

#26

REVISTA **EN**  
**O**BRA



# GRANDES PASIONES SE UNEN A TRAVÉS DE LOS FIERROS

## EL COMPACTADOR V110 YA REALIZA TRABAJOS EN ARGENTINA

Conoce la historia de Martín & Peyretti, empresa constructora de la localidad de Roldán (Santa Fe) que adquirió uno de los últimos lanzamientos de la marca.

## PRODUCTIVIDAD Y CONTROL CON FLEETFORCE

Este sistema de telemetría permite mantener al día la información sobre el funcionamiento de los equipos y planificar con tiempo los mantenimientos.

Desde Temuco, Chile, Christian Fierro comenta cómo conoció a la marca y cuenta los motivos que lo llevaron a convertirse en uno de los primeros clientes del país en trabajar junto a CNH Capital.



## Paula Mourão de Araújo

Vicepresidenta de  
New Holland Construction  
para América Latina



# Sigamos construyendo el futuro

**B**ienvenidos a una nueva edición de la revista En Obra, espacio creado para compartir historias de nuestros clientes y las novedades de New Holland Construction en la región.

Cada vez que lanzamos un nuevo número de la revista nos alegramos enormemente al ver el crecimiento de la marca, de sus concesionarios y, por supuesto, de cada uno de nuestros clientes de toda la región. Estamos muy orgullosos de este gran equipo.

En las páginas que vienen a continuación, nos encontraremos con las mejores historias de pequeñas y grandes compañías que trabajan día a día aportando su grano de arena para el desarrollo de nuestras sociedades.

A nosotros nos motiva acompañarlos. Por eso, buscamos siempre mantener nuestra política de cercanía al cliente, atendiendo y brindando todas las herramientas, servicios y productos necesarios para continuar con actividades tan importantes como la construcción, la agricultura, la minería y demás sectores de gran relevancia para la región.

Desde New Holland Construction, nos comprometemos una vez más a continuar trabajando cerca de nuestros clientes, buscando proveer las mejores soluciones para cada una de sus necesidades.

Entre todos, sigamos construyendo el futuro y trabajando en equipo por los próximos desafíos.

¡Por un 2022 lleno de éxitos!

¡Buena lectura!

## New Holland En Obra - Nº 26

### OFICINAS COMERCIALES AMÉRICA LATINA

Av. David Sarnoff, 2237 - Inconfidentes CEP: 32.210-110, Contagem, Minas Gerais  
Amaro Ávalos, 2829 4º Piso (B1605EBQ) - Tel: 54- 11 2034-1400 - Vicente López, Prov. de Buenos Aires - Argentina

### COMUNICACIONES AMÉRICA LATINA

www.newholland.com

PERIODISTA RESPONSABLE: Jorge Görger - Registro profesional SC-00423-JP

EDITOR: Justo Herrou

CONSEJO EDITORIAL: Giovanni Borgonovo, Paula Araújo, Alexander Jonov, Fernanda Mesquita Cruz.

EDICIÓN PERIODÍSTICA: Santiago Herrera

PRODUCCIÓN: Melina Levy

DIAGRAMACIÓN: Norma López

Escriba a New Holland En Obra para hacernos sugerencias y para contarnos sobre su región y actividad:

Página 1 Comunicación - Montañeses 2641 2ºD (AAQ1428) - C.A.B.A. - Argentina - Tel./Fax: (5411) 4786-9633 - E-mails: fmayer@pg1.com.ar

La revista En Obra es una publicación de New Holland, fabricante de equipos para infraestructura y construcción de CNH Latin America. Los artículos aquí publicados no representan necesariamente la opinión de la empresa. La reproducción de las notas está permitida, siempre que se identifique la fuente.

