 años de antigüedad en la empresa, podemos decir que Zedelgem es la mayor concentración de conocimiento experto para nuestras cosechadoras. Desde la gestión de producto y desarrollo, hasta la ingeniería, las pruebas de la fabricación y el ensamblaje final. Todo el proceso está integrado en esta planta. Esta integración garantiza la alta calidad de nuestra producción en cuanto a competitividad, funcionalidad, adecuación al uso, fiabilidad y calidad", destacó Fusignani.

Al igual que la innovación, la calidad forma parte de la cultura de empresa de Zedelgem. "Quisiéramos que nuestros clientes pudieran acudir a visitar este centro de excelencia y que sea lugar de encuentro, de intercambio de ideas, proyectos, productos y desarrollo de

servicios." Fusignani añadió que, con ese objetivo, tienen previsto invertir en la planta un total de 3.7 millones de dólares en tres años.

■ Resultados financieros

Fusignani también ofreció algunos datos económicos. Recordó los resultados financieros del primer semestre y destacó el crecimiento del Grupo formado por CNH, Fiat Iveco y FPT Industrial. "En los primeros seis meses del año CNH obtuvo ingresos por valor de 7 900 millones de euros y un beneficio comercial neto de 852 millones de euros. Fue el resultado de un mejor uso de nuestra planta y de una mejor política de precios netos. La rama agrícola representa el 80% de las ventas netas."

A pesar de que la sequía tuvo impacto negativo en zonas de EEUU, sur de Brasil, Argentina, India y Europa y de que la crisis financiera dejó Europa dividida en dos partes (el norte y los mercados de los Balcanes centrales, en crecimiento, y los países de la vertiente mediterránea, con dificultades financieras y falta de demanda), NH tuvo éxito a nivel mundial. Fusignani destacó el crecimiento de la industria en Brasil en los últimos meses, y las dificultades de países sudamericanos como Argentina. Asimismo afirmó que en India y China el sector se está ralentizando aunque sigue a importantes niveles, mientras que crece y prospera en países como Australia.

"NH está dispuesta a atender a los retos del futuro. Somos el único fabricante a nivel mundial con una planta en China, India, Or-

"Los nuevos productos son nuestra principal baza para ganar cuota de mercado en el sector"

El Vicepresidente para Europa de New Holland Agriculture, Carlo Lambro, analizó el sector de la maquinaria de recolección a nivel mundial. Destacó que el aumento del consumo mundial de lácteos y carne ha impulsado el crecimiento del negocio en países como América Latina e hizo especial hincapié en la creación de energía en las granjas.

A su juicio, el entorno de negocio es muy competitivo pero el mercado se enfrenta a diversos y profundos cambios que ofrecen nuevas oportunidades a los equipos de heno y ensilado. "La producción de energía cada vez es más determinante en la agricultura. Más de 1.4 millones de hectáreas mundiales están ya dedicadas a la biomasa y tan sólo en 10 años pasarán a ser 7 millones o más. Este negocio está en apogeo en Europa", explicó. En concreto, estimó que Alemania, en 2020, generará el 20% de su electricidad gracias al biogas.

Las hipótesis oficiales para el suministro de renovables, según Lambro, anticipan que la producción energética de biomasa se duplicará, alcanzando los 1 650 teravatios por hora en 2020. "Este aumento ofrece 'ventanas de oportunidad' para las cosechadoras. Es el reto que se nos plantea en el futuro. Lo podremos asumir gracias a unos equipos muy especializados, dispuestos a cosechar y

empacar los distintos cultivos, garantizando una alta calidad de picado, con alta automatización. Son nuestra principal baza para ganar cuota de mercado en el sector".

Tras destacar las ventajas que ofrecen los nuevos productos presentados, el directivo recordó que New Holland se compromete a buscar las mejores respuesta a las necesidades de sus clientes tanto con tecnología propia como asociándose con altos líderes del mercado y destacó a Semeato, que tiene un sistema de preparación que le ha permitido conseguir el 80% del mercado de la producción de cereales resultado de la siembra directa en Brasil. "Pensamos que merece la pena estudiar la evolución de esta técnica agrícola para estar listos en Europa y subirnos al tren en el futuro", afirmó.

