make
it grow
NUESTRO
PEQUEÑO
GRAN
SISTEMA
LARRY BEAM
PERMAPIPE™
LA SOLUCIÓN PARA LA
CORROSIÓN, LA ACIDEZ Y
LA SALINIDAD DEL AGUA

Pág. 03
Mensaje del CEO
Tercera edición MAKE IT GROW, Edición especial de Pierce en EEUU

Pág. 05
Mensaje del Presidente de Pierce
Omar Houssainy

Pág. 07
Distribuidor del año. Toda una vida en la industria del pivote
Compartiendo éxitos

Pág. 09
Nuestro pequeño gran sistema
Larry Beam

Pág. 13
Permapipe™
Uno de nuestros productos

Pág. 17
Socios de almacenamiento y operaciones China
Nuestros proveedores

Pág. 24
Junta General
Eventos

Pág. 25
Daniel Harpe & Mark Wyers
Nuevo miembro del euipo

make it grow

Julio 2017
Nº 3

La revista Make it Grow es distribuida por Pierce Corporate como publicación de cortesía en todo el mundo. Es publicada por Pierce. Western y Pierce son marcas registradas y nombres comerciales. Se prohíbe la reproducción total o parcial sin el permiso del editor. Reservados todos los derechos.

PIERCE

MENSAJE DEL CEO

JOSÉ FERNANDO TOMÁS

Tengo el placer de presentarles el tercer número de MAKE IT GROW. Esta vez, nuestro foco de atención será nuestra filial Pierce Corporation y sus mercados principales de América del Norte y Australasia. Pierce introdujo sus primeros acopladores patentados en 1932, así como un completo catálogo de accesorios, con gran acogida entre los clientes. A medida que la industria del riego se desarrollaba, Pierce completó su cartera de productos con riego mecanizado (pivotes centrales y sistemas lineales), que se comercializaron en todo el mundo. Nuestros productos siempre se han diseñado siguiendo las mejores prácticas de ingeniería para garantizar la satisfacción del cliente incluso en las condiciones y terrenos más exigentes.

85 años más tarde, Pierce sigue centrada en ofrecer los mejores productos a la industria del riego mecanizado. Nuestros modelos CP son una integración inteligente de la experiencia acumulada de nuestros mejores ingenieros de investigación y de campo. La resistencia estructural y la versatilidad de nuestras máquinas son un testimonio de nuestro éxito en la ingeniería. Recientemente hemos elevado el listón al introducir nuestra tecnología más avanzada de control en la gama de productos iControl. Dicha tecnología integra uno de los paneles de control más fiables (iControlPanel™) del mercado, con una tecnología de seguimiento y control fácil de utilizar (iControlRemote™) para dirigir su equipo de riego mediante su smartphone. Visite www.icontrolremote.com para saber más acerca de nuestros productos de seguimiento y control e interactuar con nuestro software de demostración. Como siempre, envíennos sus comentarios; somos plenamente conscientes de que las mejores ideas proceden de nuestros fieles clientes, que trabajan al pie del cañón.

Por último, permítanme que les presente al Presidente de Pierce Corporation, Omar Houssainy. Omar ha dirigido la actividad desde principios de 2015 en América del Norte y en Australasia, ampliando nuestra presencia y estableciendo asociaciones estratégicas a largo plazo con nuestros distribuidores. Hemos experimentado un crecimiento sin precedentes desde su incorporación, y confiamos en que Pierce va por el buen camino bajo su dirección.

Para concluir, debo reiterar nuestros objetivos fundamentales de dar apoyo a nuestros distribuidores y de ofrecerles la mejor asesoría posible a través de nuestros departamentos de Ingeniería y Dirección de proyectos. Seguiremos suministrando el mejor equipo agrícola y de riego, garantizando la mejor instalación y mantenimiento en su género, bien directamente a través de nuestras filiales o a través de nuestros socios distribuidores de todo el mundo. Con ello consumaremos en última instancia nuestra visión de proporcionar a los agricultores soluciones para la vida.

BIENVENIDO AL NÚMERO DE “MAKE IT GROW”, PIERCE EDITION.

