

A Brand of CNH Industrial

CASENEWS

CONSTRUCTION

Tecnología Productos Servicios

Revista de CASE
para América Latina.

WWW.CASECE.COM

35

180 AÑOS PARA CELEBRAR

CASE conmemora su
aniversario al servicio de las
empresas de construcción de
todo el mundo.



Con 20 años de experiencia, Carlos França ahora es el nuevo líder de la marca para América Latina, siendo responsable de las áreas comerciales y de marketing.

Editorial



Estimados amigos:

Es un gusto volver a encontrarnos en esta edición, donde damos a conocer nuestras novedades, las de nuestra red de concesionarios y las de todos nuestros clientes que confían día a día en nosotros.

El año 2022 fue muy especial porque la marca cumplió 180 años acompañando a nuestros queridos clientes a lo largo de toda América Latina, ofreciéndoles nuestros mejores productos y servicios para que puedan alcanzar la excelencia que se merecen.

Nos alegra decir que tenemos una red de concesionarios altamente calificada para asesorar y cubrir las ne-

cesidades de cada uno, y seguir contribuyendo al desarrollo de un sector esencial para la sociedad, como es el de la construcción.

La larga historia de hitos importantes y el aniversario de este año son testimonio de la capacidad de CASE para evolucionar con el tiempo, manteniéndose siempre cerca de los clientes con productos y servicios eficaces e innovadores, incluida una oferta en expansión de servicios digitales, que brindan rendimiento, productividad y bajo costo.

Somos muchos los que trabajamos a diario y nos esforzamos por posicionar a CASE como marca líder en los segmentos donde participa, satisfaciendo positivamente a constructores de todo el mundo, trabajando con fuertes políticas de perfeccionamiento y manteniendo firmes los valores que nos representan.

¡Buena lectura!

*Carlos França,
Director Comercial
y de Marketing.*



CASE Construction Equipment News es una publicación de CASE Construction Equipment. Los artículos aquí publicados no necesariamente representan la opinión de la empresa sobre el asunto. La reproducción total o parcial de las notas es permitida, siempre que esté identificada la fuente.

CASE Construction Equipment

• Av. General David Sarnoff, 2237

Contagem, MG (Brasil) Cep: 32210-900

Tel: 00 55 31 2104-3111

• Complejo Urbana, Avalos 2829, edificio 1, piso 4°, Munro, Buenos Aires (Argentina)

Tel: 0800-266-1374

• Av. Jerome CASE, 1801, Sorocaba, SP (Brasil)

Cep: 18087-220

COMUNICACIONES AMERICA LATINA ©

Consejo Editorial CASE América Latina:
Carlos França (Director Comercial y de Marketing),
Mario Rizzi (Gerente Comercial LAI),
Mauricio Moraes (Gerente de Marketing),
Anderson Nascimento (Gerente de Producto),
Leticia Henrique (Gerente de Desarrollo de Red).
Editor: Federico Silveira d'Avila
Edición Periodística: Micaela Albónico
Producción: Magali Incollingo
Fotografías: Archivo CASE
Diagramación: Norma López
Sugerencias y opiniones:
Página 1 Comunicación
Montañeses 2641 2° D
(1428) Buenos Aires - Argentina
E-mail: fmayer@pg1com.com

