

A Brand of CNH Industrial

CASE NEWS

CONSTRUCTION

Tecnología Productos Servicios

Revista de CASE
para América Latina.

WWW.CASECE.COM

36

MÁXIMA POTENCIA EN AMÉRICA LATINA

La excavadora hidráulica CX220C ya opera en la región con alto rendimiento e innovación



Conoce la historia de Angélica Ferrari, Analía Gómez Bidegain y Cristina Mejía, mujeres dedicadas y trabajadoras que día a día fortalecen la participación femenina en la construcción

Editorial



Estimados amigos,

Una vez más nos volvemos a encontrar en una nueva edición de la CASE News, la revista que escribimos para que la comunidad que se identifica con la marca conozca nuestras novedades, las de nuestra red de concesionarios y la de todos nuestros clientes que confían día a día en nosotros.

La innovación, el liderazgo, la responsabilidad empresarial, la sustentabilidad y la cercanía con los clientes son nuestros pilares, y nuestro compromiso es mantener esa filosofía.

Trabajamos para superar las necesidades de nuestros usuarios y entregar los mejores productos y servicios para que puedan alcanzar la excelencia que

se merecen y obtener la máxima productividad en su obra.

Gracias a nuestra amplia red de distribuidores, presente en los distintos países latinoamericanos, seguimos contribuyendo al desarrollo de un sector esencial para la sociedad, como es el de la construcción. Es importante mantener en capacitación constante al personal y a nuestra red comercial porque estamos convencidos de que el éxito no solo depende de brindar un buen producto, sino que debe estar acompañado de un servicio que le dé al cliente la confianza necesaria para elegirnos.

Somos muchos los que trabajamos a diario y nos esforzamos por posicionarnos 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'Ávila

Edición Periodística: Santiago Herrera

Producción: Micaela Albónico

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

CURAÇAO - 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 ▶ ACTUALIZACIÓN DE LA SERIE 2 DE MOTONIVELADORAS



6 ▶ CELEBRACIÓN EN LA RED



8 ▶ MUJERES EN LA CONSTRUCCIÓN



12 ▶ LAS GIGANTES DE LA CONSTRUCCIÓN



16 ▶ 100% CALIDAD CASE



18 ▶ NUEVAMENTE, ENTRE LAS MEJORES EMPRESAS PARA TRABAJAR EN AMÉRICA LATINA



19 ▶ MI DÍA CON CASE





“Invertimos en el proceso de investigación y desarrollo y en la línea de montaje, además de varias horas de pruebas, para que la nueva serie pudiera ofrecer un alto nivel de rendimiento”

Destaca Lauren Batista, Especialista de Producto para América Latina, sobre las nuevas modificaciones de la Series 2 de motoniveladoras: “desarrollamos mejoras que modernizan el proyecto de la nueva línea y ofrecen más comodidad al operador y mayor autonomía del equipo durante el trabajo”.



Las motoniveladoras 800B Series 2, en sus modelos 845B, 865B y 885B, son producidas en la planta de CNH Industrial ubicada en la ciudad de Contagem, Brasil, y son exportadas a todo el mundo, especialmente a países de América Latina, Asia y África.

NUEVO DISEÑO DEL CHASIS TRASERO

El nuevo Design proporciona un aumento de 423mm de longitud, manteniendo el radio de giro y la capacidad de articulación.

CAPÓ DEL MOTOR

Ahora cuenta con apertura y cierre eléctrico, facilitando el mantenimiento con ergonomía y calidad.

TANQUE DE COMBUSTIBLE

La capacidad del tanque aumentó de 340 a 360 litros, asegurando una mayor autonomía y evitando la interrupción de la operación para abastecer la máquina.

FILTRO DE TANQUE HIDRÁULICO

Pensando en el costo total de propiedad (TCO) del equipo, se revisó el período para cambiar el filtro, pasando de 500h a 2000h.

CABINA

Amplia área de visualización, comodidad y controles ergonómicos para facilitar la operación, ahora con nuevo sistema de climatización.

SISTEMA ELÉCTRICO

Cambios en el sellado y montaje del sistema eléctrico con el fin de aumentar la calidad del producto.

SERVICIABILIDAD

Las modificaciones en el chasis trasero y la nueva disposición de los componentes en el capó proporcionaron una mejora en el acceso y la serviciabilidad.



25 AÑOS DE TRAYECTORIA y confianza en Bolivia

La Sociedad Anónima Comercial Industrial (SACI) comenzó comercializando medicamentos en Bolivia en 1912. Hoy, con presencia en La Paz, Santa Cruz, Cochabamba, Chuquisaca, Oruro y Beni, se fue convirtiendo en la principal proveedora de maquinaria, vehículos y lubricantes del país.