“Es con un sentimiento profundo de gratitud, y con mucho optimismo, que escribo a nuestros apreciados clientes, socios y agricultores de todo el mundo en este primer número de la revista ***“Make It Grow”,*** *Pierce Edition.*

Nuestro mensaje más importante para las comunidades de agricultores a las que damos servicio, a nuestros distribuidores, y a nuestros socios proveedores, es que Pierce está aquí para quedarse. La presencia de Pierce en sus mercados principales de América del Norte y Australasia se ha mantenido firme en los buenos y en los malos tiempos. Más recientemente, Pierce ha logrado una serie de victorias en el mercado gracias a una estrecha colaboración con sus filiales internacionales y a una reestructuración bien planificada de su organización de operaciones y ventas. Esto ha sentado las bases para que Pierce recupere su posición como uno de los principales nombres de la industria del riego, a pesar de enfrentarse a un mercado generalmente en declive para equipos de riego y a unos bajos precios de los cultivos. Sinceramente, esperamos poder seguir recuperando la confianza de nuestros fieles distribuidores en América del Norte y Australasia. Dicho esto, comprendemos y apreciamos plenamente que nuestro progreso viene asociado a una responsabilidad aún mayor de entregar un producto impecable y sin defectos, de forma oportuna y coordinada. Con un enfoque práctico y un compromiso inquebrantable con nuestros distribuidores, proporcionaremos un gran valor añadido a las comunidades agrícolas a las que con orgullo damos servicio”.

Omar Houssainy
Presidente
Pierce Corporation

Distribuidor del año

TODA UNA VIDA EN LA INDUSTRIA DEL PIVOTE

Monte Vista, Colorado

El valle de San Luis, situado en las Montañas Rocosas de Colorado, es uno de los mayores desiertos alpinos, con una altitud media de 2300 m de altura. Las actividades agrícolas están rodeadas por cimas de 3.800 y 4.500 m. Los cultivos producidos en el área incluyen cebada para la cerveza Coors, patatas de siembra para los agricultores del Oeste de Estados Unidos, alfalfa y zanahorias.

Ted Hammonds, Presidente de TKZ, comenzó como técnico de servicio en Valley en 1976 y 42 años más tarde sigue trabajando en servicio y ventas para la industria del pivote. Ted comenzó a trabajar para Lockwood en 1981 como técnico de corners y conoció a su futura esposa Kelly, contrayendo matrimonio en 1984. En abril de 1986 trajo la Z al equipo y nació Zachary. Actualmente con 31 años de edad, Zach tiene 2 hijos y vive en Colorado Springs.

En 1990, con pocos recursos y muchas esperanzas, Ted y Kelly decidieron empezar con TKZ. Con 1.500 $ y una vieja camioneta Dodge, iniciaron su andadura como negocio familiar dedicado a los pivotes. Un viaje que ha tenido muchas subidas y bajadas pero que continúa a día de hoy.

"Ted y Kelly con sus nietos en Colorado"

TKZ CENTER PIVOT INC.

En 1990, con pocos recursos y muchas esperanzas, Ted y Kelly decidieron comenzar con TKZ. Con 1500.00 $ y una vieja camioneta Dodge, iniciaron su andadura como negocio familiar dedicado a los pivotes. Un viaje que ha tenido muchas subidas y bajadas pero que continúa a día de hoy.

TKZ vende entre 10 y 20 pivotes Pierce por año y ha convertido los 1.500,00 $ en una compañía multimillonaria. Ted y Kelly creen en los productos Pierce, y consideran que actualmente es el mejor producto disponible a un precio competitivo en la industria del pivote de riego.

En marzo de este año, Ted y Kelly celebraron su 33º aniversario de boda y el 27º aniversario de TKZ. Ted y Kelly trabajan juntos todos los días, tanto en el campo como en la oficina. Han sido distribuidores Pierce durante 11 años y siguen disfrutando de la interacción con los agricultores del Valle de San Luis. Hace cinco años contrataron a Doug, su mano derecha. Doug tomará las riendas del negocio dentro de unos años.

Pierce seguirá estando representada en el valle alpino y TKZ seguirá desempeñando el trabajo de máxima calidad por el que es famosa. Es esta dedicación y entusiasmo por la vida y por la industria por la que TKZ merece ser el *DISTRIBUIDOR DE PIERCE DEL AÑO PARA 2016/2017*

Nuestro pequeño gran sistema

— *Larry Beam*

Director Nacional de ventas

He estado en la industria del riego desde hace más de 40 años. Espero poder compartir mis conocimientos sobre un negocio en el que comencé por accidente hace muchos años.

Hoy en día se supone que nuestro negocio está en horas bajas, debido a unos precios de las materias primas bajos y a unos costes de insumos más elevados que nunca. Pierce ha experimentado un incremento de las ventas durante este periodo que no tiene precedentes. Pienso que finalmente los agricultores están comenzando a considerar la excelente estructura y la resistencia de nuestro sistema, y a advertir el valor que reciben por cada dólar que invierten. Pierce tiene la ventaja de dirigirse a un mercado especializado. Ahora mismo no tenemos un tamaño suficiente como para desafiar a los GRANDES, pero podemos competir con ellos gracias a nuestra calidad y a nuestra capacidad de reacción ante situaciones adversas.