CASE CUSTOMER ASSISTANCE

ARGENTINA
0800-266-1374
CASECUSTOMERASSISTANCE.ARGENTINA@CASE.COM

COLOMBIA
01-800-944-8372
CASECUSTOMERASSISTANCE.COLOMBIA@CASE.COM

PERÚ
0800-77-270
CASECUSTOMERASSISTANCE.PERU@CASE.COM

BRASIL
0800-727-2273
CASECUSTOMERASSISTANCE.BRASIL@CASE.COM

AMÉRICA LATINA
+54 (9-11) 2034 - 1468

CASE DISTRIBUIDORES

ANTIGUA / BARBUDA - C.P.R.
(268) 481-3571

ARGENTINA - BUENOS AIRES SUR
ÁLVAREZ RENTAL CONSTRUCCIÓN
(549) 2478512027

ARGENTINA - ZONA CENTRO
GRUmaq SRL
(54 - 3) 4764 25925

ARGENTINA - ZONA NEA
DIFAMAQ SRL
(54362) 4580 267

ARGENTINA - ZONA NOA
MAYSSA
(54 387) 428 5581

ARGENTINA - ZONA CUYO
DELFER SRL
(54 2) 61 497 8879

ARGENTINA - TIERRA DEL FUEGO
SURTRUCK
(54-296) 4421722

BARBADOS - INNOTECH
(246) 425-2065

BELIZE - CROSSROAD
(501) 823 0366

BERMUDA - ISLAND CONSTRUCTION
(1441) 236 3011

BOLIVIA - SACI
(59-1) 3342-3388

BRITISH VIRGIN ISLANDS, US VIRGIN ISLANDS
& ANGUILLA - TRUCK AND EQUIPMENT
(284) 440-3437

CAYMAN ISLAND - MARATHON EQUIPMENT, INC.
345-948-1246 / 345-948-1277

CHILE - JANSSEN S.A.
(56 2) 2623 9044 / 2623 2262

COLOMBIA - PARTEQUIPOS
(57) (1) 492 62 60

COSTA RICA - CRAISA S.A.
(506) 4102-2000

CURACAO - ABBA 777
(599) 9687 0563

ECUADOR - ING. J. ESPINOSA
(593) 260 44060

ECUADOR - EAGLETRADE S.A.
(593) 22-145-262

EL SALVADOR - TECUN
(503) 2121-2000

GUATEMALA - TECUN
(502) 2328-8888

HONDURAS - TECUN
(504) 2508 0000

JAMAICA - MACHINERY & PARTS EXPORT - MAPEX
(876) 614-1000/(407) 472-1890

NICARAGUA - MAQUINARIAS Y EQUIPOS S.A.
(505) 22684225

PARAGUAY - DIESA
(595) 2150-3921

PARAGUAY - RODOMAQ
(595) 21 237 6545

PERÚ - ZAPLER
(511) 399 - 1930

REPUBLICA DOMINICANA - HYLCON
(829) 565-6088

TRINIDAD AND TOBAGO - CARIBBEAN WELDING
(1868) 657-9323

ST. KITTs AND NEVIS /
MONTERRAT / DOMINICA / ST. LUCIA / GRENADA/
ST. VINCENT / HEAVY DUTY MACHINE
(780) 484-0075

URUGUAY - CORPORACIÓN de MAQUINARIA
(5982) 323 8888

VENEZUELA - INVERSIONES CAXIAS C.A.
(58-276) 342-3183

VENEZUELA - SÁNCHEZ & CIA. S.A.
(58-241) 200-3100

4 ▶

35 AÑOS DE CONFIANZA

La empresa familiar Campo Ángel S.A. ha confiado casi la mitad de su historia a los equipos de la marca para realizar tareas agrícolas y ganaderas en Paraguay.



6 ▶

HISTORIA DE UN GRANDE

La marca conmemora su aniversario al servicio de las empresas de construcción de todo el mundo.



8 ▶

COLUMNA DE ESPECIALISTA

¿Cómo mantener la vida útil de los equipos?
Gleudson Gonzaga, responsable del área de atención al cliente, responde a esta pregunta.



10 ▶

NUEVOS EQUIPOS VIALES

Zapler, dealer en Perú, entregó tres retroexcavadoras modelo 570ST a China Road and Bridge Corporation, una importante compañía transnacional subsidiaria de la compañía China Communications Construction Company (CCCC).



11 ▶

70 AÑOS DE TRAYECTORIA

Janssen, dealer en Chile, celebra siete décadas de trabajo y dedicación en el segmento de la construcción.



12 ▶

NUOVO LÍDER EN AMÉRICA LATINA

Con 20 años de experiencia, Carlos França, es ahora el responsable de las áreas comerciales y de marketing de la marca.



14 ▶

POTENCIA EN LA REGIÓN CENTRO OCCIDENTAL

A través de SACI, dealer en Bolivia, la marca adjudicó 6 equipos al Gobierno Autónomo Departamental de Santa Cruz.



16 ▶

MUJERES EN LA INDUSTRIA

La empresa Cauda Hermanas Servicios Agropecuarios, liderada por dos mujeres, desarrolla sus actividades hace más de dos décadas en el sector con equipos CASE.



18 ▶

RECONOCIMIENTO EN ARGENTINA

CNH Industrial recibió nuevamente el sello Great Place to Work (GTPW) que refleja la opinión de sus empleados en el trabajo diario, en fábricas y oficinas.



19 ▶

MI DÍA CON CASE

Mira las mejores fotos de nuestros clientes en esta sección.



MÁS DE 35 AÑOS JUNTO A CASE



La empresa familiar Campo Ángel S.A. ha confiado casi la mitad de su historia a los equipos de la marca para realizar tareas agrícolas y ganaderas el país sudamericano. Una elección basada en la trayectoria.



La tecnología y la potencia de la marca se destacan en los campos de Obligado, municipio paraguayo ubicado en el departamento Itapúa, a 410 km de la ciudad de Asunción, capital del país guaraní.

Con una trayectoria de más de 80 años en el mercado, la empresa familiar Campo Ángel S.A. se dedica principalmente a la actividad agro ganadera en más de 1.200 hectáreas y a tareas foresto-industriales de la mano de un equipo altamente capacitado.

