

New Holland apoya a las grandes bodegas con su programa Vine Master

MAESTRÍA EN LA VIÑA



Con el fin de mejorar, de forma global, el servicio a grandes bodegas, explotaciones vitivinícolas y contratistas del sector de la viña en España, New Holland ha lanzado un programa de fidelización, denominado *Vine Master*, basado en ofrecer condiciones especiales a los clientes que tienen que tratar habitualmente con varios concesionarios de diversas partes de España.

Miguel Torres, presidente de Bodegas Torres, es un claro ejemplo de *cliente Vine Master*.

RAQUEL LÓPEZ

Dispone de una gran bodega, prestigiosa e influyente en el sector, con viñedos en diversas partes de España, con un amplio parque de maquinaria y con unos niveles muy elevados de exigencia en el trabajo diario y en la búsqueda de calidad de sus vinos. Todas estas circunstancias hacen que demande un servicio y unas condiciones muy especiales a sus proveedores. El pasado mes de julio, Bo-

degas Torres amplió su parque de maquinaria con 4 nuevos tractores New Holland (un T7030, dos TNF95A y un TNF85A). Miquel Porta, Director Técnico de Viticultura de Bodegas Torres, y Antonio Bolet, encargado de la finca Mas La Plana y de la recolección mecanizada de Bodegas Torres, recibieron de forma simbólica las llaves de estos cuatro tractores de la mano del Consejero Delegado de New Holland para España y Portugal, Mirco Romagnoli. "El programa *Vine*

Master es positivo porque abre una línea directa entre el cliente y la marca," destacó Bolet.

Este programa, dirigido en principio a grandes bodegas, como es el caso de Miguel Torres, aunque también a grandes explotaciones vitivinícolas y grandes contratistas del sector de la viña, permite a New Holland coordinar el trabajo de todos los concesionarios de cara al cliente y abrir una línea de comunicación directa con él para mejorar el servicio. De ese modo ofrece tanto al cliente como al conce-

Mirco Romagnoli entrega los nuevos tractores a Antonio Bolet.

sionario su respaldo y apoyo directo.

Al cliente *Vine Master* se le otorga una tarjeta personalizada que le identifica y dispone de línea directa con New Holland para resolver cualquier problema que surja con los equipos nuevos y usados de la marca. Además, cuenta con servicio de reparaciones y piezas de recambio las 24 horas, todos los días de la semana, con un seguimiento especial desde la central en apoyo a los concesionarios implicados; servicio especial de mantenimiento e hibernación de las vendimiadoras; disponibilidad de tractores y vendimiadoras de cortesía en caso de averías graves; formación continua para los operarios de la bodega; posibilidad de conocer, probar y ayudar a desarrollar prototipos de New Holland de forma exclusiva; y labores de comunicación en apoyo de la imagen del cliente.

“Desde mi punto de vista, el programa Vine Master es positivo porque hay una aproximación del cliente con la Dirección de New Holland. Al tratar con varios concesionarios tienes a veces problemas muy complejos que no se pueden solucionar a través del concesionario y nosotros tenemos que tratar con muchos concesionarios en varias zonas de España. A nivel de servicio hemos mejorado bastante con el servicio 24 horas y es New Holland quien ayuda al concesionario a dar este servicio. En el programa de vendimia nada puede fallar y ahora estamos más tranquilos ya que si algo falla hay máquinas de sustitución (tractores y vendimiadoras) y servicio de recambios que llega en menos de 24 horas. También en el mantenimiento hay un servicio especial, aunque el mantenimiento de las vendimiadoras es todavía bastante caro, sobre todo las hibernaciones de las máquinas, pero es necesario hacerlo. A nivel de formación también viene bien ya que hay falta de operarios cualifi-



cados y se permite formar a nuevos operarios en los equipos nuevos que se han comprado”, comentó el encargado de la finca Mas La Plana.