### CONCESIONARIOS

**ARGENTINA:** COVEMA (54-011) 5453-1300, NORDEMAQ (54-0362) 441-6059, BARTOLOME CERUTTI (54-03572) 466-022/456-022, ABERCAR (54-0280) 443-444/3462/3051, ROSARIO MÁQUINAS (54-0341) 449-0800 / **BOLIVIA:** PROMISA (591-3) 343-2322/3499 / **CHILE:** SK COMERCIAL (600) 410 5000 / **COLOMBIA:** DINISSAN (571) 795-347 / **COSTA RICA:** CONSULTORÍA Y DESARROLLO URBANO (506) 2231-7070 / **CUBA:** FOREGO (537) 208-6701 / **ECUADOR:** COMREVIC (593) 2226-8930 / AUSTRAL (593-7) 2866 999; (593-2) 2815 225; (593-9)8 479 9625 / **GUATEMALA:** CANELLA (502) 2338-5900 / **GUYANA:** RUDISA MOTORS (592) 226-2767 / **NICARAGUA:** AIMSA (505) 2266-0761 / **PANAMÁ:** AIRCO (507) 271-5337 / **PARAGUAY:** OROVERDE (595-673) 220-025 / AGRO SILO (595) 633220071/4 / **PERÚ:** CORPORATION WITHMORY (511) 319-5200 / OR MAQUINARIA (511 717 9013) / **PUERTO RICO:** R&B POWER (1-787) 785-9777 / **REPÚBLICA DOMINICANA:** DOMINICAN EQUIPMENT (1809) 622-1000 / **SURINAM:** CHM (597) 550-667 / **TRINIDAD Y TOBAGO:** BURMAC I (1-868) 652-2741 / **URUGUAY:** PERTILCO (598-2) 917-0780 / **VENEZUELA:** ROYAL BUSINESS (58-412) 518-0033 / **EL SALVADOR:** CYNTER (503 2273 3626) / **MARTINIQUE & GUADELOUPE:** AMSANTILLES (596 596 38 2526)



## 4 | **Grandes pasiones unidas por los fierros**

RealMaq es una empresa chilena que se destaca en el arriendo de maquinaria y servicios compuestos. Christian Fierro, gerente de la compañía, cuenta su historia y cómo logró unir sus dos pasiones a través de New Holland.



## 8 | **Nuevos clientes con amplia trayectoria en el noreste argentino**

Ozog Vial, compañía constructora ubicada en la provincia de Chaco, se suma a la familia New Holland Construction con la adquisición de nuevos equipos.



## 12 | **CNH Industrial adquiere la empresa italiana Sampierana**

Esto le permitirá a New Holland Construction incorporar tecnologías, trenes de rodaje, y piezas de minicavadoras y excavadoras medianas.



## 14 | **El Compactador V110 ya realiza trabajos en Argentina**

El equipo fue adquirido por el productor agropecuario y de construcción Gustavo Martín, titular de dos empresas en la localidad de Roldán, en la provincia de Santa Fe.



## 17 | **Productividad y control en la ejecución de la obra a través de FleetForce**

Se trata del sistema de telemetría que permite mantener al día la información sobre el funcionamiento de los equipos y planificar con tiempo los mantenimientos.



## 19 | **Participaron más de 200 pilotos en "Red Bull Los Andes", el evento patrocinado por New Holland Construction**

Se trata de la competencia de motocross más importante de Chile, conocida también como "La fiesta del enduro". ¡Mirá las imágenes!



## 21 | **Con entregas en toda Argentina, la marca reafirma su liderazgo en el segmento de minicavadoras**

New Holland entregó 38 minicavadoras al Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible de la Nación.

## GRANDES PASIONES UNIDAS POR LOS FIERROS

*“Un día soy gerente, otro director, a veces me levanto como visitador público e incluso como barrendero”. Así se presenta Christian Fierro, responsable de llevar adelante la compañía RealMaq en Chile.*

RealMaq es una empresa dedicada al arriendo de maquinaria y servicios compuestos, cuyo objetivo es lograr que los clientes alcancen sus metas con soluciones rápidas y seguras, protegiendo la integridad del trabajador a través de asesorías y acompañamiento constante.

Esta PyME se encuentra al sur de Chile, en la conocida ciudad de Temuco, capital de la provincia de Cautín y de la región de La Araucanía. “Yo soy nacido y criado aquí”, agrega Christian, quien conoció a New Holland Construction a través del concesionario oficial SK Comercial.

“Soy Gerente de la empresa pero también cumplo el rol que haga falta en el momento, me gusta estar atento a lo que necesitan los empleados, ayudar en lo que pueda. Eso lo aprendí de New Holland Construction y de SK Comercial”, cuenta Christian, y añade: “cuando empecé a vincularme con Patrik y el equipo de la marca noté que son todos muy humildes y están siempre ahí, predispuestos para asesorar y responder ante cualquier consulta más allá del rol formal que tengan. Hoy son un modelo a seguir para nosotros”.

