CASECONS08.qxd 12/22/04 9:01 PM Page 1

Noticias
Tecnología
Productos
y Servicios

CASE CONSTRUCTION

08

Revista de CASE para
América Latina:
WWW.CASECE.COM

NEWS

PARA LOS TRABAJOS MÁS PESADOS

La nueva cargadora frontal 921E está diseñada para hacer frente a las exigencias de la minería.

Máquinas Case en grandes obras de infraestructura en Colombia.

CASECONS08.qxd 12/22/04 9:01 PM Page 2

Lo mejor, siempre

En Case somos concientes de la responsabilidad y la obligación de estar atentos a los requerimientos de nuestros clientes para que los nuevos lanzamientos mantengan las características que han hecho líder a nuestra marca y, al mismo tiempo, respondan a las necesidades de cada trabajo.

En esta edición estamos presentando a la nueva cargadora frontal 921E, la más grande de nuestro catálogo, capaz de hacer frente a trabajos más pesados y actuar en el segmento de la minería. Además, mostramos las nuevas miniexcavadoras capaces de trabajar en aquellos espacios reducidos.

Todos los productos, los clásicos y los nuevos, están apoyados en nuestro continente por una red distribución competente y con la mejor cobertura territorial. Por eso hemos nombrado a Tecun Panamá en ese país centroamericano y a Inversiones Caxias como segundo distribuidor en Venezuela.

Un hecho que no quería dejar de destacar es la incorporación de Jerome Increase Case -fundador de la marca Case- al Panteón de Hombres Ilustres de la maquinaria de la construcción de la Asociación de Fabricantes de Maquinaria (AEM) en los Estados Unidos, por sus aportes al desarrollo de los equipos de construcción pesada.

Ese reconocimiento fue otorgado debido a los valores sostenidos por Case: innovación, aportaciones industriales, liderazgo, responsabilidad empresarial y sostenibilidad. Nuestro compromiso es mantener ese legado.

Jim Soules, *Director Comercial Región Norte de América Latina*

Roque Reis, *Director Comercial Región Sur de América Latina*

CASE CONSTRUCTION NEWS

Case Construction News es una publicación de Case Construction. 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 CE
- Av. General David Sarnoff, 2237
  Contagem, MG (Brasil) Cep: 32210-900
  Tel: 00 55 31 2104-3111
- 3265 Meridian Parkway, Suite 124
  Fort Lauderdale, Florida (EUA)
  Tel: 1 954 659-2990
- Calle 28, nº 920 (B1616JQA)
  Garín, Buenos Aires (Argentina)
  Tel: 54 3327 446-100

COMUNICACIONES AMERICA LATINA ©

Consejo Editorial: Roque Reis (Mercosur y Bolivia); Jim Soules (Resto de América Latina); Mario Rizzi; Guillermo Nowell; Jorge Gómez Gracia; Edmar de Paula y Mauricio Moraes.
Periodista responsable: Jorge Görgen Registro profesional SC-00423-JP
Edición Periodística: Federico Mayer y Luis Machado
Producción y Redacción: Lucas Lentini
Fotografías: Archivo Case
Diagramación: Norma López
Sugerencias y opiniones: Página 1 Comunicación
Montañeses 2641 2º D
(1428) Buenos Aires - Argentina
E-mail: argentina@pg1com.com

CASE DEALERS

ANTIGUA / BARBUDA - C.P.R.
(1-268) 481-3570

ANTILLANAS HOLANDESAS – M.I.T.S. CURACAO
(599-9) 868-9920

ARGENTINA - GRUMAQ
(54-3476) 42-5925

ARGENTINA - ORTHOLAN
(54-11) 4726-7900

BAHAMAS - BAHAMAS MACK
(242) 328-2463

BELIZE - BELIZE INDUSTRIAL
(501) 222-5300

BERMUDA - ISLAND CONSTRUCTION
(441) 236-3011

BOLIVIA - SACI
(59-1) 33-423388

BRITISH VIRGIN ISLANDS - P&W
(1-284) 495-3037

CHILE - AUTOMOTORES GILDEMEISTER
(56-2) 731-5800

COLOMBIA - NAVITRANS
(57-5) 362-6444

COSTA RICA - CRAISA
(506) 293- 2001

REPUBLICA DOMINICANA - LA ANTILLANA
(1-809) 5653151

ECUADOR - E.I.C.A.
(593-4) 224-3300

EL SALVADOR - TECUN
(503) 2121-2000

GUATEMALA - TECUN
(502) 2328-8888

HAITI - SOGED
(509) 250-1550

HONDURAS - TECUN
(504) 558-8478

JAMAICA - DERICK A. GIBSON
(1-876) 926-2250

NICARAGUA - MAQUIPOS
(505) 266-6558

PANAMÁ - TECUN
(507) 282-7356

PARAGUAY - DIESA
(59-5) 2150-3921

PERU – NISSAN MAQUINARIAS
(51-1) 614-5555

PUERTO RICO - PUERTO RICO WIRE
(1-787) 288-8080

PUERTO RICO / VIRGIN ISLANDS - AMECO
(1-787) 747-9650

TRINIDAD AND TOBAGO / ST. KITTS AND NEVIS / MONTSERRAT / DOMINICA/ ST. LUCIA / GRENADA / ST. VINCENT / BARBADOS - HEAVY DUTY MACHINE
(1-268) 481-3570

URUGUAY - CORPORACIÓN DE MAQUINARIAS
(59-8) 2924-9753

VENEZUELA – SÁNCHEZ Y CÍA.
(58-241) 200-3100

VENEZUELA - CAXIAS
(58-276) 342-3183

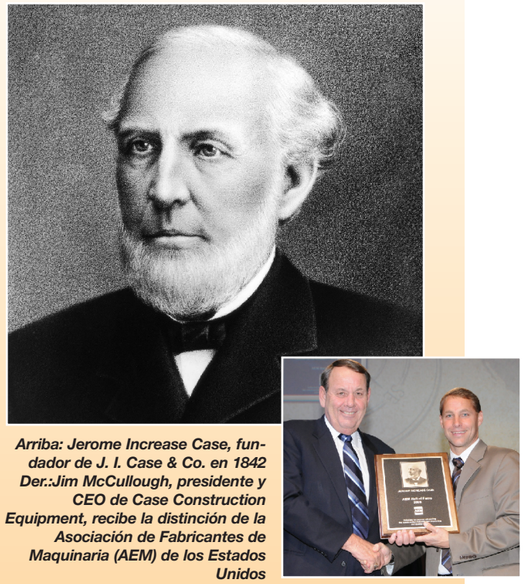
Jerome Increase Case en el Panteón de Hombres Ilustres