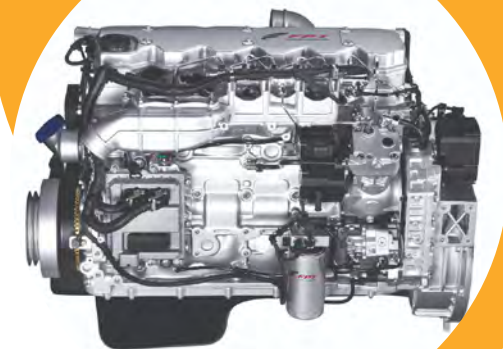
Gerardo Schukovsky, productor agropecuario, Presidente y miembro de la tercera generación de la compañía familiar, cuenta que la empresa fue “iniciada por mis abuelos en la postguerra del Chaco, que se dio entre los años 1935 y 1938, de la cual fueron combatientes. Ellos comenzaron con autoconsumo, yerba mate y con el Tung, un árbol valorado por el aceite de sus semillas, introducido en Argentina, Paraguay y Estados Unidos como cultivo”, y agrega: “luego, mi padre incursionó en la industria de la yerba mate y por último en la producción de soja, cultivo que fue ganando protagonismo y es la base de la permanencia y supervivencia de la empresa familiar. De esta forma se aprovechan al máxi-

mo los recursos, ya sea de máquinas, tierra y recursos humanos. Hoy en día trabajo en la empresa junto a mis dos hermanos y mi madre, con quien tenemos la seguridad para delegar y la concordia en los objetivos”.

TRES DÉCADAS DE CONFIANZA

Campo Ángel S.A. elige los equipos de la marca para desarrollar sus actividades agrícolas y ganaderas. “Contamos con tres palas cargadoras. Las tres son modelos W20 que fuimos actualizando y que seguimos eligiendo con el paso de los años. La W20 fue la primera máquina CASE que adquirimos en el año 1985, luego la W20E en 1997 y, por último, nuestra última adquisición, la W20F en 2021”, expresó Schukovsky, y agregó: “Las máquinas son utilizadas para la transformación de tungales y yerbales a campos agrícolas mecanizados, para el movimiento de suelos y el desplazamiento de rollos madera, pallets, granos, fardos, entre otros”.

Consultado sobre la elección de la maquinaria, el productor explicó: “Elegimos los equipos por su robustez, simpleza, la precisión en las maniobras y la excelente visibilidad que ofrecen. Además, la confiabilidad de las máqui-



La W20F está equipada con un motor N67 de 152hp, que ofrece un torque elevado, alto desempeño y confiabilidad. Este motor no tiene componentes electrónicos y por eso su diseño es más simple, reduciendo así el costo de mantenimiento.

nas también es un factor destacable de entre otros modelos y fue fundamental a la hora de elegirla. La mejor tecnología siempre es la más simple y eso encontramos en las cargadoras CASE W20 desde los inicios, cuanto más simple menos problemas”.

Respecto al vínculo establecido con su concesionario de confianza, Schukovsky explicó: “La relación con Rodomaq es actual, somos clientes del dealer desde 2021 y ya pudimos forjar una muy buena relación con ellos”.

POTENCIA, CONTROL Y AGILIDAD PARA LAS APLICACIONES.

La pala cargadora W20F ya ha dado muestra de su valía para el segmento de la construcción. Pero si hablamos de actividades como la agrícola, las máquinas se adaptan y están diseñadas para enfrentar las condiciones más severas de trabajo.

Los equipos se destacan por su robustez, gran capacidad de carga y facilidad de operación. Su cabina es espaciosa y el diseño proporciona una amplia visibilidad para el operador, con aire acondicionado, calefacción, comandos simples y suaves.





180 AÑOS

de historia

La marca conmemora su aniversario al servicio de las empresas de construcción de todo el mundo.

La historia de CASE se remonta a 1842, cuando el inventor y empresario Jerome Increase Case fundó la Racine Threshing Machine Works en Illinois, Estados Unidos. Fue el comienzo de un emocionante viaje de espíritu empresarial, ingenio y desarrollo continuo de soluciones prácticas para los desafíos de la industria agrícola y más tarde los desafíos de las obras de construcción.

CASE es una empresa reconocida mundialmente por la producción y comercialización de equipos para la construcción y la agricultura. Durante los últimos 180 años, ha sido pionera en tecnologías e innovaciones que han cambiado la industria.

A la hora de hablar de CASE como empresa líder del mercado, se reconocen pilares fundamentales que identifican a la marca y sobre los cuales se trabaja para ganar la fidelización de los clientes: cobertura de red, experiencia en el rubro, tecnología, servicio técnico, disponibilidad de repuestos, compromiso constante con el cliente y financiación.