En 2022 cumplió 110 años de trayectoria y trabajo continuo en el territorio latinoamericano y lo celebró este año en el hotel Los Tajibos, Santa Cruz de la Sierra, Bolivia. Jorge Escobari, gerente general de SACI, comentó: “Somos una empresa con ADN boliviano, que genera cientos de empleos directos e indirectos”.

El dealer elige CASE desde 1998 para la venta y distribución de maquinaria de construcción. Especialmente, comercializa maquinaria pesada para el movimiento de tierras en

carreteras y maquinaria liviana para la construcción general en las ciudades. Su portafolio incluye motoniveladoras, retroexcavadoras, minicargadoras, excavadoras, topadoras y palas cargadoras.

SACI se enfoca en fortalecer el servicio posventa permitiendo un continuo y adecuado stock de repuestos. Asimismo, cuenta con mano de obra especializada para brindar servicio técnico, la cual implementa tecnología y equipamiento en la red de talleres a nivel nacional.



“Elegimos CASE por ser una marca reconocida mundialmente que ofrece productos diversos y de calidad. Además, brinda facilidad en el mantenimiento de los equipos”, Boris Steinbach, gerente de Construcción en SACI.

DISTRIBUIDORES OFICIALES, CALIDAD SUPERIOR

Al momento de adquirir una máquina CASE a través de un distribuidor oficial, el cliente tendrá el respaldo de la fábrica, que garantiza repuestos originales, manuales técnicos y personal capacitado para brindar un servicio de excelencia.

Letícia Henrique, gerente de Desarrollo de Red para América Latina, explicó: “CASE, junto a la red de distribución, gestiona el programa de estandarización donde el objetivo principal es garantizar que el cliente siempre tenga atención y servicio de excelencia”.

Enfocados en entender las necesidades de los consumidores, la marca gestiona encuestas de satisfacción con los clientes finales para medir su agrado con la marca y tener en cuenta sus recomendaciones sobre los servicios prestados por sus distribuidores en las áreas de ventas y posventa. “Le ofrecemos a nuestro cliente una continua renovación y mejoras dentro de nuestra Red de Distribución para su continuo beneficio”, concluyó Letícia.



Una cuestión de tiempo, proyección y actitud: LAS MUJERES EN EL ÁMBITO DE LA CONSTRUCCIÓN

Aunque la actividad de la construcción está identificada como mayoritariamente masculina, la participación femenina en el rubro es cada vez más evidente, mostrando un equilibrio en cuanto a la equidad de género, con mayores compromisos y obligaciones. CASE reivindica la labor de empleadas dedicadas y trabajadoras que día a día fortalecen el género en la actividad.



ANALÍA GÓMEZ BIDEGAIN

Con doce años de experiencia en el rubro de la logística, Analía es gerente comercial de CASE en Corporación de Maquinaria (COMASA), en Uruguay. Día a día, su responsabilidad es que funcione lo principal: la venta de los equipos de construcción. Dentro de las tareas que implica su cargo, ella vela por la compra de los equipos con la fábrica, el negocio en el local comercial, la atención a los clientes y el servicio posventa.

Para Analía, su labor significa trabajo en equipo:

“Tenemos un grupo de trabajo muy sólido, con mucha experiencia y cada uno es bueno en su área y eso hace al éxito del negocio”.

Analía destaca la presencia de la mujer en el segmento:

“Si bien la participación aún es escasa, esto viene cambiando desde hace varios años. Cada vez más, se ven ingenieras liderando equipos en las obras y operadoras trabajando en el campo”.



ANGÉLICA FERRARI

Angélica, mejor conocida como Kelly, escribe su historia a través de las máquinas de la construcción hace más de 46 años. Junto a su socio, Mario Tognoli, fundaron en 1991 el concesionario Grumaq, en Argentina, y desde entonces CASE forma parte de su vida.

A sus 76 años, dejó atrás los horarios estrictos y hoy se dedica a acompañar a sus hijos, que desde el año 2018 son socios gerentes del concesionario. Disponible siempre en su oficina, confiesa que también está “en todos lados y por todos lados” disfrutando de lo que ha podido construir con autonomía y firmeza.

Kelly reúne tres palabras para describir a las mujeres en este rubro: presencia progresiva y paulatina. Explica que el tiempo fue una variable fundamental para que la mujer ganara terreno en un espacio históricamente reservado a los hombres:

“Considero que hoy no hay diferencia en cuestiones de desempeño y de liderazgo entre hombres y mujeres. ¡Si el resultado es el deseado, valoro y festejo a quien lo logre!”