Jerome Increase Case, que fundó J. I. Case & Co. en 1842 y dirigió su ascenso hasta alcanzar un lugar destacado en los sectores de la maquinaria de construcción y agricultura, se unió formalmente al panteón industrial el 11 de noviembre, cuando la Asociación de Fabricantes de Maquinaria (AEM) de los Estados Unidos incorporó su nombre a su Panteón de Hombres Ilustres de la maquinaria de construcción.

Case introdujo muchas innovaciones, en particular trilladoras, tractores de vapor, niveladoras y maquinaria de compactación, que contribuyeron a la rápida evolución del sector de la maquinaria pesada. Fue muy respetado por su integridad y por su carácter, y sus aportes fueron más allá de la maquinaria para influir en ámbitos tan diversos como la banca, la administración pública o la filantropía. Case vivió desde 1819 hasta 1891.

"Tenemos el honor de aceptar este reconocimiento a las aportaciones industriales del señor Case en nombre de sus descendientes y de la empresa que todavía lleva su nombre", declaró Jim McCullough, presidente y CEO de Case Construction Equipment. "Integridad, calidad y compromiso para atender las necesidades de los clientes constituyen la herencia duradera de J. I. Case."

Un tribunal formado por representantes y expertos imparciales de las principales asociaciones sectoriales eligieron a Case para que su nombre figure en el Panteón de Hombres Ilustres de la maquinaria de construcción. El tribunal evaluó a los nominados por la medida en que representan los cinco principios rectores del Panteón de Hombres Ilustres: innovación, aportaciones industriales, liderazgo, responsabilidad empresarial y sostenibilidad.



Arriba: Jerome Increase Case, fundador de J. I. Case & Co. en 1842 Der.:Jim McCullough, presidente y CEO de Case Construction Equipment, recibe la distinción de la Asociación de Fabricantes de Maquinaria (AEM) de los Estados Unidos

Demostración de equipos en Chile

Asistentes a las jornadas de demostración de maquinarias en Huechuraba, Chile.

En el centro de exposiciones "Los Almendros", en Huechuraba, Santiago de Chile se realizó una demostración de máquinas de Case CE.

Allí los anfitriones por parte del distribuidor Automotores Gildemeister fueron Javier Zabala, Gerente de la división Maquinarias; Alan Cederberg, Gte. De Ventas de Maquinarias de Construcción; y Oscar Adasme Garcés, Gte. de Ventas de Case.

Los asistentes pudieron ver en acción una minicargadora 420, una retroexcavadora 580SM 4WD, una cargadora frontal 721E y una excavadora CX210B (de este modelo luego se vendieron dos unidades).

www.casece.com año 7 • 2009

CASECONS08.qxd 12/22/04 9:01 PM Page 4

La 921E cuenta brinda la posibilidad de elegir entre cuatro modos de operación de acuerdo con el trabajo a realizar.

Preparada para trabajos PESADOS

La nueva cargadora frontal 921E puede alcanzar una potencia de hasta 297 hp y tiene una cuchara de 4,4 metros cúbicos.

La nueva cargadora frontal 921E está dotada de un motor con certificación TIER III, aprobado por la Agencia Americana de Protección Ambiental, especialmente diseñado para el control de las emisiones contaminantes. Este motor es de inyección electrónicay cuenta con tres curvas de potencia diferentes que se adecúan a los distintos trabajos que el operador necesite hacer. Las potencias que se manejan son de 297 hp, 274, hp y 229 hp netos.

Por el tipo de características, la 921E está preparada para realizar "trabajos pesados, especialmente en minería", comenta Edmar de Paula, gerente de marketing de producto de Case CE en América Latina.

El modelo 921E cuenta con 23 toneladas de peso y un balde con una gran capacidad: 4,4 metros cúbicos, ideal para trabajos pesados.

Esta cargadora frontal está dotada con cuatro diferentes modos de operación para una mejor performance de trabajo. En ese sentido, De Paula señala que "la elección correcta de los modos de operación contribuyen a que el motor tenga mayor vida útil, consuma menos y tenga un menor nivel de ruidos".

Como los otros modelos de la serie E, el 921E posee control de rotaciones de marcha lenta, que genera economía de combustible,

Más allá del novedoso motor electrónico, este modelo está equipado con una cabina cuyo principal fin es el de obtener una mayor armonía entre el operador y las aplicaciones que necesita para realizar su trabajo.

Es que la cabina está montada sobre cojinetes, con difusores de aire que proporcionan la máxima circulación y, además, permiten una calefacción y una refrigeración más rápida y eficiente.

Además, debido a su diseño el operador tiene una clara visión de los neumáticos delanteros y el borde del balde, detalles que proporcionan mayor seguridad y eficiencia al momento de trabajar.

Con todas éstas características se destaca el compromiso que Case tiene no sólo con sus clientes al momento de entregarles un producto confiable y seguro, sino que también busca reducir el impacto ambiental que generan estas máquinas.

La facilidad para realizar los servicios incrementan los tiempos de uso de la máquina y reducen los costos operativos. "Cuanto más sencillo es realizar el mantenimiento diario y el servicio, es más probable que se haga," dice Edmar de Paula. "Por eso diseñamos a la cargadora frontal Case 921E con la mejor accesibilidad al mantenimiento de su clase, incluyendo los puntos de chequeo de servicios desde el nivel del suelo".

La nueva cargadora frontal 921E cuenta con una cuchara de gran capacidad: 4,4 metros.