Fierro se muestra muy agradecido con el servicio de venta y posventa de todo el equipo y se preocupa por compartir lo importante que es para él contar con asesores que estén a la altura.

Si bien la empresa se encuentra ubicada en Temuco, tiene capacidad para realizar trabajos en cualquier punto del país. “Donde hay trabajo, ahí vamos, por supuesto”, insiste. “Por suerte tenemos un gran equipo, son todos muy buenos profesionales que dan un gran servicio. Nos destacamos principalmente en el trabajo urbano aunque en el último año a raíz de la pandemia, incorporamos también trabajos en zonas rurales. Muchas personas adquirieron parcelas en las afueras y comenzaron a alejarse del ejido urbano, así que debimos adaptarnos”.





## EL ENCUENTRO DE SUS PASIONES

Christian se dedicó en una primera instancia a la comercialización de carnes. Es carnicero desde que tiene recuerdos, así inició su camino a la profesionalización. “Cuando trabajaba en la carnicería me surgió la necesidad de tener una minicargadora. No sé por qué, simplemente un día pensé que podría ayudarme en mi trabajo y me puse en campaña para comprar una”, cuenta.

Así adquirió su primer equipo sin saber en ese momento que apenas unos años después, abriría una nueva empresa que al día de hoy cuenta con una flota de más de 15 máquinas entre minicargadoras, retroexcavadoras y miniexcavadoras.

Como dato de color, comenta que cuando abrió RealMaq quería unir ambos trabajos de alguna manera, y lo hizo a través de la imagen de marca. “Pensé que a través del logo y los colores del mismo podía unir las dos pasiones. Con el equipo de marketing combinamos el nombre de ambos locales y los colores. El toro es por eso, por mi primer amor y el amarillo lo pusimos por New Holland”, agrega Fierro, señalando que desde el primer día es fiel seguidor de la marca.

## FLOTA RENOVADA JUNTO A CNH INDUSTRIAL CAPITAL

Con una experiencia de más de dos décadas en Brasil y ocho años en Argentina, CNH Industrial Capital, brazo financiero de CNH Industrial, comenzó a operar en Chile para acompañar en forma directa a los clientes de New Holland Construction.

RealMaq se convirtió en una de las primeras empresas en utilizar esta nueva herramienta de financiación para la adquisición de nuevos equipos. “Hoy en día estamos renovando flota. CNH Industrial Capital llegó hace muy poco a Chile y me ofrecieron a través de nuestro concesionario sumar una minicargadora. La verdad es que me atendieron tan bien y me dieron tanta confianza que tuve que aceptarlo -comenta entre risas-. Confiamos 100% en la asesoría de SK”, finaliza Christian.

El modelo de financiación de CNH Industrial Capital surge del aporte de accionistas, del endeudamiento en el mercado de capitales y de préstamos bancarios, entre otras vías. Asimismo, la firma posee alianzas con importantes bancos, que le dan una gran variedad en su oferta de soluciones para cada cliente. Esto, sumado a su profundo conocimiento de los sectores en los que se desempeñan sus productos, le permiten diferenciarse con financiaciones ágiles y a la medida de esos clientes.

# ***Nuevos clientes con amplia trayectoria en el noreste de Argentina***

*Se trata de Ozog Vial, compañía constructora ubicada en la provincia de Chaco que se destaca en la realización de obras públicas y privadas en la zona.*



A través del concesionario oficial Nordemaq, la marca incorporó a su importante cartera de clientes a Ozog Vial SRL, empresa oriunda de la ciudad de Resistencia.

Brian, Alan y Kevin Ozog son tres jóvenes profesionales que en 2012 se incorporaron a la empresa de movimiento de suelos y alquiler de equipos de su padre. Al día de hoy, Ozog Vial se destaca realizando diversas tareas de construcción en la provincia.

Los hermanos Ozog son oriundos de Chaco, pero al terminar el secundario se mudaron al centro del país para estudiar en la Universidad Nacional de Córdoba. Allí, Brian Ozog, actual responsable de la compañía, se graduó de economista y, luego de ganar experiencia trabajando para distintas empresas, emprendió su vuelta al litoral para continuar con su carrera profesional.

“Nos destacamos en la realización de obras públicas y privadas, especialmente vinculadas

a infraestructura de calles, iluminación, creación de barrios cerrados, etc. Aunque al ser una empresa vial, nuestro fuerte es la obra pública”, comenta Ozog.