CRISTINA MEJÍA

Empresaria y dueña de Eagletrade, en Ecuador, Cristina, es responsable a cargo de una larga lista de tareas en las oficinas comerciales. En un día normal de trabajo, ella tiene reuniones con entidades públicas, clientes y proveedores. Además, visita los talleres y la planta de ensamblaje, entre muchas otras responsabilidades.

“Lo bonito de este trabajo es que no te puedes aburrir porque tienes cosas diferentes todo el tiempo, ningún día es igual al otro”, expresó Mejía.



En el año 2008, su esposo decidió fundar Eagletrade. Si bien pudo disfrutar del proyecto solamente un año y medio, el sueño finalmente se hizo realidad. Cristina Mejía, su familia y CASE abrazaron aquel plan y lo llevaron adelante hasta hoy:

“Queremos seguir construyendo sus sueños que ahora son nuestros”.

Hacerse cargo del proyecto no fue una tarea sencilla para Mejía. Su situación emocional, la crisis económica en el país, y la pandemia en Ecuador no prometían un escenario favorable. Ella confesó:

“Es un rubro que la gente piensa que es para hombres, que una mujer no puede hacerlo, como pensaron al principio cuando me hice cargo de la empresa”.

Sin embargo, la convicción de la empresaria fue más lejos y no permitió que el proyecto cayera, haciéndose cargo del concesionario que lleva adelante hace ya tres años.

“Vemos con optimismo que la participación femenina dirija empresas o departamentos comerciales en el sector de maquinarias de construcción, que se encuentra en un crecimiento lento pero constante. No tengo más que palabras de gratitud para con Analía, Angélica, Cristina y las demás mujeres por trabajar con esfuerzo y compromiso colaborando con sus propios objetivos y los de la CASE”.

**MARIO RIZZI,
Gerente Comercial para
América Latina.**



“Empecé a trabajar en junio de 2019 a raíz del fallecimiento de mi esposo Boris, haciéndome cargo de la empresa. Él era un hombre soñador, y creo que los sueños se pueden cumplir cuando lo sientes tanto. Mi esposo tenía tatuado CASE en su corazón, y siempre buscó hasta que pudo tener la marca. Era un sueño de familia”, relató Cristina.

LAS GIGANTES de la construcción

CASE ofrece una amplia gama de productos y soluciones con alta tecnología y robustez para una mayor productividad en el campo de la construcción.



La excavadora hidráulica CX220C llega a América Latina para responder a las aplicaciones más exigentes, ofrecer un alto rendimiento e innovación, superando las expectativas y necesidades de los clientes. El modelo ya opera en Chile, Colombia y Paraguay.

Motor de 6 cilindros, con certificación Tier 3.

Con 3 modos de potencia disponibles –AUTO / HEAVY / SPEED PRIORITY– y 10 configuraciones hidráulicas auxiliares.

Referente en tecnología y bajo costo.

Cuenta con cinco controles de ahorro de energía y una función de indicador

ECO que permite monitorear continuamente el consumo de combustible para ayudar a reducir los costos.

Máximo rendimiento.

Mayor fuerza de arranque, operaciones continuas y hasta un 10% más de capacidad de excavación.

Confort y seguridad.

La espaciosa y vidriada cabina permite un ambiente de trabajo más seguro y confortable. El asiento mecánico de diseño ergonómico tiene ocho ajustes independientes para mejorar la comodidad y la productividad del operador. Nuevo sistema de amortiguación de vibraciones y bajo nivel de ruido.



“Continuamente buscamos brindar soluciones completas que incluyan productos con las más avanzadas tecnologías y servicios de posventa que acompañen bajo cualquier condición. Es por eso que desarrollamos equipos versátiles pensando siempre en las necesidades del cliente”,
MARIO RIZZI,
gerente comercial para América Latina.

100% CALIDAD CASE

La amplia red de distribuidores CASE se extiende hacia los países de América Latina y el norte, dando cuenta de la cercanía de los dealers hacia los clientes, con equipos de clase mundial y un soporte posventa profesional con garantías líderes en la industria y financiación flexible.

PIONERA EN PERÚ

De la mano de la empresa peruana TAC Gerencia & Construcción, una retroexcavadora 575SV, entregada por el dealer Zapler, es la primera máquina en operar a 3.900 metros sobre el nivel del mar.

Con alcance nacional y más de 7 años de experiencia en el mercado, la compañía se especializa en el rubro de la ingeniería y la construcción.



La 575SV realiza trabajos de movimientos de tierra, excavaciones y demolición en la planta Unión Andina de Cementos (UNACEM), una importante cementera del país ubicada en la ciudad de Tarma, dedicada a la fabricación y venta de cemento, clínker y concreto premezclado.