"Así como en los otras cargadoras frontales de la serie E, la única herramienta requerida para la revisión es un trapo para quitar el aceite de la barilla," comenta de Paula.

El capó trasero con levantamiento eléctrico provee un fácil acceso al motor y todos los puntos de mantenimiento diarios. Este modelo presenta un nuevo dispositivo de refrigeración cuyo acceso se ha mejorado para la limpieza.si puede añadir el ventilador de velocidad variable (conforme temperatura del agua) y reversible (facilitar limpieza) que no existía en la serie anterior de las 921E y el capó de levante eléctrico que da amplio acceso al compartimiento del motor para el acceso diario para mantenimiento.

Las cargadoras frontales Case de la serie E se destacan por la amplia visibilidad y el confort de cabina, permitiendo que el operador pueda rendir al máximo por más cantidad de horas.

CASECONS08.qxd 12/22/04 9:01 PM Page 6

Manos a la obra en Colombia

La empresa Occipetrol S.A. es uno de los clientes de Case en Colombia y la mayor empresa de servicios especializados de obras civiles para petroleras del país

La flota de máquinas Case presentes en las obras de Occipetrol en el Municipio de Carmen de Alpicalá.

Aldemar Gutierrez (izq.), gerente de Occipetrol; junto a Carlos Franco, director nacional de la línea de Maquinarias de Navitrans, distribuidor de Case en Colombia.

Las obras de infraestructura en Colombia no se detienen. De acuerdo a los proyectos que adelanta el gobierno nacional que encabeza el presidente Álvaro Uribe Vélez, este año que comienza habrá inversiones en diversos proyectos. El mayor porcentaje para el área de producción se destinará a los Llanos Orientales y el Magdalena Medio.

De esta manera, las obras en el sector tendrán un importante crecimiento con respecto al año anterior. No sólo participará el gobierno colombiano, también el sector privado de ese país realizará inversiones significativas en este tipo de trabajos. Además, en los segmentos vial y férreo las inversiones también serán muy significativas. Son un paquete de 19 proyectos de alto impacto, que buscan incrementar la economía por regiones y generar mayor comercio con los países de la región y del resto del mundo.

La empresa Occipetrol S.A. con más de una década de trayectoria, es una de las más importantes en Colombia en lo que se refiere a obras de infraestructura para el sector de los hidrocarburos. La capacitación de sus profesionales, operarios y la utilización de equipos especializados hicieron posible esta realidad.

En este tiempo, la compañía ha transportado equipos de construcción y perforación por tierra, agua y aire, y consiguió llevar las máquinas por accesos extremadamente dificiles hasta las zonas más remotas. Además, llevó adelante construcciones de obras civiles bajo condiciones muy exigentes de clima, seguridad, acceso y terreno.

Desde Occipetrol destacan la alta performance y el bajo consumo de combustible que tienen los equipos Case para todas las prestaciones.

Perfil

Aldemar Gutiérrez Mora es el gerente de Occipetrol y el mayor accionista de la firma. Casado con Laddy Milena y padre de 5 hijos, este empresario tiene una forma muy particular de gerenciar su compañía ya que siempre se lo encuentra en el campo donde se adelantan los proyectos, acompañando a su grupo de ingenieros. Esto es así porque considera que su experiencia de 28 años en dirección de obras, entre las cuales se cuentan las más difíciles del sector petrolero del país, debe estar al servicio de sus clientes. Este valor agregado es el que más valoran quienes contratan los servicios de Occipetrol.

La firma en la actualidad trabaja en la construcción de la carretera de acceso y dos plataformas (una de facilidades y otra de perforación) para la perforación del Pozo Dalias, ubicado a 97 km al sur de Bogotá, en el Municipio de Carmen de Apicalá para Ecopetrol (la mayor empresa del sector petrolero colombiano). Esta obra tiene un costo de 5 millones de dólares y 80 días de ejecución donde se han realizado más de 85 mil m3 de movimiento de rocas utilizando explosivos y equipos especializados como tractores de oruga con ripper y excavadoras Case.

El gerente de la firma, Aldemar Gutiérrez, trabaja desde hace 17 años en el sector petrolero y cuenta con una vasta flota de maquinarias a su disposición para realizar los más exigentes trabajos. Occipetrol incorporó equipos Case hace poco más de un año y los resultados obtenidos han sido más que satisfactorios: “Se destacan por la capacidad de trabajo y el bajo consumo de combustible con respecto a las otras máquinas. Es algo que puedo asegurar por mi experiencia en este tipo de trabajos. El máximo rendimiento del equipo está garantizado así como también la buena atención del distribuidor Navitrans, lo que hace que resaltemos el valor de incorporar un equipo Case a la empresa”, indicó el gerente de Occipetrol.

En la actualidad, Occipetrol cuenta con 15 máquinas Case y, por su parte, Gutiérrez confía en que en el corto plazo pueda llegar a un acuerdo con Navitrans, el distribuidor de Case en Colombia, para la adquisición de más equipos. “En este momento tenemos siete exca-

La empresa colombiana cuenta con excavadoras CX210B, motoniveladoras 845, y rodillos vibratorios SV208 y SV216, así como minicargadores 430.

CASECONS08.qxd 12/22/04 9:01 PM Page 8

vadoras CX210B, tres motoniveladoras 845, dos rodillos vibratorios SV208, un rodillo vibratorio SV216 y dos minicargadoras 430, todos ellos trabajando a pleno en nuestras obras", explicó Gutiérrez quien, como demostración de su conformidad, ubicó en el acceso a sus instalaciones de cota Cundinamarca, un tractor agrícola Case de 1937.

En cuanto a las expectativas a futuro en el negocio de los hidrocarburos, Gutiérrez asegura que "el año pasado ha sido muy satisfactorio ya que los proyectos exploratorios no se vieron afectados por la baja en la cotización del barril del crudo. En mi calidad de contratista, presto servicio a la mayoría de las empresas del país y puedo decir que el ritmo de trabajo es muy bueno. A mi entender el mercado se encuentra estable porque se trabaja con licencias a futuro y eso no va a cambiar aunque varíe el precio del crudo", señaló el gerente y mayor accionista de la firma.