“Conocí la calidad de los equipos New Holland tras un viaje que realizamos hace algunos años a Estados Unidos, donde visitamos la fábrica de tractores. Allí se testeaban equipos para realizar innovación tecnológica y fue la primera vez que entendí la relevancia para el mercado de una marca tan grande”, explica Ozog.

Durante los últimos meses, la empresa adquirió dos nuevos equipos, una motoniveladora RG170.B y una excavadora E215C EVO. “A Nordemaq los conocimos porque con ellos comenzamos a trabajar todo lo vinculado a servicios de equipos y repuestos”, cuenta.

## LA ELECCIÓN POR NEW HOLLAND CONSTRUCTION

El cliente comenta que el servicio de posventa pesó mucho en la balanza. “Nos pareció muy bueno el servicio de posventa de Nordemaq, poseen buen almacén de repuestos, tienen disponibilidad de equipos a la hora de ir a comprar y, además, los tenemos cerca. Es muy importante tener a mano un concesionario que nos pueda atender, con quienes nos podemos sentar a hablar por cualquier situación o solicitar asesoramiento”, afirma.

Acorde al ADN New Holland Construction, la fidelización del cliente con la marca está vincu-

lado al trabajo en equipo, al acompañamiento a cada profesional que emprende un nuevo proyecto, acercando equipos de calidad para potenciar cada una de las obras.

“Cerrar el año invirtiendo en equipos y renovando parte de la flota es muy importante para nosotros y que sean New Holland Construction mucho más. Seguimos a la compañía desde hace mucho tiempo, los conocemos bien, son equipos muy nobles y prestigiosos”, concluye Brian.

“CONOCÍ LA CALIDAD DE LOS EQUIPOS NEW HOLLAND TRAS UN VIAJE QUE REALIZAMOS HACE ALGUNOS AÑOS A ESTADOS UNIDOS, DONDE VISITAMOS LA FÁBRICA DE TRACTORES. ALLÍ SE TESTEABAN EQUIPOS PARA REALIZAR INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y FUE LA PRIMERA VEZ QUE ENTENDÍ LA RELEVANCIA PARA EL MERCADO DE UNA MARCA TAN GRANDE”, EXPLICA OZOG.



# CNH INDUSTRIAL ADQUIERE LA EMPRESA ITALIANA SAMPIERANA

*Esto le permitirá a New Holland Construction incorporar tecnologías, trenes de rodaje y piezas de miniexcavadoras y excavadoras medianas a su portfolio de productos.*

Con una completa línea de equipos utilizados tanto en construcción como en minería y agroindustria, la marca podrá mejorar su oferta de productos luego del anuncio de la adquisición del 90% del capital social de Sampierana SpA por parte de CNH Industrial.

Se trata de la empresa italiana especializada en el desarrollo, fabricación y venta de máquinas para movimiento de tierras, material rodante y repuestos. Esta integración proporcionará -luego del cierre de la transacción-, el control del 100% de la compañía durante cuatro años.

Reconocida en la industria de la construcción por su gama de miniexcavadoras y excavadoras medianas Eurocomach, así como por trenes de rodaje especiales, el Grupo Sampierana ha registrado un excelente rendimiento año tras año gracias a su fiabilidad, calidad y tecnología innovadora. Su cartera integral, alta personalización y prototipos eléctricos son la combinación ideal para los valores de proximidad, transparencia, innovación y eficiencia de New Holland Construction, elevando sustancialmente la oferta de productos y tecnología.

Stefano Pampalone, presidente del segmento de construcción de CNH Industrial, se refiere al acuerdo como un paso importante en la estrategia de crecimiento de la empresa. “Nos permitirá acompañar mejor a nuestros clientes, presentando una línea completa de excavadoras medianas y miniexcavadoras. Una inversión de esta relevancia da fuerza al compromiso de CNH Industrial con el negocio de equipos de construcción y nos posiciona mejor en un mercado de alta demanda”, comenta.

## ADN INNOVADOR Y CERCANÍA AL CLIENTE

Para Giovanni Borgonovo, Gerente de Marketing de New Holland Construction para América Latina, la incorporación tecnológica responde al ADN innovador de la marca. “Estar siempre cerca del cliente y entender sus necesidades, generar más eficiencia y productividad, siempre han sido prioridades para nosotros. Nuestro espíritu innovador va de la mano con el desarrollo de productos, soluciones y tecnologías”, concluye.