Respecto al portfolio de productos, la firma ofrece una gama completa de soluciones de alta tecnología y robustez para una mayor productividad en el campo de la construcción, como motoniveladoras, cargadoras, excavadoras, minicargadoras, retroexcavadoras, entre otras. El trabajo constante por la innovación se ve reflejado en las máquinas y los servicios digitales de precisión, como CASE SiteWatch.



dealers hacia los clientes, con equipos de clase mundial y un soporte posventa profesional con garantías líderes en la industria y una creciente cobertura de financiamiento.

“Es fundamental ser conscientes que la relación con el cliente no concluye en la adquisición de equipos, sino que ahí comienza un fortalecimiento continuo para lograr relaciones comerciales duraderas y confiabilidad plena. Es por eso que como marca ofrecemos soluciones completas que incluyan productos con las más avanzadas tecnologías y servicios de posventa que estén a la altura de las demandas de los productores”, expresó Mario Rizzi, Gerente Comercial de CASE para América Latina.

De la mano de un amplio paquete de soluciones para la construcción, CASE ofrece herramientas financieras que posibilitan la adquisición de equipos, como el brazo financiero del grupo CNH Industrial Capital.

AL SERVICIO DE LOS CLIENTES

Actualmente, CASE ofrece a sus clientes productos desarrollados en sus fábricas ubicadas en Estados Unidos, Brasil, Italia, India, Japón, Corea y Chequia. Sus plantas operan según los estándares de fabricación de clase mundial (WCM), que buscan la mejora continua a través de la eliminación de desechos, lo que conduce a una gestión eficiente de las instalaciones y un impacto ambiental reducido. Todas las instalaciones de CASE han alcanzado el nivel Bronce o Plata de WCM y ofrecen productos de alta calidad.

En Argentina, la marca cuenta con el respaldo de su red, la cual está compuesta por 6 concesionarios y 10 puntos de venta ubicados en las ciudades de Salta, Las Lajitas, Posadas, Resistencia, San Lorenzo, Mendoza, Tandil, Balcarce, Tres Arroyos y Río Grande. La red de distribuidores continúa ampliándose a 3 nuevos puntos de venta dentro del mercado nacional. Mientras que la extensa red de distribuidores que se extiende hacia los países de América Latina y el norte, da cuenta de la cercanía de los

DESARROLLO SOSTENIBLE

La (sustentabilidad) sostenibilidad está en el ADN de CASE y es un impulsor estratégico clave y se extiende a todos los aspectos de su negocio, centrándose en 4 prioridades clave: reducir la huella de carbono de sus operaciones y productos; garantizar la seguridad laboral en el lugar de trabajo; un enfoque circular del ciclo de vida del producto para el diseño; e involucrar activamente a la gente de CASE y las comunidades locales.

También es pionera en propulsiones alternativas con soluciones galardonadas, como el Proyecto Zeus, la primera retroexcavadora eléctrica, y el Proyecto Minotauro, la cargadora topadora compacta totalmente integrada en la industria. Estos son los últimos ejemplos de los avances de CASE en la construcción sostenible.

COLUMNA DE ESPECIALISTA

¿CÓMO MANTENER LA VIDA ÚTIL DE LOS EQUIPOS?

La vida útil de cada equipo está directamente relacionada con el cuidado que se tenga durante el uso. El objetivo, al preservar y mantener los cuidados básicos y esenciales, es prolongar la vida útil de la máquina. De esta forma, siempre estará en su estado ideal de funcionamiento. Cuando se trata de

CASE, hay registros de máquinas que han superado las 20.000 horas de trabajo y continúan ofreciendo alta productividad.

Pero, ¿cómo mantener la vida útil de los equipos? Quién responde a esta pregunta es el responsable del área de atención al cliente de CASE, Gleidson Gonzaga.

 EMPEZAR CON LO BÁSICO:
Manual de uso

Para obtener la máxima productividad y al mismo tiempo preservar el equipo, es muy importante seguir las instrucciones del manual de uso y mantenimiento. Entre las principales precauciones, recomendando mantenerlas revisiones al día, cambiar los fluidos, filtros y otros elementos en el período especificado por el fabricante y hacer el control diario antes del inicio de la operación. En este caso, es posible detectar si es necesaria alguna intervención para evitar la rotura de algún elemento o incluso la parada del equipo.

*** Un consejo extra para las retroexcavadoras CASE:** como tienen muchos puntos de articulación y cubos delanteros y traseros, es extremadamente importante mantener estos lugares lubricados para garantizar las condiciones ideales de trabajo.