Las obras de infraestructura que se están encarando en Colombia tienen como objetivo mejorar las economías regionales.

El Ejército Nacional Colombiano apuesta por Case

El Ejército Colombiano y el Gobierno Nacional en su programa de mejoramiento de infraestructura, realiza tareas de construcción en las zonas más apartadas, de alta montaña y de difícil acceso, donde se debe contar con maquinaria que se adapte a las condiciones más severas.

El Ejército Nacional ha adquirido 72 máquinas Case a Navitrans, distribuidor de Case en Colombia: tres excavadoras CX210; nueve excavadoras CX210B, una retroexcavadora 590SM – Serie 2; siete minicargadoras 445 con accesorios; cuatro rodillos vibratorios DV202; dos motoniveladoras 865 con cabina y aire acondicionado; veintitrés mincargadoras 430 con accesorios; veinte retroexcavadoras 580SM y 590SM con cabina y aire acondicionado – Serie 3 y tres cargadoras frontales 621E con cabina y aire acondicionado, así como martillos hidráulicos, pallets, rodillos vibratorios y muchos otros accesorios complementarios.

El ingeniero mecánico David Ruíz, asesor en la Dirección de Ingenieros del Ejército desde hace más de un año, comentó: "Antes de comprar cualquier maquinaria realizamos un intenso estudio técnico y económico entre las diferentes marcas. Luego de analizar las fortalezas de cada firma, decidimos adquirir equipos Case", explicó Ruíz.

La opción por Case se hizo debido "a la relación entre precio y calidad. Es la mejor que hay en el mercado. Los equipos tienen un nivel de consumo de combustible muy bajo y una altísima eficiencia, rendimiento y productividad. El tener una buena autonomía también es muy importante. Además, el nivel de ruido y emisiones generado es bajo, lo que hace que el trabajo sea más llevadero", aseguró el ingeniero mecánico.

Además de la comercialización y entrega de las diferentes maquinas Case al Ejército Nacional Colombiano; Navitrans se encargó de la implementación de los diferentes programas de capacitación a operadores y mecánicos.

El distribuidor colombiano ofrece un excelente servicio posventa, a través de su completa red de atención y servicio en 12 ciudades capitales del país.

En ese sentido, Ruíz subrayó que "el servicio de posventa que nos brinda el distribuidor es muy bueno. No sólo a nivel servicios, sino también en lo que se refiere a garantía y stock de repuestos a través de diferentes ciudades en todo el territorio colombiano".

Para Case y Navitrans, el stock de repuestos es fundamental; por esto cuenta con un completo inventario de repuestos de alta y baja rotación. La disminución de los tiempos de atención de las maquinas hace que éstas maximicen su tiempo de operación generando gran rentabilidad de las mismas.

El Director Nacional de la Línea de Maquinarias Case en Navitrans, Carlos Alberto Franco H., señaló que "es muy importante fortalecer las relaciones a mediano y largo plazo con el Ejército Nacional Colombiano - es nuestro mayor interés que los programas de ampliación de equipos sean realizados con maquinaria Case.

Además de esos equipos, en el corto plazo el Ejército tiene programada la adquisición de tractores de oruga 850K.

Balance y perspectivas

Roque Reis, director comercial de Case, ante los periodistas latinoamericanos.

Dieciséis periodistas de medios especializados del área de construcción y minería de América Latina estuvieron en San Pablo, Brasil, para participar de la presentación de M&T Expo 2009, la mayor feria de equipos para construcción del continente, que se desarrollará del 2 al 6 de junio de 2009 en el Centro de Exposiciones Inmigrantes, en la capital paulista.

En una conferencia de prensa desarrollada durante el evento, el director comercial de Case, Roque Reis, realizó un balance del mercado en 2008 y habló de las perspectivas para 2009. Por su parte, el gerente de marketing de producto de Case, Edmar de Paula, destacó los lanzamientos de la marca a lo largo de 2008, haciendo especial hincapié en los productos de la línea pesada y ampliación de la línea de escavadoras.

Reunión de Ventas en Uruguay

Durante febrero se realizó en la ciudad uruguaya de Dolores, la primera Reunión de Ventas Case de 2009 en la que se desarrolló un curso de producto que tuvo como instructores a Mario Rizzi, gerente comercial Case CE Mercosur, y Guillermo Nowell, especialista de producto Case CE Mercosur.

En las jornadas, los instructores desarrollaron las líneas de cargadoras retroexcavadoras, minicargadoras y cargadoras articuladas explicando los detalles de cada una.

En el evento estuvieron presentes funcionarios de Coporación Global, distribuidor de Case CE en Uruguay: Ignacio Otegui, Gerente Comercial: Ignacio Erro, Depto. Comercial; Valentín Goncalves, Administración Vial; así como los vendedores Alfredo Burgos, Enrique Erlatz, Mario Olivera y Jorge Ávila.

Los asistentes se mostraron satisfechos debido a la calidad de la capacitación realizada.

Niños de Managua conocen equipos Case CE

Maquinarias y Equipos, el distribuidor de Case Construction en Nicaragua, recibió en su sede de Managua la visita de los alumnos de segundo grado del Colegio Americano de Nicaragua. Los escolares pudieron conocer de "primera mano" los equipos de construcción de Case Construction y los agrícolas de Case IH. Se les explicó la tarea que realiza cada máquina para generar un reporte pedido por los maestros de los niños.

Según Ernesto Martínez Henares, presidente de Maquinarias y Equipos, "nuestro objetivo fue crear conocimiento sobre nuestra marca y los equipos que dispone. Todos los niños quedaron muy contentos y para nosotros fue emocionante recibirlos".

Los escolares disfrutaron la visita a la sede del distribuidor de Case en Managua.

CASECONS08.qxd 12/22/04 9:02 PM Page 10

Case reabrirá fábrica en Sorocaba

La empresa amplió la capacidad productiva de las máquinas agrícolas y de construcción generando 1.200 empleos.