La sede administrativa y las unidades de fabricación de Sampierana se encuentran en Italia. Además, la compañía opera una subsidiaria de propiedad total con instalaciones de producción en Kunshan, China.



# EL COMPACTADOR DE SUELO V110 YA REALIZA TRABAJOS EN ARGENTINA



*Este equipo forma parte de las últimas incorporaciones al portfolio para el mercado latinoamericano.*

El Compactador de suelo V110 se encuentra disponible a través de la amplia red de distribuidores oficiales que la marca posee en la región y cuenta con las versiones V110D y V110PD, cada una diseñada para diferentes aplicaciones de compactación de suelos.

En todas sus configuraciones, este producto cuenta con un motor FPT Industrial S8000 de 3.9 litros turboalimentado y transmisión hidrostática. Además, tiene la cabina cerrada con certificación de seguridad ROPS (Roll Over Protective Structure) y FOPS (Falling Objects Protective Structure).

En Argentina, y a través del distribuidor oficial de la marca Rosario Máquinas, esta máquina fue adquirida por el productor agropecuario y de construcción Gustavo Martín, titular de dos empresas en la localidad de Roldán, provincia de Santa Fe.

Con más de 13 años de trayectoria, Martín posee una empresa unipersonal dedicada al contratismo rural y, además, forma parte de la sociedad Martín & Peyretti Construcciones Viales, especializada en trabajos de construcción tanto para el sector privado como público vinculado al movimiento de suelos, preparación de terrenos para obras como drenaje, excavación de zanjas para construcciones diversas, despeje de capas superficiales no contaminadas, movimientos de tierras para hacer terraplenes o desmontes, entre otras tareas.

“Apenas adquirimos el Compactador lo pusimos a trabajar, lo estábamos esperando. Hicimos trabajos de mantenimiento de calles en Roldán y ahora trajimos el equipo a la localidad de Emilia, al norte de la provincia, donde estamos haciendo instalaciones cloacales”, comenta Martín.

Respecto a su vínculo con Rosario Máquinas, Gustavo cuenta que la relación con el distribuidor fue fundamental para conocer a New Holland. Con ellos adquirieron además una retropala de la marca que los acompaña en todas sus obras.

“Con Rosario Máquinas, además, realizamos el servicio de posventa de las máquinas que tenemos en garantía a través de su respectivo mantenimiento. También nos proveen de filtros, aceites y otros productos para el cuidado de las máquinas. Como concesionario, la verdad es que son excelentes, tenemos una muy buena relación con ellos”, agrega.

Para finalizar, el cliente cuenta que durante el último año su empresa viene atravesando un momento de crecimiento sostenido, lo que los impulsó a seguir invirtiendo. “Venimos con muchísimo trabajo, en una etapa de crecimiento constante, por eso seguimos adquiriendo equipos, lo necesitamos”.

“A través de la actualización de productos buscamos siempre que todos nuestros clientes estén conformes y contentos, son ellos mismos los que nos abren las puertas con nuevos trabajos cuando los resultados son positivos”, concluye Gustavo.



#### FICHA TÉCNICA

- PESO OPERATIVO: 11,450 KG (VERSIÓN V110D)
- MOTOR: FPT S8000, 110 HP A 2300 RPM
- TRANSMISIÓN: HIDROSTÁTICA
- AMPLITUD: 0,8 MM A 1,8 MM
- FRECUENCIA: 31 A 34 HZ
- ARTICULACIÓN DEL CILINDRO:
- ÁNGULO DE DIRECCIÓN +/- 37°
- OSCILACIÓN DEL TAMBOR +/- 15°
- FUERZA MÁXIMA APLICADA: 33.507 KG
- TAMBOR: SUAVE Y CON KIT PATA DE CABRA, CON DOBLE ACCIONAMIENTO (DRUM DRIVE)



## Productividad y control en la ejecución de la obra a través del sistema de telemetría FleetForce



*Este sistema permite mantener al día la información sobre el funcionamiento de los equipos y planificar con tiempo los mantenimientos.*

FleetForce es la opción que, sin complicaciones, permite examinar grandes volúmenes de datos personalizados y utilizarlos para requerimientos puntuales.