 SEGUIR CON LO NECESARIO:
Mantenimiento y revisión

Todo el mundo conoce la importancia del mantenimiento y las revisiones, y lo mucho que aumentan la vida útil de un equipo. También es un hecho que la inversión en mantenimiento preventivo, por ejemplo, tiende a ser mucho menor que el costo de la reparación de una máquina. Por lo tanto, para entender bien este punto, es necesario prestar atención a las pautas de revisión y mantenimiento, recordando que cada máquina tiene una orientación específica, como los períodos y los puntos de control adecuados, así como los materiales a utilizar, por ejemplo los lubricantes.

 Y NO OLVIDES LO ESENCIAL:
Uso adecuado del equipo y lubricación

La principal forma de mantener la vida útil de los equipos es prestar atención a su uso adecuado, es decir, la operación debe estar destinada para lo que en realidad la máquina fue diseñada para hacer.

Otra práctica excelente es lubricar y reponer combustible del equipo al final de la jornada de trabajo, con las juntas aún calientes, provocando así un flujo de grasa homogéneo y con menos esfuerzo. En la reposición, el combustible llenará los espacios vacíos del depósito y así expulsará el vapor caliente. Este vapor, si se deja en el tanque, pasa por el proceso de condensación durante el enfriamiento, acumulando agua en el interior del tanque, y en consecuencia contaminando el sistema de inyección del motor.

 CONSEJO EXTRA:
Acortar los intervalos de control

Para finalizar, un consejo extra es reducir los intervalos de revisión, la lubricación y sustitución de elementos de desgaste en actividades severas. Esto garantizará el rendimiento y la conservación de la máquina.

Gleidson Gonzaga, Responsable del área de atención al cliente de CASE



NUEVOS EQUIPOS para vialidad



A través de Zapler, CASE hizo entrega de una flota de retroexcavadoras a una importante empresa constructora.

Con el objetivo de desarrollar nuevas obras de infraestructura en Perú, CASE y Zapler, dealer oficial en el país andino, hicieron entrega de tres retroexcavadoras modelo 570ST a China Road and Bridge Corporation, una importante compañía transnacional subsidiaria de la compañía China Communications Construction Company (CCCC).

China Road and Bridge Corporation se enfoca principalmente en proyectos globales de ingeniería civil y construcción, como rutas, vías férreas, puentes, puertos y túneles. Posee una sucursal en Perú y cuenta con más de 50 años en el mercado. Actualmente, los equipos adquiridos por el cliente se encuentran desarrollando un proyecto de mejoramiento, rehabilitación, conservación por niveles de servicio y operación del corredor vial que une Lima - Canta - Huayllay - Dv. Cochamarca - Ruta nacional PE-3N.

El corredor se ubica en la parte central del país, en la región de Lima, Junín y Pasco, y tiene como objetivo mejorar y rehabilitar el tramo asfáltico, de dos carriles, corregir los sistemas de drenaje, estabilizar desniveles

e implementar señalización en función de las características de la ruta a fin de prevenir la seguridad en la vía.

Para llevar a cabo el proyecto vial, el cliente dispone de tres retroexcavadoras CASE modelo 570ST entregadas por Zapler, que están operando exactamente en el poblado de Marcopomacocha a 4425 metros sobre el nivel del mar. Estos equipos potentes, versátiles y eficientes en el consumo de combustible están equipados con motores que proporcionan una potencia de 96 hp. Además, poseen un sistema hidráulico de centro cerrado con bomba de engranaje y flujo hidráulico de alta capacidad que brindan un alto rendimiento.

Ricardo Flores, operador de las máquinas durante el proyecto, destacó las virtudes de las retroexcavadoras: “son equipos versátiles, cómodos y capaces de entregar resultados eficientes, por eso fueron elegidos para este desarrollo”.



70 AÑOS DE TRAYECTORIA en el mercado

Janssen celebra siete décadas de trabajo y dedicación en el segmento de la construcción.

La marca posee una importante red de concesionarios distribuidos en puntos estratégicos en la región para llegar de la mejor manera a sus clientes.

Uno de ellos es Janssen, distribuidor chileno y representante CASE que este año celebra su aniversario número 70 como referente en maquinaria de la construcción en el país latinoamericano, acompañando a la marca en la venta y posventa de equipos con atención y servicio de calidad.

Fundado en 1952 con la misión de proveer maquinaria, servicios técnicos y repuestos para la minería, la construcción y el ámbito forestal, Janssen ha experimentado un sostenido crecimiento con el paso del tiempo. Con una amplia red de sucursales a lo largo del país y un nivel

de servicio que constituye una de sus principales fortalezas, el dealer tiene su casa central en Santiago, capital del país, y cuenta con seis oficinas comerciales a nivel nacional ubicadas en las ciudades de Iquique, Antofagasta, Copiapó, Concepción, Temuco y Osorno.