La meteorología ha creado una tormenta perfecta sobre gran parte de las áreas agrícolas del mundo.

En el Medio Oeste de los Estados Unidos, los agricultores están teniendo que replantar maíz por segunda y tercera vez debido a las lluvias y a las inundaciones. La nieve en Colorado y Kansas dañó la mayor parte de los cultivos de trigo en abril. Este coste, aun estando parcialmente subvencionado por las compañías productoras de semillas, es sustancial y hace que, con casi total seguridad, sea imposible tener beneficios este año.

Los agricultores recurrirán este año a planes de seguros y a subvenciones estatales para poder seguir ejerciendo su labor. Los seguros, si se adquieren (y la mayor parte de los bancos los exigen antes de conceder un crédito), permitirán a los agricultores por lo menos cubrir los costes de insumos de este año. Personalmente tengo una pequeña explotación y mis costes de insumos para el maíz este año son de 4,24 $ / fanega utilizando un rendimiento medio de 200 fanegas / acre. Actualmente el maíz se vende a pie de producción por 3,40 $ dejando un déficit de 0,84 $ / fanega. Farming is FUN.

A día de hoy, la edad media de un agricultor en Estados Unidos es de 58,5 años. Esto supone un problema para la explotación familiar y para su cesión a una generación más joven, ya que ceder una explotación supone una importante carga tributaria estatal y federal. La mayor parte de las generaciones jóvenes no quiere pedir prestado todo el dinero que podría, invertirlo en la tierra, y rezar todo el verano para poder tener algo que vender en otoño. Ya conocen el dicho: "si quiere conocer a un jugador, basta con mirar a un agricultor local."

Una tendencia creciente en la agricultura actual son las explotaciones corporativas. Estas explotaciones tienen más capital y la capacidad de utilizarlo para obtener mejores acuerdos en fertilizantes, productos químicos, herramientas y para gestionarlo con un equipo más cualificado. No hay muchas explotaciones familiares que puedan tener un gerente con un doctorado en ciencias agrícolas para ayudar a planificar el futuro de la explotación.

Clima

Seguros

Edad del agricultor

En la actualidad, uno de los puntos positivos de la industria agrícola es el negocio del ganado vacuno. En los últimos 6 meses ha habido dos incidentes que han supuesto la muerte de más de 100.000 vacas. Un gran incendio de pastos en Texas y Oklahoma fue la causa de 65.000 muertes, y una tormenta de nieve tardía en Colorado y Kansas provocó otras 35.000 más. China ha firmado recientemente un tratado con Estados Unidos y comenzará a comprar carne de nuestras plantas de empaque en 2017.

A día de hoy, los criadores de terneros y los propietarios de instalaciones de engorde tienen recursos que, no solo están dispuestos, sino que necesitan invertir en mejoras para sus propiedades. En la actualidad, las instalaciones de engorde declaran ganancias de más de 500 $ por cabeza de engorde.

Deberíamos empezar a enfocar parte de nuestros esfuerzos en áreas que apoyen al sector ganadero. El heno es un requisito de la industria y tenemos que empezar a atraer a las zonas de cultivo de alfalfa del mundo. Almarai Dairy tiene una explotación de 34.000 acres de alfalfa y grano en el área de Phoenix, Arizona, en donde se produce y exporta heno a Arabia Saudita. Frederickson Farms en Boardman Oregón, exporta miles de toneladas de heno de alfalfa en fardos producidos en su explotación agrícola para todo el mundo. Frederickson Farms utiliza exclusivamente pivotes Pierce. Deberíamos intentar hacernos un hueco en algunas de las exposiciones de ganado de carne y lechero para aprovechar esto.

Pivote

Alfalfa

Ganado vacuno

En la actualidad, uno de los puntos positivos en la industria agrícola es el negocio del ganado vacuno.

Permapipe™

La solución para la corrosión, la acidez y la salinidad del agua

Los tramos de Pierce ofrecen la solución a los problemas de corrosión, revistiendo la superficie interna de sus tubos galvanizados con polietileno de alta densidad (HDPE). Además, la tubería forrada con HDPE no requiere juntas entre las tuberías embridadas debido a su exclusiva tecnología molde-brida que consigue que el sellado sea una parte integral del material del revestimiento. Las salidas del sistema forrado están fabricadas en un polímero especial de alta resistencia para la fijación de bajantes. Se proporciona un sistema único de contrapesos de polietileno en los bajantes.