Este sistema se comercializa y cuenta con el soporte técnico de todos los distribuidores de la marca, que se caracterizan por su trabajo constante junto a cada uno de sus clientes, creando proyectos acordes con las necesidades específicas de cada región.

Al hablar de máquinas de construcción, los sistemas integrados significan un conjunto de servicios que tienen como objetivo monitorear la eficiencia y el comportamiento de los equipos en tiempo real, buscando optimizar la operación, y reducir los costos de uso y mantenimiento, entre otros factores. Cuanto mayor sea el nivel de

tecnología incorporada en una máquina New Holland Construction, mayores serán los beneficios a largo plazo.

“Las tecnologías llegaron para facilitar el uso de los equipos por parte del operador, ayudando a planificar el consumo de combustible, el mantenimiento y la vida útil de las máquinas”, comenta Giovanni Borgonovo, Marketing Manager para América Latina. Además, agrega: “estos sistemas aportan una serie de potenciales que se suman al resto de funcionalidades de la máquina, sumando gran valor a cada unidad”.



Es posible trabajar con FleetForce para operaciones desde agricultura hasta construcción. Entre sus beneficios, incluyen:

- GESTIÓN SIMPLIFICADA DE LA FLOTA, PERMITIENDO LA LOCALIZACIÓN DE CADA MÁQUINA, STATUS DE TRABAJO Y/O NECESIDAD DE MANTENIMIENTO O SERVICIO.
- CONOCIMIENTO SOBRE CUÁNDO Y CÓMO EL EQUIPO UTILIZADO PUEDE MEJORAR LA RENTABILIDAD, EL COSTO TOTAL DE LA PROPIEDAD Y CÓMO TOMAR LAS DECISIONES CORRECTAS SOBRE LA COMPRA Y ALQUILER DE LOS MISMOS.
- ANÁLISIS DE CARGA DE TRABAJO Y PRODUCTIVIDAD.
- ALARMAS EN TIEMPO REAL SOBRE LAS CONDICIONES DE USO QUE REQUIEREN ATENCIÓN COMO MOTORES O CAMBIOS DE ACEITE.
- ASOCIACIÓN CON EL CONCESIONARIO PARA MANTENIMIENTO PREVENTIVO.
- FACTURACIÓN Y ESTIMACIÓN MEJORADAS. FLEETFORCE PROPORCIONA UN HISTORIAL PRECISO DE TIEMPO DE CADA MÁQUINA EN LOS TRABAJOS, AYUDANDO DE FORMA PROACTIVA A ESTABLECER PRESUPUESTOS Y ESTIMAR SERVICIOS CON MAYOR PRECISIÓN.
- EL MENÚ DE INFORMES PRESENTA LOS DATOS DE UNA MANERA INTUITIVA E INTERACTIVA PARA LA GESTIÓN INTELIGENTE DE DECISIONES.
- ALERTAS QUE IDENTIFICA Y COMUNICA SOBRE EL USO NO AUTORIZADO DE BIENES DE CAPITAL VALIOSOS.

## NEW HOLLAND CONSTRUCTION PATROCINÓ “RED BULL LOS ANDES”, LA CARRERA DE MOTOCROSS DE MÁS ALTO NIVEL DE LA REGIÓN



*El amarillo de las excavadoras de la marca se mezcló con los diversos colores de paisajes y vehículos que participaron de la competición.*

La marca fue parte de este gran espectáculo a través del patrocinio de la carrera y el acompañamiento a organizadores y competidores.