“Janssen cuenta con un fuerte espíritu de servicio al cliente y posventa de primer nivel, el cual comprende también una serie de aspectos como asesoría preventiva, mediante la cual entregamos al cliente un producto de óptima calidad y que se ajuste a sus necesidades”, expresó Oscar Adasme Garcés, Gerente División Maquinarias de Janssen.

Bajo la misión de comercializar maquinaria brindando un servicio de postventa integral con responsabi-

dad y compromiso, el concesionario es representante CASE desde 2015, ofreciendo al mercado los productos de la marca como excavadoras, moto-niveladoras, retroexcavadoras, palas cargadoras, minicargadoras, tractores de orugas, entre otros: “Junto a CASE hemos tenido una experiencia excelente durante estos años de trabajo. La cercanía, el acompañamiento y asesoría es lo que actualmente se percibe como un valor agregado y los clientes lo reconocen eligiéndonos, además de optar por equipos confiables, de calidad y con un mantenimiento sencillo”, afirmó Adasme Garcés.

Mario Rizzi, Gerente Comercial de la marca para Mercados de Importación en América Latina, expresó al respecto: “Para nosotros es un orgullo que empresas de gran prestigio obtenido en tantos años de operación ininterrumpida, nos representen y acompañen. Janssen es un concesionario que responde correctamente a los objetivos y necesidades de la marca. A la vez que mantiene presencia en algunas de las ciudades más importantes de Chile, algo fundamental para el crecimiento CASE. No tenemos más que palabras de agradecimiento para Janssen por trabajar con tanto esfuerzo y compromiso colaborando con los objetivos de la compañía.”

CARLOS FRANÇA ES EL NUEVO LÍDER DE CASE en la región

El ejecutivo cuenta con una experiencia de dos décadas en varias áreas de la marca. Los cambios en la dirección incluyen que otros ejecutivos ocupen nuevos cargos.

Con 20 años de experiencia, Carlos França, quién comenzó su carrera en CASE como aprendiz y trabajó en diferentes áreas de la empresa, es ahora el nuevo líder de CASE para América Latina, siendo responsable de las áreas comerciales y de marketing de la marca de CNH Industrial.

Asume el cargo de Roque Reis, que ahora está a cargo del segmento de construcción de CNH Industrial para toda la región, reportando al presidente global del sector de la construcción, Stefano Pampalone. El cambio tiene como objetivo impulsar las actividades de la empresa en América Latina.

Con el ascenso de Carlos França a la cabeza de la marca, Mario Rizzi asume el cargo de Gerente Comercial de América Latina, excepto Brasil, puesto que ocupará Pedro Bonholo Silva, nuevo Gerente Comercial CASE Brasil.

Completando la estructura de gestión de la marca, Maurício Moraes sigue como Gerente de Marketing; Leticia Henrique, como Desarrollo de Red; y Anderson Nascimento como Gerente de Producto; todos responsables de sus áreas para toda la región de América Latina.

SOBRE CARLOS FRANÇA

Licenciado en Administración y Comercio Exterior y con un MBA en Marketing por la Fundación Dom Cabral, Carlos França comenzó su carrera en CASE en 2002 como becario. A lo largo de 20 años ha trabajado en diferentes áreas, como Analista de Inteligencia de Mercado, Supervisor Regional de Ventas, Gerente de Marketing para América Latina y, finalmente, Gerente Comercial para Brasil y Norte de América Latina, cargo que ocupó antes de asumir el liderazgo de la marca.

PERSPECTIVAS

La trayectoria del directivo y su proximidad a diferentes áreas añaden conocimiento al nuevo puesto. “Sin duda, la trayectoria seguida en la marca hasta ahora ha contribuido positivamente para esta nueva andadura y las expectativas son las mejores posibles”, destacó el nuevo director, y agregó: “Tendremos importantes inversiones en nuestra planta en Brasil para aumentar la capacidad de producción en todas nuestras líneas de productos que se fabrican aquí: excavadoras hidráulicas, tractores de oruga, motoniveladoras, cargadoras de ruedas y retroexcavadoras; lo que nos dará un impulso para el crecimiento previsto por el mercado, que está en torno al 10%”.

POTENCIA

en la región occidental de Bolivia

A través de SACI, dealer en Bolivia, la marca adjudicó 6 equipos al Gobierno Autónomo Departamental de Santa Cruz.



CASE entregó maquinaria al Servicio Departamental de Caminos, SEDCAM por sus siglas, ubicado en el Departamento de Santa Cruz, Bolivia.

El SEDCAM es la institución responsable de construir y mantener los caminos interprovinciales dentro del departamento, con el objetivo de mejorar y desarrollar las rutas de la red vial departamental que comunican a las comunidades.