"Con ésta fábrica vamos a aumentar nuestra producción, atendiendo mejor a los mercados agrícolas y de construcción que vienen creciendo continuamente", dijo Valentino Rizzioli, presidente de CNH América Latina.

Con el objetivo de aumentar la producción de maquinarias, Case reabrirá la fábrica de Sorocaba, San Pablo, equipada con tecnología de última generación que permitirá mejorar la competitividad de la firma. Además, con esta iniciativa, la marca genera un total de 1.200 empleos directos hacia 2011.

La inversión realizada para llevar adelante el proyecto fue de mil millones de reales, que forma parte del plan de inversiones del Grupo Fiat para el período 2007 – 2010. Previo a esta inauguración, la producción de los equipos Case se realizaba en las instalaciones ubicadas en Curitiba (PR), Piracicaba (San Pablo) y Contagem (MG).

"Sorocaba va a producir nuevos modelos de máquinas agrícolas y de construcción, que forman parte de la plataforma mundial de las dos marcas. Con ésta fábrica vamos a aumentar nuestra producción, atendiendo mejor a los mercados agrícolas y de construcción que vienen creciendo continuamente", informa Valentino Rizzioli, presidente de CNH Latin America.

La fábrica tendrá un total de 150 mil metros cuadrados. En el mismo predio se construyó el mayor centro de distribución de piezas de la empresa CNH en América Latina que, a su vez, es el mayor del Grupo Fiat en todo el Mundo, con un total de 60 mil metros cuadrados contruidos, equipos de movimiento y embalaje de última generación y un stock de 154 mil tipos de piezas de cada uno de los modelos que hay en el mercado.

"Tenemos la fabricación secuenciada en flujo continuo, lo que permite producir mejor y más rápido lo que favorece el aumento de la competitividad y de la comercalización de productos de alta tecnología para los mercados interno y externo", explica Rizzioli.

El centro de distribución es un Green Building, certificación otorgada a las instalaciones que cuentan con sistemas preservación del medio ambiente, como reaprovechamiento de agua de lluvia y del uso de energías alternativas, como la luz solar.

Además, el centro de distribución sigue los lineamientos del World Class Logistic, que contempla las mejores prácticas mundiales de movimiento, embalaje, control y gestión de stock.

Gran presencia en importantes eventos

de Argentina

La marca estuvo presente en la convención anual de la Cámara Argentina de la Construcción y en la feria Fematec.

El stand de Case en la 56º Convención Anual de la Cámara Argentina de la Construcción fue visto por los 1.200 asistientes al evento.

Durante la segunda mitad del año pasado Case CE tuvo un lugar destacado en eventos del sector. La marca fue sponsor de la 56º Convención Anual de la Cámara Argentina de la Construcción, más de 1.200 empresarios del sector estuvieron reunidos en el Sheraton Hotel de Buenos Aires. Allí, con el apoyo de sus distribuidores Grumaq y Ortholan, Case CE exhibió un atractivo stand que se llenó de visitantes en cada uno de los breaks entre las conferencias, quienes recibieron folletos de productos y la revista institucional de la marca.

Durante toda la convención, una minicargadora 440 permaneció en exposición junto a la puerta principal del hotel. Esta reunión fue la plataforma elegida por la presidenta argentina, Cristina Fernández de Kirchner, para anunciar un megaplan de obras públicas.

En exposición

Además Case estuvo presente Fematec 2008 con un imponente stand. Realizada en el Centro Costa Salguero (Argentina), la feria recibió a un importante número de personas que se acercaron para participar de las jornadas, en las que participaron más de 300 empresas, todas ellas ligadas al segmento de la construcción.

En su stand, Case tuvo en exhibición a la cargadora frontal 821E, la motoniveladora 845, la minicargadora 420 Serie 3 y la retroexcavadora 580M Serie 3.

En Fematec también estuvieron presentes los representantes regionales de Case y de los distribuidores locales Ortholan y Grumaq, quienes fueron los encargados de atender al público y responder a sus preguntas, así como asesorar a aquellos interesados en adquirir equipos.

El gran stand de Case durante la feria Fematec 2008.

CASECONS08.qxd 12/22/04 9:02 PM Page 12

Nuevo Sitio web

El nuevo sitio presenta una arquitectura optimizada, un contenido con todo lujo de detalles y un diseño mejorado

Con un diseño totalmente renovado, unos contenidos más amplios y toda una serie de herramientas en línea, el nuevo sitio www.casece.com ofrece a los clientes y distribuidores los servicios en Internet más excepcionales y útiles de toda la industria de la construcción.

"Case ha creado una nueva experiencia en línea para los clientes, que reúne en un único marco toda la información y las herramientas de utilidad necesarias para proporcionar el soporte requerido en cada etapa del ciclo de vida del producto", afirma Jim McCullough, Presidente ejecutivo de Case. "En una época en que muchos están haciendo recortes, nosotros estamos haciendo una mayor inversión para ofrecer a nuestros clientes unas mejores herramientas en este entorno económico". A esto añadió que el sitio también ofrece a los distribuidores de Case toda una serie de herramientas en línea para proporcionar, a escala local, un mejor soporte a los clientes de Case. "El sitio promueve la relación de los clientes con nuestros numerosos distribuidores y ofrece a estos últimos unas herramientas mejoradas para que estas relaciones de suma importancia se desarrollen en el ámbito local".

El nuevo sitio web presenta nuevas funciones de gran utilidad para ayudar a los clientes a decidir qué modelo de las máquinas de construcción Case disponibles se ajusta mejor a sus necesidades. Ejemplo de ello es una herramienta de comparación de productos que presenta las especificaciones de diferentes modelos de máquinas Case lo que permite a los clientes y visitantes comparar diferentes modelos antes de decantarse por uno u otro.

Toda la maquinaria aparece presentada en imágenes, junto con información detallada sobre sus características y ventajas. Además, se seguirán ampliando las herramientas y contenidos del sitio.

Nuevos distribuidores en Panamá y Venezuela

Salvatore Provenzano, responsabe de Inversiones Caxias.