En los últimos 40 años, Pierce y sus filiales en todo el mundo han contribuido a los muchos avances de diseño estructural de pivotes y a los avances en los controles para sistemas de riego mecanizados. No hay duda de que uno de los avances más importantes es la integración de sistemas de tuberías forradas con polietileno en los diseños lineales y de pivote central. En muchas áreas del mundo, la disminución del pH está acortando la vida útil de los sistemas de pivote de sus teóricamente 30 años a 10 años, o incluso menos. La promesa de Pierce de proporcionar máquinas que duren varias generaciones a agricultores de todo el mundo, se cumple cada vez que se entrega una máquina Permapipe™. A medida que Pierce Corporation continúa con su estrategia para recuperar cuota de mercado en América del Norte y Australasia, se asegura de que la tubería forrada con polietileno, su "joya de la corona", se lleve al primer plano. La combinación de la superioridad estructural del diseño del sistema Pierce CP 600 y sus tuberías forradas de polietileno, ofrece otras ventajas a los agricultores. La integridad estructural de la máquina de Pierce respecto a la competencia se hace mucho más evidente por su capacidad de soportar el peso adicional, como resultado de las tuberías de tramos forradas con polietileno.

La combinación de la superioridad estructural del diseño del CP 600 de Pierce y sus tuberías forradas de polietileno ofrece otras ventajas a los agricultores.

El polietileno no solo se aplica a las tuberías de los tramos de Pierce, sino también en las juntas de torre, reduciendo la dependencia de las opciones costosas de acero inoxidable ofrecidas por la competencia. Dicho esto, la máquina Permapipe™ de Pierce está realmente protegida de condiciones corrosivas, a diferencia de las opciones de bajo coste disponibles en el mercado que incluyen pintura gruesa de polietileno con la que se pinta el interior de las tuberías de los tramos. Estamos orgullosos de los testimonios de nuestros distribuidores sobre la superioridad de la máquina forrada con polietileno de Pierce. A principios de 2016, el distribuidor de Pierce en la Península de Delmarva en Delaware, SMW Sales LLC http://smwsales.net/, introdujo la máquina forrada con polietileno de Pierce con gran éxito. Tuvimos la excepcional oportunidad y placer de entrevistar al propietario principal de SMW, el Sr. Richard Carmine.

MR. RICHARD CARMINE

Puedo afirmar con honestidad que el sistema Pierce CP600 tiene el mejor diseño de todos los sistemas que he vendido.

- ¿Cómo cree que va a evolucionar la neeesidad de tuberías forradas con polietileno?

Creemos que, sin duda, la demanda de tuberías Permapipe™ va a aumentar en todas las áreas de EEUU debido a diversos factores. El mayor coste de insumos de los pivotes centrales exigirá una vida útil de pivote más larga que reduzca el coste de sustitución por acre cada año. Esto sin duda aumentará el retorno de la inversión para el productor. El pH del agua subterránea en zonas de nuestra región ha pasado de 6,0 a 5,5. La vida útil esperada de un pivote galvanizado en estas condiciones es de 12 a 15 años frente a 30 años con una máquina forrada con polietlieno. No solo debe considerarse el coste de sustitución, sino también el daño a las cosechas y la disponibilidad. Las máquinas únicamente se averían cuando se usan.

- ¿Qué siente al estar entre los pocos distribuidores que ofrecen activamente máquinas forradas con polietileno de Pierce?

Al ofrecer a nuestros clientes los pivotes Permapipe™, estamos 100% seguros de que les estamos ofreciendo el mejor valor posible con nuestros pivotes centrales de Pierce. Creemos que si al cliente se le muestran las ventajas de los pivotes Permapipe™ frente a los pivotes más baratos galvanizados o a los pivotes de tubo Corten con componentes galvanizados, la mayor parte de los clientes gastarán un poco más de dinero por un producto mucho mejor. En SMW Sales creemos que el pivote Permapipe™ es el futuro del negocio de pivotes centrales. Actualmente vendemos un 75% de máquinas forradas con polietileno y un 25% galvanizadas. Esperamos que las máquinas forradas con polietileno supongan en un futuro muy cercano el 90% o más de nuestras ventas totales de pivotes.

- En general, ¿qué le parece trabajar con Pierce como distribuidor?