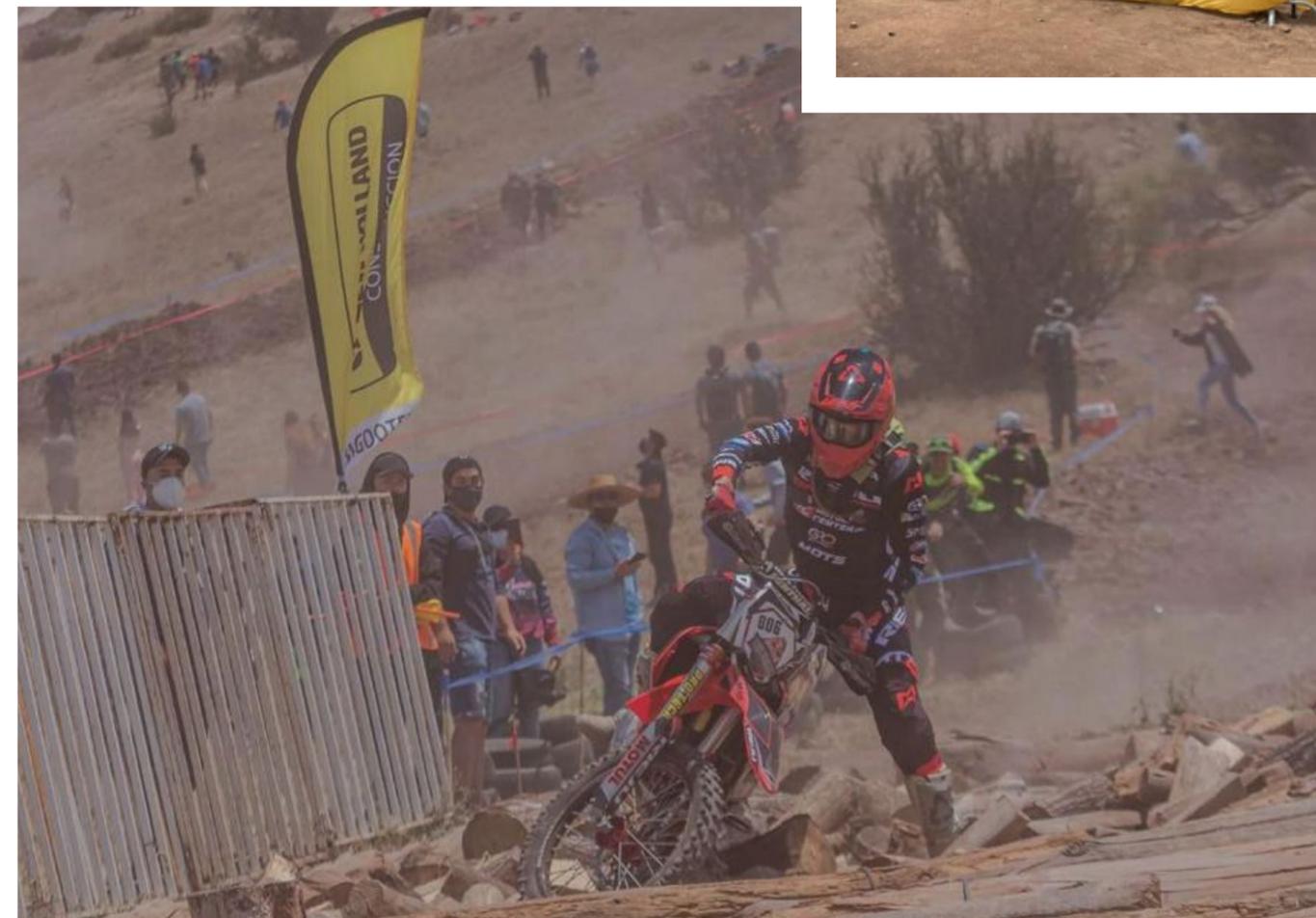
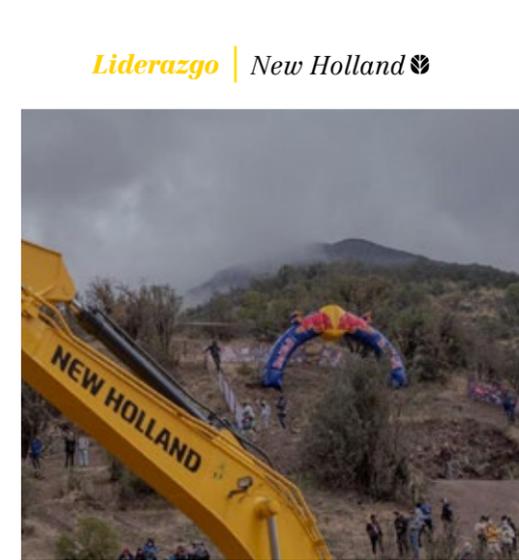
Red Bull Los Andes es una prueba extrema con gran complejidad y cantidad de obstáculos que exige al máximo las capacidades de los pilotos, permitiendo que solo algunos puedan llegar a la meta.

El evento se volvió a realizar tras años de suspensión debido a la pandemia de Covid-19 y tuvo sede en Nido de Cóndores, importante cerro a las afueras de Santiago, Chile. Allí, cerca de tres mil personas se acercaron para presenciarlo.