Case comienza 2009 con dos flamantes distribuidores en Panamá y Venezuela, reafirmando su posición en esos países. La fuerza de Case en Panamá ahora es representada por Tecun Panamá, empresa que forma parte del Grupo Tecun, que cuenta con más de 35 años de experiencia en América Central.

El gerente general de Tecun Panamá, Alberto Kelso, señala que "el cliente Case contará con los servicios integrados de un equipo de profesionales capacitados y orientados para asistir en temas relacionados a la asesoría en la compra de equipos, repuestos y servicios. De igual manera tendrá el respaldo de un inventario surtido de repuestos para satisfacer las más exigentes necesidades de la población Case en Panamá, así como disponibilidad de repuestos en bodegas tanto en Guatemala, Honduras y El Salvador para entrega inmediata".

Por su parte, Inversiones Caixas se suma como segundo distribuidor en Venezuela. El responsable de la compañía, Salvatore Provenzano, sostiene que "nuestra empresa se caracteriza por brindar rápidas respuestas y servicios de calidad a sus clientes". Inversiones Caxias cuenta con una oficina central ubicada en San Cristóbal, estado de Táchira y con locales de exhibición en Maracaibo, Santa Bárbara del Zulia y Barinas. Se espera que en el futuro, el número de oficinas de representación aumenten conforme al desarrollo de la marca en la región.

Alberto Kelso, gerente general de Tecun Panamá.

Obras nicaragüenses

La Alcaldía de San Carlos, ubicada en el departamento Río San Juan, está construyendo la pista del aeropuerto local con máquinas Case adquiridas a Maquinarias y Equipos, el distribuidor de Case en Nicaragua. Entre las máquinas se cuentan una motoniveladora 865, un rodillo vibratorio SV212 y una retroexcavadora 590M.

El río San Juan y la ciudad de San Carlos son muy famosas en Nicaragua ya que tienen mucho potencial turístico.

La alcaldesa Marisol McRea, en el acto de entrega de equipos Case junto a Ernesto Martínez Henares, presidente de Maquinarias y Equipos.

CASECONS08.qxd 12/22/04 9:02 PM Page 14

Respuestas para la minería chilena

La empresa chilena Montec utiliza retroexcavadoras y minicargadoras Case en distintos tipos de yacimientos mineros, con una respuesta siempre satisfactoria.

La empresa Montec utiliza máquinas Case en obras de infraestructura para emprendimientos mineros.

Desde hace 12 años la empresa chilena Montec se dedica al desarrollo de montajes industriales, obras públicas y de infraestructura sanitaria. Y para cumplir estas actividades de una manera óptima utiliza equipos Case.

Creada en 1994 con el objeto de desarrollar y ejecutar obras de infraestructura sanitaria, montajes industriales y obras civiles en general, actualmente la firma lleva a cabo proyectos en distintos lugares del país, cada uno de ellos con diferentes terrenos y condiciones de trabajo. Para esto las máquinas deben adaptarse sin problemas y evitando cualquier margen de error. De esta forma y teniendo en mente todas estas particularidades fue que Montec adquirió cuatro retroexcavadoras Case modelo 580 nuevas, además de varias minicargadoras Case 430.

Estos equipos fueron entregados por Maquinarias Gildemeister, el distribuidor de Case en Chile, con quien la empresa mantiene una excelente relación basada principalmente en la calidad y buena respuesta de las máquinas.

María Teresa Escudero, jefa de adquisiciones de Montec asegura que "las máquinas andan bien. No tienen ningún problema ni mal funcionamiento, ni dificultades con el accionamiento. Tampoco se registran problemas con el contrapeso. Todo esto hace pensar que hicimos una excelente compra cuando adquirimos los equipos de Case. Están demostrando un buen desempeño y han superado todas las exigencias presentadas en el trabajo obteniendo buenos resultados en el funcionamiento". Escudero, que desde hace 8 años forma parte de la empresa, es la persona encargada de todas las compras necesarias para que Montec pueda realizar sus actividades de la mejor manera.

Esta compañía se destaca por la realización de proyectos "Llave en Mano", tales como transporte de fluidos para la gran minería y plantas de procesos industriales. Además, en su constante afán por mejorar su implementación tecnológica, la firma chilena ha construido una planta de revestimientos para tuberías de acero con modernos equipos.

Las máquinas Case demuestran su alta performance en los distintos terrenos de la geografía chilena.

Montec cuenta con departamentos de ingeniería marítima, de estudio de impacto ambiental y asesorías externas, lo que respalda la proyección de sus emprendimientos en el largo plazo. Esto es un aporte fundamental para la adjudicación de licitaciones, actualmente en ejecución bajo los más altos estándares de desarrollo tecnológico.

Como siempre ha sido tradición en Case, la relación con el cliente comienza cuando éste adquiere un equipo, pero no termina ahí. Desde el momento de la venta tanto el distribuidor –en este caso Maquinarias Gildemeister- como la marca mantienen un estrecho contacto con el comprador de la máquina garantizando de esta forma un servicio de postventa de primer nivel, donde cualquier inquietud que el cliente pueda tener es respondida con prontitud.

"La atención de Maquinarias Gildemeister es muy buena y el ejecutivo que se encarga de nosotros siempre nos mantiene al tanto de las novedades disponibles", señala la jefa de adquisiciones. "Con los profesionales del área de servicios tenemos una constante comunicación para la compra de repuestos y consultas en general", añade Escudero.

Desde el punto de vista técnico, Fernando Pérez, jefe del departamento de mantenimiento de maquinaria de Montec, dice que las máquinas no han presentado mayores inconvenientes. "Comenzamos con retroexcavadoras 580L de doble tracción, y siempre hemos seguido con equipos Case. Desde que yo llegué a la empresa en 2001 ya estaban trabajando con la marca, y hemos continuado de la misma manera. En este momento las utilizamos en excavaciones y para montar cañerías. Actualmente están trabajando en los yacimientos de Collahuasi (cobre), Spencer (oro), Copiapó (manganeso) y próximamente, en Los Bronces (cobre).