SMW Sales comenzó a trabajar como distribuidor de Pierce en agosto de 2016. Desde ese momento hemos vendido treinta y un pivotes centrales, incluidas máquinas galvanizadas de 5", galvanizadas de 6-5/8, y forradas con polietileno de 6-5/8. La aceptación de los equipos de Pierce en nuestra área ha superado con mucho nuestras expectativas. Al estar radicados en Delaware, que es todo lo lejos que se puede estar de las oficinas centrales de Pierce, tuvimos algunos problemas el primer par de meses. Sin embargo, gracias a que todos en Pierce y nuestro representante de Pierce, Daniel Harpe, trabajaron muy duro con nosotros en SMW Sales, tenemos actualmente un programa de entregas adecuado y buenas comunicaciones.
Mi esposa y yo comenzamos con un establecimiento de máquinas y un taller de fabricación en 1972, que siguen funcionando junto con las ventas de equipo de riego. Siento que tengo la experiencia suficiente como para poder expresar opiniones sobre el diseño estructural de un sistema de pivote central.
He vendido aproximadamente 1000 pivotes desde 1981, incluidos Reinke, Zimmatic, TL, y Lockwood y puedo decir con honestidad que el Pierce CP600 tiene el mejor diseño de todos los sistemas que he vendido. Como distribuidor de Pierce no siento que SMW Sales sea simplemente un número. Puedo llamar al Presidente de Pierce con preocupaciones o ideas y hablar con alguien que realmente escucha y responde atendiendo a nuestros intereses.

SMW se congratula de ser un distribuidor de Pierce, lo único que lamentamos es no haber firmado antes.

SOCIOS DE ALMACENAMIENTO

Hemos tenido la oportunidad de hablar con Brad Herr, Presidente de Apex Communication Supply, Inc. (Apex), con sede en Hayden, Idaho.

Apex se incorporó al equipo de Pierce en mayo de 2016 como proveedor de almacenamiento externalizado de equipos de riego. En el último año, Apex y Pierce han colaborado estrechamente, primero para establecer operaciones de almacenaje en Hayden, y ahora en la mejora del proceso de cumplimiento de los pedidos. Indudablemente ha habido muchos desafíos, pero el centro de atención de este artículo es conocer cómo han trabajado juntas nuestras compañías para alimentar la asociación y el camino que estamos recorriendo para garantizar una relación larga y exitosa.

En lo más alto de las listas de ambas compañías está la comunicación. Las operaciones de Pierce son dinámicas y están sujetas a demandas y prioridades que cambian constantemente. Para satisfacer las necesidades de los clientes de Pierce, el almacén debe preparar y enviar pedidos urgentes diariamente, al tiempo que también planifica y programa la creación de sistemas completos y la preparación de pedidos que sean menos críticos. Estas prioridades pueden cambiar en cualquier momento y es crucial que el almacén esté coordinado con el equipo de ventas interno de Pierce. Aún más crítico es que esta información se comunique a los distribuidores y clientes de Pierce de forma precisa y oportuna.

El objetivo principal de Apex es entregar con precisión los productos pedidos donde y cuando sea necesario.

Desde la perspectiva del almacén, las limitaciones de recursos pueden condicionar nuestra capacidad de satisfacer inmediatamente todos los requisitos concurrentes. Apex ha trabajado con Pierce para establecer protocolos de comunicación, y cada día tenemos una conferencia telefónica de revisión de pedidos para establecer las prioridades del día. Si durante el día se producen cambios, Pierce contacta con Apex para asegurarse de que las nuevas prioridades se incorporan al programa del modo más eficiente posible después de tener en cuenta el estado de todo el trabajo en marcha en el almacén. Mantener la cadena de comunicación requiere esfuerzo, y todos los miembros del equipo implicados en el cumplimiento de pedidos trabajan duro para asegurarse de que se satisfagan las necesidades de los clientes.

Al examinar globalmente el almacén, el objetivo principal de Apex es entregar con precisión los productos pedidos dónde y cuándo sea necesario. A nivel operativo, esto requiere que el almacén tenga las piezas necesarias para preparar los pedidos, con la capacidad de localizar, preparar y embalar las piezas para su envío rápidamente, y que se tomen las medidas adecuadas de transporte para poner en camino los productos.