[En el próximo número publicaremos una entrevista con Carlo Lambro]



Carlo Lambro y Franco Fusignani.

dekistan, Brasil, Argentina, Europa y Norteamérica. Nos acercamos a nuestros clientes y sobre todo prestamos especial atención a sus necesidades y a como evoluciona la agricultura a título local," subrayó.

■ Previsiones

El Presidente de New Holland prevé que el mercado global de los equipos agrícolas seguirá con buena salud gracias a motores como los buenos precios de los productos básicos.

Además se mostró convencido del papel de la agricultura a la hora de impulsar la economía mundial hacia un futuro más sostenible. *"Nuestra industria constituye un ámbito de estabilidad con gran potencial de desarrollo, como han demostrado las tendencias de los últimos años. CNH está convencida de que este es un sector importantísimo para que los agricultores puedan mejorar su productividad recortando sus costes operativos, garantizando la evolución de las prácticas agrícolas de negocio y ofreciendo nuevas oportunidades para la generación de las energías limpias."*

■ Concesionarios

New Holland también está reforzando su red comercial para dar un mejor servicio a los clientes con un nuevo programa que ha dado sus primeros pasos en Alemania. No obstante, está previsto que éste se lleve a cabo también en el resto de Europa, empezando por Francia. En concreto, en Alemania, ha nombrado a ocho 'macroconcesionarios' especializados en la gama de picadoras FR.

En Alemania también ha reforzado el sistema de distribución de recambios con la apertura de dos nuevos depósitos en Berlín y en Langenao. Con este nuevo enfoque, el objetivo de la marca es dominar el 20%

del mercado europeo a corto y medio plazo, gracias a productos adecuados y una gran especialización.

■ Campaña récord

En cosechadoras 2012 fue una campaña récord para New Holland, con un incre-

mento en las ventas globales del 20% y con la principal cuota de mercado de la última década. *"Este récord resulta del enfoque especializado de nuestro personal y también de nuestros concesionarios que han logrado hacerse con todas las oportunidades de nuestras novedades en los productos."*

El Centro de clientes recibirá más de 5 000 visitantes al año

Es el Centro de Excelencia de la recolección de New Holland y así lo quiere demostrar. New Holland ha ampliado el Centro de Clientes de sus instalaciones en Zedelgem (Bélgica), para recibir a más de 5000 visitantes al año y ofrecerles un programa de visitas diferenciado.

Grupos de estudiantes, clientes VIP, compradores corporativos... Distintos

perfiles que tendrán a su disposición más de 3.000 m² de superficie, junto a la planta de producción, que recuerdan el diseño de las avanzadas cosechadoras, con amplias superficies acristaladas que llenan el recinto de luz. El Centro de Clientes representa el eslabón final de una cadena que incluye el desarrollo de productos, ingeniería, pruebas, fabricación de piezas y montaje final. Las mismas instalaciones albergan un centro de formación y el equipo comercial de la marca para el mercado del Benelux. Para Franco Fusignani, responsable de New Holland Agriculture, *"esta inversión da fe del compromiso de New Holland con la agricultura del mundo entero"*.

El recorrido por la historia de la fábrica y de la marca como referente en el mercado de la recolección incluye presentaciones multimedia en un auditorio totalmente equipado, en tanto que la sala de exposiciones presentará 17 productos de vanguardia, además de una amplia colección de objetos de la marca. Los grandes clientes también tendrán la oportunidad de reunirse con expertos de New Holland o mantener conversaciones comerciales en despachos acondicionados a tal efecto. En un salón con el claro estilo New Holland se dará la bienvenida a grupos de 12 a 15 clientes. Entre los planes futuros figura la apertura de una zona tecnológica donde se explicará el funcionamiento interno de las galardonadas máquinas.

La visita culmina con un recorrido guiado por la fábrica, que posee la certificación World Class Manufacturing, para observar directamente cómo se producen las emblemáticas cosechadoras. En Zedelgem, New Holland produce las series CR con rotor y CX convencionales, junto con la serie BigBaler de grandes empacadoras cuadradas y la gama FR de picadoras de forraje autopropulsadas. La plantilla es de 2 500 personas. *"Nos esforzamos continuamente para mejorar no solo nuestras máquinas, sino también nuestra relación con clientes actuales y futuros con un amplio programa de contactos mediante visitas y con iniciativas dirigidas a agricultores y contratistas de todo el mundo"*, señala Fusignani. ■