Para Pérez, cuyo trabajo abarca tanto la realización de inspecciones periódicas a las obras, como la revisión y supervisión de los problemas o dificultades que eventualmente puedan tener con las maquinarias, pareciera ser un alivio trabajar con Case: "Nunca hay problemas con los equipos Case. Su funcionamiento es óptimo", señala.

Y todo esto en momentos de turbulencia por la crisis financiera global. A pesar de ello, desde Montec aseguran la situación internacional no les afectará tanto como "al sector de la construcción inmobiliaria porque nosotros nos ocupamos de la parte de minería y servicios sanitarios, que no está siendo muy golpeado", dice Escudero. "Para el año que viene hay buenas expectativas. Quizás no se harán tantos contratos como durante 2008 pero lo que ya está adjudicado nos asegura un buen pasar", manifiesta tranquila la jefa de adquisiciones.

Las retros y minicargadoras están trabajando en excavaciones y el montaje de cañerías en yacimientos de cobre, oro y manganeso.

CASECONS08.qxd 12/22/04 9:02 PM Page 16

RENDIMIENTO SUPERIOR *en espacios reducidos*

Las excavadoras de cero radio de giro (ninguna dimensión de su chasis excede el ancho de zapata) de CASE pueden trabajar en los lugares más restringidos con la misma calidad de prestación de las excavadoras de diseño estándar.

Las excavadoras CX75MSR, CX135MSR y CX225MSR de CASE están equipadas con un motor compacto de cuatro cilindros Tier 3, dotados de una potencia soberbia que se adapta a diversas aplicaciones. Los motores common rail con control electrónico garantizan una mejor combustión, lo que contribuye a reducir el consumo de combustible y las emisiones (el modelo CX75SR ya cumple la fase 1 de la normativa Tier 4). En combinación con regímenes del motor más bajos, se consigue así una reducción de los tiempos de inmovilización para reparación, lo que se traduce en una mayor productividad y un mayor cumplimiento de los requisitos medioambientales. Además, los drenajes ecológicos de

El diseño de las excavadoras de cero radio de giro ofrece una estabilidad y un rendimiento de excavación y elevación excepcionales.

vaciado de depósitos de aceite evitan que se contamine el suelo durante las operaciones rutinarias de mantenimiento.

Gracias a los dos modos de trabajo (disponible en CX135MSR y CX225MSR), el operario puede hacer que el rendimiento del motor y de la hidráulica se adapte a la mayoría de aplicaciones, con lo que se consigue reducir el consumo de combustible y mejorar el control cuando se realizan trabajos de nivelación y elevación que requieran mucha precisión. Las excavadoras de cero radio de giro de CASE vienen equipadas de serie con sistemas de ahorro de energía para las bombas principales y el circuito de giro, generando un mayor ahorro de combustible. Al igual que las excavadoras de diseño estándar de la serie B, los comandos cortos y la hidráulica inteligente garantizan una excelente respuesta y un gran control incluso en los trabajos que requieren una precisión máxima.

El mantenimiento se puede realizar desde el suelo, y los filtros están montados en posición vertical y a distancia en el compartimento de la bomba hidráulica. El nuevo diseño en paralelo de los radiadores garantiza que todos reciban aire limpio de primera pasada y permite acceder a ellos con facilidad para limpiarlos, mientras que el intercooler se ha montado por separado para un mejor rendimiento. Los cojinetes del sistema de mantenimiento fácil (EMS), con los que el engrase sólo es necesario cada 1.000 horas, reducen los tiempos de inmovilización habituales, y con el nuevo sistema de filtrado hidráulico de caudal máximo sólo es necesario cambiar el aceite cada 5.000 horas –lo que garantiza una larga vida de servicio- reduce los tiempos de mantenimiento e incrementa la productividad.

La durabilidad y excelente calidad que suelen caracterizarlas saltan a la vista en todos los diseños de la serie CX-B de CASE. El diseño de la robusta torreta, la pluma y el balancín ofrecen una gran solidez y fiabilidad. El renovado diseño del chasis de la serie B ofrece una estabilidad y un rendimiento de excavación y elevación excepcionales como en las excavadoras de diseño estandar. El contrapeso compacto y el diseño cinemático de la pluma reducen al máximo el margen de espacio que necesita la máquina para trabajar, lo que la hacen ideal cuando las condiciones de trabajo son limitadas y se requiere un rendimiento de excavación normal.

El moderno interior de la cabina con asiento de suspensión neumática o suspensión ajustable, las palancas más cortas y el aire acondicionado (opcional) garantizan un entorno de trabajo ideal para el operario. La gran superficie vidriada de seguridad, con una ventana de una sola pieza en el lado derecho mejoran la visibilidad del área de trabajo, aumenta la seguridad en la obra y reduce el riesgo de daños en el equipo. La consola basculante en el lado izquierdo facilita el acceso a la cabina y al asiento del conductor. Las palancas permiten que el operario, cualquiera sea su tamaño, pueda encontrar la posición cómoda.

El operador puede llevar a cabo eficientemente su trabajo debido a la comodidad y funcionalidad de la cabina.

	CX75SR	CX135SR	CX225SR
Potencia Neta del motor	40 kW - 54 hp	70,9 kW - 95 hp	114,4 kW - 153 hp
Peso en orden de trabajo (máx.)	7,9 - 8,45 t	13,4 - 14,8 t	23,4 - 25 t
Capacidad de la cuchara	0,11 m3 a 0,36 m3	0,2 m3 a 0,74 m3	0,45 m3 a 1,42 m3

CASECONS08.qxd 12/22/04 9:02 PM Page 18

Capacitaciones a medida

Tres ejemplos de las capacitaciones que realiza Case en todo el continente.

Curso para operadores de mincargadoras en Córdoba, Argentina.

Para Case CE, el entrenamiento y la capacitación permanente es fundamental para que sus usuarios puedan aprovechar al máximo las ventajas tecnológicas de los equipos.

ARGENTINA

Ante 50 personas, en la ciudad argentina de Córdoba se realizó el primer curso para operadores de minicargadoras Case, organizado por el distribuidor Grumaq y que estuvo a cargo de Federico Gut, gerente de servicios de Grumaq, acompañado por Iván Bavio, consultor técnico de Case Construction.