Con una original idea, las excavadoras New Holland Construction formaron a través de

sus brazos, el arco que señalaba la finalización de la carrera.

Wade Young fue la gran sorpresa. El piloto sudafricano llegó a la meta con un tiempo de 01:36:16 y se impuso como el mejor de los competidores en la categoría Super Experto, consagrándose campeón de la séptima edición de la carrera que completó su podio con dos conocidos atletas locales: Benjamín Herrera y Camilo Herrera.



# Con entregas en todo el país, New Holland Construction reafirma su liderazgo en el segmento de minicargadoras



**La marca entregó 38 minicargadoras al Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible de la Nación**

La venta fue realizada a través de COVEMA, distribuidor oficial de New Holland Construction.

Se trata de un paquete de equipos que consta de 38 minicargadoras modelo L318, que tienen como destino diferentes municipios a lo largo y ancho del país para la realización de diversas obras de mantenimiento e infraestructura.

Juan Pablo Gaya, Gerente de Ventas de dicho concesionario, dio detalles sobre las características de estos equipos y el servicio de posventa otorgado por COVEMA: “Estas minicargadoras están equipadas con cabina cerrada ROPS/FOPS con calefacción y aire acondicionado; balde de 0,49 m<sup>3</sup>; neumáticos de 12 x 16.5 con gel antipinchaduras junto con neumático de auxilio; porta pallet, sistema de

monitoreo satelital Fleet Force y juegos de filtros para servicio”, y agregó:

“Son características que fueron especialmente solicitadas por la repartición, junto con un primer servicio con mano de obra incluido para cada equipo. Realizamos un acompañamiento necesario para asegurar que las máquinas lleguen en condiciones de ser utilizadas al momento”.

Respecto de la línea de minicargadoras, Giovanni Borronovo, Marketing Manager de New Holland Construction para América Latina, explicó: “Estos últimos modelos mantienen los atributos de fuerza de los anteriores, ofreciendo una mejor ergonomía interna y mayor ventaja de los principales características externas, con más visibilidad y potencia, sea cual fuera la necesidad de uso”.

Las minicargadoras L318 fueron entregadas a distintos municipios ubicados en las provincias de Buenos Aires (Florencio Varela, Luján, Lomas de Zamora, Navarro, Pilar, Chascomús, Mar Chiquita, Escobar, San Fernando, Mercedes, Villarino, Malvinas Argentinas, Gral. San Martín, Lanús, La Matanza, Almirante Brown, Pte. Perón y Florencio Varela), Chubut (Comodoro Rivadavia y Sarmiento), Santa Cruz (Río Gallegos, Pico Truncado y Caleta Olivia), Misiones (San Pedro y Posadas), Santa Fe (San Jorge), Santiago del Estero (Termas de Río Hondo y Gral. Frías), La Rioja (Rosario Vera Peñaloza y Chilecito), Entre Ríos (Paraná y Diamante), Corrientes (Santo Tomé), Córdoba (Ciudad Capital), La Pampa (Gral. Pico) y San Juan (Consortio Región 1).

“En cada envío se realiza el correspondiente acompañamiento técnico y los cursos de mantenimiento y operación brindados por nuestro personal idóneo. Estamos muy contentos con esta relación que estamos construyendo”, concluyó Gaya.

## LIDERAZGO EN EL MERCADO ARGENTINO

Esta entrega de un número importante de equipos para el Ministerio de Ambiente y Desa-

rollo Sostenible de la Nación reafirman la posición de New Holland Construction como líder en ventas en el país.

Como consecuencia del trabajo sostenido en el desarrollo de productos innovadores y la implementación de servicios eficientes de acuerdo con la necesidad del mercado, durante 2020 la marca se destacó por la performance obtenida en retroexcavadoras y minicargadoras, superando las 100 entregas en todo el territorio nacional.



A Brand of CNH Industrial



INVERTIMOS MUCHO  
EN NUESTRO NEGOCIO  
PARA QUE EL TUYO  
NO DEJE DE PROSPERAR.

ESO ES DARLE VALOR  
A LA TRANSPARENCIA.  
ESO ES DARTE  
VALOR.



NEW HOLLAND CONSTRUCTION. NUESTRO VALOR ES USTED.

CONTACTANOS EN:

 **0800-266-1373**