La cadena de suministro de Pierce implica a proveedores internacionales y nacionales así como un gran número de piezas únicas. Cuando hay escasez de suministros, puede recurrirse a los proveedores locales como recurso temporal, pero el tiempo de fabricación, galvanizado y transporte puede afectar a las entregas de productos. Todos estos factores requieren que Pierce y el almacén trabajen juntos para controlar los niveles de piezas, prever las necesidades y tener en cuenta los tiempos de fabricación. Todo ello ha constituido un proceso de aprendizaje. Actualmente, Pierce y Apex trabajan juntas para asegurarse de que las entradas y salidas del sistema sean un reflejo exacto de la demanda. En el análisis final, la gestión de la cadena de suministro también depende de la comunicación. Cualquier asociación requiere esfuerzo para tener éxito. El año pasado se hizo un gran esfuerzo y, finalmente, estamos llegando a un punto en el que hemos eliminado del sistema las complicaciones. Los retos que hemos afrontado a lo largo del camino se han resuelto gracias a la voluntad de discutir las causas y de llevar a cabo los cambios necesarios. **Mientras sigamos comunicándonos de este modo, la asociación Pierce-Apex prosperará.**

Cualquier asociación requiere esfuerzo para tener éxito.

Esperamos que pasen los próximos doce meses de la relación y más allá, y poder ver los beneficios del duro trabajo realizado hasta la fecha. Apex aprecia la oportunidad y el enfoque adoptado por Pierce para garantizar a largo plazo los trabajos de organización del almacenaje externalizados. Los desafíos que se han ido afrontando nos harán más fuertes, y dicha fortaleza se reflejará en una experiencia del cliente de la que todos podamos estar orgullosos. Estamos comprometidos con la relación y seguiremos haciendo todo lo posible para mejorar.

http://www.apexcomsupply.com/

OPERACIONES EN CHINA

Tuvimos oportunidad de hablar con Kevin Meusch, Director General de Pierce Irrigation Equipment, con sede en Tianjin, China

En los últimos 7 años, Pierce Irrigation Equipment (PIE) en Tianjin, China, ha apoyado la reestructuración de la cadena de suministro de Pierce Corporation para satisfacer mejor las necesidades de los clientes de Pierce en América del Norte y en Australasia. PIE también está plenamente comprometida con el apoyo a la cadena de suministro de las filiales de Pierce en todo el mundo. Con una base logística económicamente solvente para dar servicio a la región del Pacífico y el Atlántico fuera del puerto de Tianjin, PIE tiene un tiempo de tránsito de 30 días a la costa oeste de los Estados Unidos y de 45 días a la costa este de Estados Unidos. Con una plantilla de 40 personas, PIE puede fabricar y enviar en un entorno de ventas multidimensional. El departamento de ventas puede dar soporte para las piezas de componentes de acero negro para todas las filiales de PIE. Junto con esta línea de suministro, pueden suministrarse conjuntos de acero galvanizado acabado. Como apoyo, PIE puede enviar unidades para ventas de bienes completos a sus socios de unidad de negocio. Actualmente, PIE está llevando a cabo una inversión significativa en stock para ayudar a un envío rápido y a la aceleración de algunos pedidos. La producción estándar de un turno puede suministrar 60 unidades de 400 metros al mes. Para proyectos más grandes, se necesita tiempo adicional. El plazo de entrega estándar debe ser de 2 a 4 semanas dependiendo de los destinos de envío y de si los artículos están incluidos en las previsiones trimestrales.

Cualquier medio utilizado para reducir los plazos y mejorar la coordinación con las empresas afiliadas beneficiará a todo el equipo.

Ahora que PIE se ha trasladado a la nueva planta justo a las afueras de la ciudad de Tianjin en el departamento de Jinghai, posee una planta casi ecológica, con un único elevador accionado por diesel. En este lugar, todo el inventario está bajo un mismo techo. Además, con el traslado, se reubicaron todos los moldes y soportes. Esto supuso la actualización y redefinición de las tolerancias a un conjunto muy estricto de estándares. Todos los procesos de control de calidad se documentan y se revisan para permitir que puedan registrarse y resolverse los errores de un operario.

Proporcionar datos que puedan revisarse ha permitido a PIE vigilar cambios en las herramientas y moldes que puedan corregirse y ajustarse antes de que se salgan de la tolerancia.

PIE está actualmente en el proceso de actualización a un nuevo sistema ERP, Oracle. El equipo de desarrollo visitó PIE y estableció los parámetros para la fabricación. El inventario se organizó de cara al inicio de la carga de datos. En unos pocos meses, el inventario se gestionará a través del nuevo ERP, mejorando la precisión en las previsiones de tiempo de entrega. Con las constantes subidas y bajadas de los costes de material, las compras también pueden temporizarse estratégicamente.