“Elegimos esta máquina porque nos ofrece la máxima profundidad de excavación y mayor capacidad de carga. La función hidráulica de su martillo facilita la operación en zonas de altura y de temperatura extrema”, expresó Thomas Araos Carbajal, gerente general de TAC Gerencia & Construcción.

“La línea 575SV mantiene la tradición de fuerza y economía de las retroexcavadoras CASE proporcionando las típicas funciones de gran alcance de descarga y capacidad de elevación de cargas”, destacó Rizzi.



“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”, MARIO RIZZI.

CERCAÑÍA Y CONFIANZA

A través del distribuidor Eagletrade y con el objetivo de realizar obras de construcción y mantenimiento vial en Ecuador, CASE entregó tres máquinas a la Municipalidad de Ambato, también conocida como San Juan Bautista de Ambato, al centro de la Región interandina.

La entidad ecuatoriana adquirió una motoniveladora 865B, una retroexcavadora 590SN y una minicargadora SV300B. “Destacamos la potencia superior del motor tanto en la retroexcavadora como en la motoniveladora, ya que ambas poseen un consumo eficiente de combustible”, sostuvo Alejandro Moretta, administrador de Taller del municipio.

Operando en toda la ciudad de Ambato y localidades aledañas, estos productos están realizando trabajos de nivelación de terrenos para la construcción de proyectos como rotondas, carreteras e intercambiadores. Además, desarrollan la limpieza de residuos sólidos en las vías y hacen labores de zanjado y demoliciones.

Estos potentes equipos se sumaron a una flota CASE que la Municipalidad posee desde el año 2010 con una motoniveladora 845B, una cargadora 821E, una minicargadora SR220 y una retroexcavadora 580SM. “Escogimos CASE por su disponibilidad de repuestos y la calidad de los productos. Son máquinas duraderas, que nunca nos han dado problemas y cumplen con nuestras necesidades”, concluyó Moretta.

El ingeniero Alejandro Moretta nos cuenta cómo es un día de trabajo en la ciudad de Ambato y los destaques principales de los equipos CASE. ¡Escucha!



NUEVAMENTE, ENTRE LAS MEJORES EMPRESAS para trabajar en América Latina

CNH Industrial fue reconocida por quinta vez consecutiva como una de las mejores empresas para trabajar en América Latina.

Esta distinción es otorgada por Great Place To Work, una consultora de reputación global que analiza la cultura organizacional de las empresas.

La certificación GPTW hace foco en la experiencia de los colaboradores de la empresa mediante la representación de sus opiniones y la evaluación de las prácticas de gestión de personas. La metodología utilizada es mediante una encuesta que se responde voluntariamente, así como evidencia de acciones tomadas por la empresa.

En ese marco, a principios de este año CNH Industrial fue rankeada como la 6° mejor empresa para trabajar en Argentina.

“Otro gran hito de estos últimos años fue la implementación del programa Smarter Future, un gran desafío que nos trajo la postpandemia y que consiste en un modelo de trabajo híbrido, reformas en las oficinas para crear espacios abiertos y flexibles, programas de apoyo emocional para los empleados, acuerdos de reuniones y un día libre de reuniones al mes”, destacó Natalia Formaro, directora de Recursos Humanos de CNH Industrial.

¡COMO UN ÚNICO EQUIPO, LLEGAMOS CADA VEZ MÁS LEJOS!

Una vez más, fuimos reconocidos como una de las mejores empresas para trabajar en Brasil y Argentina por la encuesta GPTW.



Cecilia Andrada
CNH Industrial Capital
Buenos Aires - Argentina

Marllon Zapelini
Manufactura
Curitiba - Brasil



¡Presentes en Agroactiva, Argentina! Participamos de la clásica feria santafesina luciendo los equipos insignia para el mercado agrícola-ganadero. ¡Revive la experiencia junto a nosotros escaneando el QR!



Desde Villaguay, Entre Rios, recibimos fotos de @mauriquvdo demostrando la versatilidad de la motoniveladora 865B capaz de adaptarse a cualquier terreno.



Escucha a Joaquín Nicotra hablando sobre los principales atributos de la retroexcavadora 575SV y la pala cargadora 570TL ST. ¡Escanea el QR aquí!



Joaquín Nicotra
Gerente de Territorio Mercosur



Desde la localidad de Chajari, Argentina, la empresa constructora Erco-Vial nos muestra su excavadora CX220C puesta en marcha. Estas máquinas son un complemento ideal para las obras más desafiantes en donde se requiere el máximo rendimiento y eficiencia.



En San Martín de los Andes, Neuquén, podemos ver una retroexcavadora 580N y una SR200 realizando movimientos de suelo para la obra. ¡Increíble vista!



HACE MÁS DE
180 AÑOS
EN EL MERCADO



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