No obstante, apuntó que *“el coste de mantenimiento es elevado. Creo que podemos mejorar la relación a la hora de desarrollar nuevas máquinas o mejoras tecnológicas. En Torres estamos continuamente investigando cosas nuevas y creo que estas investigaciones se pueden trasladar a los equipos con la ayuda firme de New Holland. Por supuesto, estamos abiertos a probar nuevas máquinas o realizar clinics en nuestra finca. De hecho, estamos desarrollando proyectos muy innovadores con la Universidad Politécnica de Madrid basados en una vendimiadora New Holland, que en su día pueden trasladar-*

se a la marca para ser desarrollados en el futuro. Esperamos que nos apoyen al más alto nivel. Torres es una empresa que apuesta por la innovación y estamos abiertos a ser los primeros en probar las innovaciones



Antonio Bolet encargado de la finca Mas La Plana.

que desarrolle en sus máquinas para viña."

Bolet lleva veinte años trabajando para Bodegas Torres, lo que le ha convertido en un experto en maquinaria para viña. Empezó trabajando con la azada, luego pasó a ser tractorista, después llevó las vendimiadoras y posteriormente fue nombrado encargado de la finca Mas La Plana (donde se encuentra la bodega de Torres) y encargado de la recolección mecanizada de las 11 fincas de Torres y de las fincas a terceros que venden su uva a Torres.

"En la finca Mas La Plana tenemos unas 100 hectáreas de viñedo con variedades como la Cabernet Sauvignon, la Merlot y la Chardonay, pero en Cataluña, Miguel Torres tiene 11 fincas con unas 1 500 hectáreas de secano (sólo se hacen aportaciones de agua de emergencia) con muy diversas variedades de uva. Cada finca tiene su equipo de trabajo (en Mas La Plana somos 12 personas) y todas tienen su encargado, formando un equipo de 11 encargados y un director de Viticultura que marca la gestión agronómica de las fincas. Las fincas están preparadas en un 95% para ser mecanizadas. Utilizamos lo que se denomina 'Lucha Integrada', evitando los in-



Torres ha adquirido una de las primeras unidades del T7000.

secticidas, pesticidas, etc. Además, estamos ensayando con agricultura de precisión para el abonado de las parcelas y tenemos 100 hectáreas en lo que se denomina Agricultura de Conservación (no laboreo)", explicó Bolet.

Bodegas Torres dispone de un parque de maquinaria de 7 vendimiadoras y 80 tractores, del cual aproximadamente el 60% es marca New Holland. "A máquina podemos vendimiar en torno al 45% de toda la uva de las 1 500 hectáreas que tenemos. Lo que pasa es que vendimiamos también en las fincas que nos venden las uvas y que nos piden que le realicemos la vendimia (es mejor ya que así cogemos la uva en el momento óptimo en cada finca). En época de vendimia podemos movilizar hasta 20 vendimiadoras que alquilamos en parte a terceros. A nivel de tractores usamos muchos especiales, siempre con cabina para proteger a los operarios, y tengo que decir que en

los últimos años hemos aumentado las potencias de estos tractores que han pasado de 55-60 CV a los 85-90 CV por evolución de los aperos," comentó.

Uno de los tractores que acaba de comprar la bodega pertenece a la nueva serie T7000. Se trata del nuevo T7030 y es una de las primeras unidades que se vende en España. Además, adquirió tres modelos de la serie TNFA: dos TNF95A y TNF85A.

El T7030 es un tractor de 180 CV de potencia, característico por su gran tamaño y diseño y por haber sido concebido para trabajar de forma silenciosa con altos niveles de eficacia y productividad. Estas ca-

racterísticas se adaptan a las necesidades de transporte de uva de Bodegas Torres para la nueva vendimia, en la que requiere desplazar muchos kilos de uva procedente de sus 11 fincas en Cataluña.

Los otros tres tractores que ha comprado Miguel Torres ya eran conocidos para la empresa, puesto que ya dispone de varias unidades. Los TNF95A y TNF85A se adaptan perfectamente a los marcos de plantación y a las necesidades de la viticultura moderna. Son tractores limpios, eficaces y con unos rendimientos muy interesantes. Además incluyen una cabina amplia y cómoda para cuidar al máximo la seguridad de los operarios.

Al acto de entrega también acudieron Antonio Alonso, Director Comercial de New Holland, Javier Calvo, responsable del programa Vine Master, y Joan Cortiada, del concesionario de la zona. Tras la entrega de los tractores, los asistentes pudieron visitar las bodegas. ■

Miguel Torres saluda a los responsables de New Holland.