Con el personal de ventas de PIE dedicado a pedidos domésticos, PIE depende en gran medida del personal de venta de sus filiales para suministrar y organizar pedidos directamente a los mercados de

exportación. Muchas órdenes planificadas se entregan directamente a los clientes sin añadir cargos adicionales de flete. En sus comienzos, PIE únicamente comercializaba aproximadamente la tercera parte de los productos de Pierce, si bien las líneas de productos se están alineando progresivamente. China tiene un mercado diferente al de los EE.UU. y al de otras regiones del mundo, en lo que se refiere a componentes estructurales con costes más competitivos. A diferencia del uso de corners para campos rectangulares y cuadrados, China necesita equipos lineales largos. PIE aborda las necesidades específicas del mercado chino, como aplicaciones que impliquen lineales de uno o dos tramos alimentados por manguera.

Algunos de los objetivos para que PIE llegue a la cima es nuestro esfuerzo continuado para enviar componentes estructurales. Cualquier medio utilizado para reducir los plazos y mejorar la coordinación con las empresas afiliadas beneficiará a todo el equipo. Ahora, con un sistema nuevo y mejorado, es hora de empezar a avanzar con los socios de distribuidores de Pierce en América del Norte y Australasia.

AIS co
China

Junta General de AISco, abril de 2017

Los días 26 y 27 de abril, Pierce y sus filiales en todo el mundo participaron en la Junta General de AISco del año 2017 en la histórica ciudad de Córdoba en Andalucía, sur de España. El sobresaliente valor universal del centro histórico de la ciudad le proporcionó el indiscutible reconocimiento como Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO. Las reuniones se prolongaron durante dos días, en los que Pierce y sus filiales tuvieron la oportunidad de presentar su desempeño y sus previsiones en un ambiente de colaboración. La participación activa de los directores de las áreas de servicio, incluyendo RRHH, Finanzas, Cadena de Suministro, Marketing e Ingeniería, formó parte de las discusiones mantenidas. Esto aseguró que todas las prioridades identificadas por el grupo de empresas AISco se integren en los esfuerzos del equipo para convertir la estrategia en acción. El grupo fue honrado con la presencia del Sheikh Mohammed Alkhorayef, CEO del Alkhorayef Group, y del Sheikh Abdullah Alkhorayef, CEO de Alkhorayef Industries, cuyo apoyo y visión han sido las claves de este evento estratégico.

UNO DE LOS NUESTROS

NUEVO MIEMBRO DEL EQUIPO

DANIEL HARPE / DIRECTOR DE VENTA DE DISTRITO

¿Cuántos años lleva en la industria del riego?

-He estado inmerso en la agricultura desde que tengo uso de razón. Nací y me crié en una a comunidad agrícola rural del sur de Georgia llamada Cordele. Mi familia ha realizado actividades agrícolas de una u otra clase durante casi 150 años. La agricultura y la pasión por promover prácticas agrícolas sostenibles forman parte de mi esencia. Es algo con lo que nací, y algo de lo que estoy muy orgulloso.

¿Podría contarnos algo más sobre su origen y experiencia?

-Mi abuelo ha estado en la industria del riego desde 1969. Desde pequeño su negocio siempre me pareció interesante. Instalar nuevos pivotes, el desafío de reparar los viejos, y saber que estamos ayudando a un agricultor a hacer prosperar su negocio ofreciéndole servicios fiables, siempre ha sido un motivo de orgullo para mi. Recuerdo manejar una zanjadora ya a los 8 años para la instalación de una tubería principal de PVC. Después del colegio y los sábados era fácil encontrarme en el campo, o detrás del mostrador de repuestos aprendiendo todo lo que pudiera sobre agricultura y sobre la industria del riego.

¿Qué formación es necesaria para tener éxito en nuestra industria?

-Sin ninguna duda la experiencia ha sido el mayor factor para lograr saber lo que sé hoy día. Tengo un título, pero estar allí físicamente y ver el proyecto te enseña más de lo que nunca te enseñará un libro. Aprendes a adaptarte y a razonar en situaciones críticas en el momento oportuno. Las cosas no siempre van según lo previsto, por lo que siempre hay que estar listo para utilizar el razonamiento deductivo para resolver una situación difícil.

¿Qué personas en la industria han contribuido a orientar su carrera? ¿Cómo le convencieron de que entrara de lleno en el negocio?

-El negocio familiar (agricultura / riego) ha contribuido a orientarme en la dirección en la que actualmente me encuentro. Mi familia siempre ha sido un "distribuidor" de muchas líneas de producto, incluyendo bombas, tractores, pivotes centrales, enrolladores, silos, y edificaciones de metal. Esta experiencia me ha ayudado a entender lo que un cliente quiere de un representante del fabricante. Puedo comprender sus frustraciones y éxitos dado que ya he pasado antes por ahí. Esto me ha permitido asistir a los distribuidores de Pierce Corporation con el nivel de respeto que esperan y merecen.