La primera parte del curso fue teórica acerca de las características de las minicargadoras y luego se presentaron los modelos 410, 420 y 440 con martillo, retro, uñas para pallets y baldes de distintos tamaños. Los asistentes también pudieron apreciar una retroexcavadora 580M 4x4 con brazo extensible.

BOLIVIA

Durante cinco días se desarrollaron diversos cursos a cargo del brasileño Antonio Hoffman en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia. Durante los dos primeros días, se hizo un curso de operación y mantenimiento básico de motoniveladoras, excavadoras, cargadoras frontales y retroexcavadoras para el personal mecánico y de ventas de SACI –distribuidor de Case CE en Bolivia-.

Luego se hicieron entrenamientos para operadores y mecánicos de distintas empresas constructoras bolivianas. Se dedicó una jornada para motoniveladoras, otra para cargadoras frontales y la última para excavadoras y retroexcavadoras.

CHILE

En Santiago de Chile se desarollaron dos jornadas de entrenamiento de servicio a cargo de Alejandro Capouya, instructor de Servicio de Case en América Latina. Las capacitaciones fueron organizadas por Carlos Rothmann de Automotores Gildemesiter, distribuidor de la marca en Chile y reunió un total de 25 personas.

La primera jornada, de tres días, cubrió la línea de cargadoras frontales de la serie E, mientras que la segunda abarcó a las retroexcavadoras 580M.

En ambas oportunidades se hizo hincapié en los sistemas de transmisiones, motores, sistemas eléctricos, sistemas hidráulicos y uso de las herramientas electrónicas de diagnóstico.

Asistentes a la jornada de entrenamiento de servicio en Chile.

Máquinas solidarias en Brasil

El envío de equipos a una zona castigada por las inundaciones en el estado de Santa Catarina forma parte de un programa de acciones sociales sustentables que Case realiza en Brasil.

La minicargadora 410 de Case realizando tareas de limpieza.

Cuatro equipos de construcción fueron enviados por Case para trabajar en la apertura de barreras y en la limpieza de la ciudad de Blumenau, una de las más afectadas por las inundaciones y deslizamientos de barreras causados por las lluvias que cayeron en el Estado de Santa Catarina a fines de 2008. La catástrofe afectó a más de 100 personas y dejó miles de evacuados. Los daños llegaron a 52 municipios en ese estado brasileño, en 14 de ellos fue declarado el estado de catástrofe y en los restantes el estado de emergencia.

La misión de las máquinas de Case (una excavadora hidráulica CX220, una motoniveladora 845, una cargadora frontal 521D y una minicargadora 410) fue hacer la limpieza de las vías de acceso, retirar las barreras de tierra, para liberar las zonas que quedaron aisladas, informó el Director de Mantenimiento de Barrios de Blumenau, el ingeniero Eder Lúcio Marchi. Si las máquinas hubiesen sido alquiladas, el valor total de la acción realizada por Case habría sido de alrededor de 250 mil reales, incluido transporte, seguro y capacitación de los operadores.

La cargadora frontal 521D y la excavadora hidráulica CX220 trabajaron en el Barrio Progresso, uno de los más afectados por los deslizamientos y adonde sólo era posible llegar en helicóptero.

La motoniveladora 845 fue enviada por la Prefectura del barrio Itoupava Central para hacer un terraplén en las vías de acceso y la minicargadora 410 realizó la limpieza de la región central de la ciudad, alrededor de la Villa Germánica.

Además de proveer las máquinas, el Programa Case Multiacción cubrió los gastos de flete, seguro y envío de profesionales para capacitar a los operadores en la ciudad. “Case Multiacción fue creado en 2007 para realizar acciones sociales sustentables que beneficien a un gran número de personas. Esto, ciertamente, es el mayor y más urgente proyecto realizado por Case Multiacción. Todo Brasil se movilizó para ayudar a Santa Catarina y nosotros también teníamos que dar nuestra contribución”, declara el director comercial de Case, Roque Reis. “El movimiento para que esas máquinas llegasen a Blumenau fue grande porque estaban en otros estados, pero conseguimos todo en tiempo récord”, finaliza.

La ayuda a Blumenau es el cuarto proyecto de Case Multiacción, un programa de acciones sustentables que realiza la marca en Brasil, que tiene algo más de un año de existencia. Durante 2007, en sociedad con la empresa Votorantim Metais, Case realizó el Proyecto Fuente Viva, para la limpieza del trecho del río San Francisco (que atraviesa cinco estados brasileños) en la ciudad de Pirapora, en Minas Gerais.

Excavadora CX220 trabajando en uno de los lugares con más difícil acceso.

CASECONS08.qxd 12/22/04 9:02 PM Page 20

PRODUZCA MÁS, CONSUMA MENOS CON LAS NUEVAS EXCAVADORAS SERIE B DE CASE.

Fuerte, robusta y con un motor que utiliza alta tecnología para aumentar el rendimiento y reducir el consumo y su costo operacional. Máquinas preparadas para las aplicaciones más exigentes.

- Motores electrónicos Tier III con dos etapas de inyección de riel común a alta presión y con sistema de recirculación de los gases de escape los cuales rinden un 17% de incremento en la potencia.
- Un sistema hidráulico mas eficiente rápidos y con un incremento en la fuerza de excavación de 4 a 10% (en promedio) que sumado a la eficiencia del motor electrónico permite hasta un 20% de reducción en el consumo de combustible (datos varian según el modelo).
- Cabina ergonómica y muy silenciosa (hasta 4,7 dBa menos) con 60% mas visibilidad (cristal del lado derecho de una sola pieza).
- Tres modos de trabajo: A Automatico, H pesado y S de prioridad a la velocidad de trabajo.

CONSULTE LOS DISTRIBUIDORES EN WWW.CASECE.COM

CASE
CONSTRUCTION

000255_CCE_AD_CCE_NEWS_FEV09.indd 1 2/9/09 6:20:09 PM