En esta ocasión, la entidad adquirió 6 equipos CASE con el fin de actualizar el lote de maquinaria para atender de forma inmediata cualquier situación que se presente en la red vial del departamento. La entrega se realizó a través del dealer SACI y entre los equipos adjudicados se encuentran una excavadora CX220C, un tractor de oruga 2050M, una retroexcavadora 570ST, una pala cargadora W20F y dos motoniveladoras modelo 865B.

Edgar Landivar, Director del SEDCAM, indicó que los equipos elegidos “tienen un prestigio y reconocimiento en el mercado, así como el respaldo del dealer. Esperamos poder atender de forma inmediata cualquier problema que se presente en la red vial del departamento de Santa Cruz”.

“Nuestro objetivo en cada entrega es ofrecer el acompañamiento profesional en cada nuevo proyecto que emprenden nuestros clientes, acercando equipos de calidad para potenciar cada una de las obras”, expresó Mario Rizzi, Gerente Comercial de la marca para América Latina.

MUJERES QUE GANAN TERRENO en la industria de la construcción

La empresa Cauda Hermanas Servicios Agropecuarios, liderada por dos mujeres, desarrolla sus actividades hace más de dos décadas en el sector con equipos CASE.



La participación de la mujer en la industria de la construcción se encuentra en un crecimiento lento pero constante. Aunque la actividad está identificada como mayoritariamente masculina, esta situación está cambiando y el sector comienza a mostrar un equilibrio en cuanto a la equidad de género, tal como en la industria agrícola.

Según fuentes de la Unión Obrera de la Construcción de la República Argentina (UOCRA), se estima que entre el 3 y 4% de trabajadores que se desenvuelven en la industria son mujeres que participan en actividades que antes no eran habituales.

Es el caso de Stella Maris 'Taty' Cauda y María Magdalena 'Malena' Cauda, clientas de CASE, y dos hermanas apasionadas por la actividad de la construcción y ganadería, que dirigen y ejecutan las tareas de la empresa Cauda Hermanas Servicios Agropecuarios.

Desde la ciudad santafesina de San Guillermo, hasta localidades como Rafaela, San Francisco, Ceres, Hershilia, Portaña y Altos de Chipión, en la provincia de Córdoba, las dos hermanas ofrecen servicios agropecuarios y, junto a un equipo de trabajadores de confianza, se ocupan de la realización de movimientos de suelos en general, como levante para tambos, corrales, callejones, la confección y limpieza de fosas, alcantarillados, canalizaciones, entre otras tareas, en todo el radio de la zona rural.

"Estamos en el negocio hace 24 años. Empezamos en el año 1997 junto a nuestro padre, Hugo Cauda, hasta su fallecimiento en el año 2006. A partir de allí, continuamos nosotras con la dirigencia de la empresa. El proyecto comenzó con el retiro voluntario de nuestro padre del Nuevo Banco de Santa Fe para volcarse a una nueva aspiración en un rubro donde aún no estaba siendo explotado, pero que a él le gustaba mucho", explicó 'Taty' sobre los comienzos de la compañía, y agre-

MÁS DE DOS DÉCADAS DE CONFIANZA

Desde sus inicios en el año 1997 al día de hoy, la empresa adquirió cinco retroexcavadoras CASE. Actualmente para desempeñar los trabajos de movimientos de suelo, la empresa cuenta con una retroexcavadora 580L del año 2005, la cual tiene un importante valor para las hermanas debido a que fue adquirida por su padre en sus comienzos, y una retroexcavadora 580N, obtenida en el año 2015. "La ventaja de utilizar las máquinas CASE es que son equipos fuertes, nobles, confiables, y además tenemos una muy buena relación con Grumaq, el dealer que nos las provee".

Para finalizar, y consultada sobre su rol como mujer vinculada al sector de la construcción, 'Taty' nos cuenta que "en los comienzos de nuestra actividad los clientes y empleados varones se mostraban reacios a la idea de que mujeres realizaran este tipo de tareas. Hoy, después de demostrar nuestra capacidad y el potencial que tenemos nos aceptan y la mayoría de las veces nos felicitan. Vemos un futuro con mucho más que igualdad de género, tanto en lo social como en lo laboral. Como mujeres, hoy por hoy no nos vemos en dificultades, ni tampoco disfrutamos de alguna ventaja".

gó: "lo que más nos apasiona de este rubro es la imprevisibilidad del trabajo, que no existe la rutina, no todos los días se realizan las mismas tareas y siempre conoces nueva gente y nuevos clientes. La ventaja de ser una empresa familiar es que nos conocemos y nos entendemos sin hablar. La forma de trabajo diferencia nuestra empresa familiar de otra, donde todos tiramos para el mismo lado y el bien general es la idea en conjunto".