¿Cómo está siendo su experiencia de trabajar con Pierce hasta el momento?

-Pierce Corporation ha sido y siempre será una compañía con una Visión. Visión es la capacidad de ver más allá del horizonte. La visión requiere energía, pasión e impulso con el fin de controlar mejor el futuro y el destino de una empresa. Cuando la visión es importante, le hace continuar siguiéndola, independientemente de la situación o circunstancia. La pasión se ve reforzada por la visión y lo que ve. En Pierce, todos los empleados comparten esta visión, pasión, y energía para seguir revolucionando la industria del pivote central, paso a paso. Nuestro objetivo es continuar prestando servicio a los clientes existentes con el máximo respeto y dignidad, al tiempo que invitamos a los nuevos clientes a experimentar la sensación de convertirse en parte de nuestra familia. Ha sido un honor dar servicio durante el último año a algunas de las mayores mentes profesionales y técnicas de la industria.

NUEVO MIEMBRO DEL EQUIPO

MARK WYERS / DIRECTOR DE VENTAS AUSTRALASIA

¿Cuántos años lleva en el sector agrícola?

-Comencé en la industria del riego en 1999 como diseñador de riegos, bajo la guía de mi tío. Era un fumador empedernido y compartíamos una oficina de aproximadamente 3 x 3 metros. En los primeros 3 años diseñé y gestioné el proyecto de 10.000 acres de instalación de viñedos en la prestigiosa región vitivinícola de Coonawarra.

Cite una o dos personas dentro del campo de la agricultura/riego que contribuyeron a que se dedicara a esto.

-Hay dos personas clave que me inspiraron: una es John Wyers, quien me guió en el buen diseño de riegos. La segunda fue Peter Hickey, quien me enseñó cómo funcionan los pivotes y las opciones que ofrecen. Esto me ayudó a vender 12 pivotes en 12 semanas. Me acuerdo de él trayendo consigo un antiguo distribuidor de Pierce, "Norm Hyde" desde Nueva Zelanda; eran como las 11 de la mañana y me preguntó con sarcasmo cuántos pivotes había vendido ese día. Le miré fijamente y dije "tres".

También quiero mencionar a alguien ajeno al sector, pero que es un hombre de negocios australiano fundamental: Don Meij. Adquirió su primera franquicia de Domino's Pizza, en la que yo trabajaba como repartidor. Llevó a cabo una campaña de marketing de elevada saturación, haciendo que básicamente el resto de las pizzerías de la ciudad tuvieran que cerrar. Denominó su negocio "Twenty Twenty", ya que su objetivo era poseer 20 establecimientos que facturaran 20.000 $ a la semana. Responsabilizó a los gerentes de la generación de desperdicios, llamando su atención cada vez que por la noche se acumulaban dos kilos y calculándolo en función del número de pizzas vendidas y de los gramos de queso que había en cada una. Su atención a los detalles, la motivación (la suya propia y la del personal), el marketing y el impulso para tener éxito, es lo que le hace ser ahora el CEO de Domino's Australasia, con una cifra de negocio de 589 MAUD.

¿Qué hace de Australia / Nueva Zelanda, un mercado único para Pierce? No tenga inconveniente en abordar las expectativas de los distribuidores, la mayor respuesta de Pierce a sus demandas y el comportamiento de nuestra tecnología en este mercado.

-En Australia Pierce lleva mucho tiempo en un mercado que actualmente se está presentando a muchas marcas chinas. Estos nuevos actores constituirán un desafío a tener en cuenta por Pierce en el futuro. A día de hoy, Pierce únicamente tiene una pequeña cuota del mercado en Australia, lo que supone una oportunidad de crecimiento.

El mercado neozelandés para pivotes está abierto a la innovación y tiene una elevada aceptación del sistema Corner. La moda del mes es VRI y el primer sistema con Trimble está a punto de ser aceptado.

Mencione una o dos de sus metas e impresiones sobre Pierce y sus filiales en el mundo.

-Oportunidad, Oportunidad, Oportunidad.

Con mi reciente experiencia con grandes estaciones de ganado vacuno en Outback Australia, volví a Pierce con el objetivo de llevar agua al Outback y explotaciones a prueba de sequías con el Acremaster accionado por energía solar. Con uno de los primeros acuerdos de contenedores de '40 a punto de firmarse, también veo una gran oportunidad para introducir los productos de Pierce en Australia.

PIERCE
¡No se pierda el próximo número!
Disponible en enero.
make it grow
Suscríbase o descárguela en
www.piercecorporation.com
Encuéntrenos en:
MIG-ENG#3-7/17