CNH Industrial acaba de ser reconocida una vez más como una de las mejores empresas para trabajar en Argentina. La compañía recibió nuevamente el sello Great Place to Work (GTPW) otorgado por dicha consultora global en cultura organizacional. Este logro demuestra las percepciones positivas de los colaboradores en el trabajo cotidiano sobre la gestión, la pertenencia a la empresa, la remuneración, los beneficios y el desarrollo de la carrera profesional, entre otros. Se trata de un reconocimiento que refleja la opinión de sus empleados en el trabajo diario, en fábricas y oficinas, tanto en Buenos Aires como en su polo industrial de Córdoba, además de todo un equipo que actúa codo a codo con clientes y distribuidores de todo el país.

“Creemos que un lugar de trabajo diverso, inclusivo e innovador, donde todos se sientan bienvenidos y respetados, genera satisfacción y buenos resultados paralosnegocios. Vivimos en un mundo en constante cambio en el que las demandas de los clientes y también de las personas cambian en todo momento, por lo que escuchar la opinión de los empleados es fundamental”, destaca el presidente de CNH Industrial para América Latina, Vilmar Fistarol.

Según Fistarol, el reconocimiento de GPTW refleja la apreciación de los equipos y el esfuerzo continuo por crear una cultura colaborativa y transparente

CNH INDUSTRIAL vuelve a recibir la certificación Great Place to Work

La empresa sobresale en la encuesta del clima organizacional por sus prácticas de gestión de personas y por trabajar en la experiencia de sus empleados

con el fin de mejorar la experiencia de los clientes internos y externos. “Una experiencia positiva comienza internamente. Solo un ambiente de diálogo abierto, en el que las personas se sientan bien, asegura que cada uno de nosotros pueda aportar resultados que generen valor para la sociedad en su conjunto”, señala el directivo.

La certificación GPTW busca comprender las experiencias de los empleados en el lugar de trabajo al retratar sus opiniones y evaluar las prácticas existentes de gestión de personas. La metodología se realiza mediante una encuesta respondida voluntariamente, además de evidencia de acciones adoptadas por la empresa.

Telma Cracco, Vicepresidenta de

Recursos Humanos de CNH Industrial para América Latina, también celebra el importante logro y señala que los datos recopilados por la investigación también son muy valiosos. “Escuchar comentarios tan positivos de nuestro equipo demuestra que nuestros esfuerzos diarios para promover una cultura de confianza están siendo percibidos. Y vale la pena recordar que el diagnóstico también nos dirige y sienta las bases para futuros planes de acción y toma de decisiones para seguir evolucionando en el futuro. Hemos liderado, a nivel mundial, toda una transformación cultural para fomentar un entorno de trabajo transparente donde todos tengan la oportunidad de ser quienes son y sumar sus talentos. Y en este proceso todos ganamos: empleados, clientes y la comunidad”.

El año 2022 marca un nuevo momento de CNH Industrial, aún más enfocado en los segmentos de agricultura, construcción y servicios financieros. Recientemente la compañía presentó su nuevo plan de negocio global, resumido en “Breaking New Ground”, con el propósito de romper barreras, innovar y trabajar de manera diferente cada día. La innovación forma parte del ADN de CNH Industrial, que considera que la diversidad es un factor determinante para la aparición de nuevas ideas.



¡Nueva excavadora para Chile! Janssen entregó una excavadora CX220C Serie 2 a la Municipalidad de Teodoro Schmidt, destinada para la mejora del acceso a las comunidades, los caminos rurales y el movimiento de suelo de las obras en ejecución desarrolladas en el país.



A través de Grumaq, la Municipalidad de Federación, Entre Ríos, Argentina, adquirió una pala cargadora 570ST para realizar obras urbanas. ¡Escanea el QR y escucha a Joaquín Nicotra, Gerente de Territorio de CASE, detallando las características de esta potente máquina!



¡Incorporación de primera! Una retroexcavadora 580SN suma fuerza y tecnología a los trabajos que se realizan en la ciudad de San Felipe de Oña, Ecuador. ¡Conoce más aquí!



#TIPSTÉCNICOS: ¡Servicios en tiempo real! Los expertos de Zapler, distribuidor en Perú, explican las funcionalidades de CASE SiteWatch, la herramienta que permite a los usuarios gestionar sus flotas de forma remota y contar con información de sus máquinas al instante. ¡Escanea el QR y mira los videos para conocer más sobre este exclusivo sistema!



¡SOMOS UNA DE LAS MEJORES EMPRESAS PARA TRABAJAR EN ARGENTINA!

Dimos un paso más en la construcción de nuestra trayectoria.

HACE
180 AÑOS
EN EL MERCADO



TRADICIÓN, EFICIENCIA, VARIEDAD,
VERSATILIDAD Y PRODUCTIVIDAD
PARA LA CONSTRUCCIÓN