Tecnología

Productos

Servicios



Τ

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



El distribuidor argentino Grumaq recibe triple certificación de calidad.

noticias

Aumentando la excelencia



En el primer semestre de este año en Case se produjeron muchas buenas noticias que es un orgullo poder compartir con ustedes, nuestros clientes y amigos.

Una de ellas es la inauguración de un nuevo complejo industrial en la ciudad brasileña de Sorocaba. En esas modernas instalaciones se fabricarán, con los más altos estándares de calidad, una amplia variedad de equipos de la marca.

Pero como siempre decimos, nuestros distribuidores son nuestra mano derecha en esta actividad y sin ellos no

de la empresa sobre el asunto. La reproducción

total o parcial de las notas es permitida, siempro

que esté identificada la fuente.

• Av. General David Sarnoff. 2237

• 3265 Meridian Parkway, Suite 124

Fort Lauderdale, Florida (EUA)

• Calle 28, nº 920 (B1616JQA) Garín, Buenos Aires (Argentina)

Tel: 00 55 31 2104-3111

Tel: 1 954 659-2990

Tel: 54 3327 446-100

Contagem, MG (Brasil) Cep: 32210-900

podríamos llegar a nuestros clientes con todo lo que tenemos para ofrecerles. Por eso celebramos enormemente sus logros, que en definitiva son logros de toda la familia Case. Ejemplos como el de Grumaq, distribuidor en Argentina, que recibió recientemente una triple certificación internacional de calidad; y el de José Cestero, distribuidor en Puerto Rico, distinguido por la trayectoria en su país, demuestran el nivel de los profesionales que nos representan en América Latina.

Y hay más, porque hemos participado en importantes ferias latinoamericanas y europeas, en donde nuestros productos y stands tuvieron lugares destacados y fueron visitados por cientos de personas.

En fin, hay mucho para contar ¡Bienvenidos a una nueva edición de Case Construction News!

COMUNICACIONES AMERICA LATINA®

Conseio Editorial: Roque Reis: Mario Rizzi

(Mercosur v Bolivia): Eric Laforge (Norte de

América Latina): Edmar de Paula: Guillermo

Periodista responsable: Jorge Görger

Edición Periodística: Federico Mayer y

Registro profesional SC-00423-JP

Fotografías: Archivo Case

Sugerencias y opiniones

Página 1 Comunicación

Montañeses 2641 2º D

Diagramación: Norma López

(1428) Buenos Aires - Argentina

E-mail: argentina@pg1com.com

Lucas Lentin

Roque Reis Director Comercial para América Latina ANTILLAS HOLANDESAS - M.I.T.S.

ARGENTINA - GRIIMAN

BAHAMAS - BAHAMAS MACK (242) 328-2463

(501) 222-5300

(59-1) 3342-3388

BRITISH VIRGIN ISLANDS, US VIRGIN ISLANDS & ANGUILLA - TRUCK AND EQUIPMENT (284) 440-8437

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

COLOMBIA - NAVITRANS

ECUADOR - E.I.C.A. (593-4) 600-4366

ECUADOR - J. ESPINOSA

GUATEMALA - TECUN (502) 2328-8888

HAITI - SOGED

HONDURAS - TECUN (504) 236-5556

JAMAICA - DERICK A. GIBSON (1-876) 929-7745

NICARAGUA - MAQUINARIAS Y EQUIPOS

PANAMÁ - TECUN

PARAGUAY - DIESA (595) 2150-3921

PERU – MAQUINARIAS (51-1) 614-5555

TRINIDAD AND TOBAGO - CARIBBEAN WELDING

(1-868) 652-0063

MONTSERRAT / DOMINICA/ ST. LUCIA / GRENADA / ST. VINCENT / BARBADOS - HEAVY DUTY MACHINE (1-268) 481-3570

(598-2) 924-1000

VENEZUELA – CAXIAS (58-276) 342-3183

(58-241) 200-3100

CASE DEALERS

ANTIGUA / BARBUDA - C.P.R.

(599-9) 868-9920

(54-3476) 42-5925

(54-11) 4726-7900

BELIZE - CROSSROAD FARM SUPPLIES

BERMUDA - ISLAND CONSTRUCTION

BOLIVIA - SACI

(57-4) 360-6161

COSTA RICA - CRAISA (506) 2293-2001

EL SALVADOR - TECUN (503) 2121-2000

(509) 2250-1351

(507) 266-8000

PUERTO RICO - PUERTO RICO WIRE

(1-787) 288-8080

TRINIDAD AND TOBAGO / ST. KITTS AND NEVIS

IIRLIGUAY - CORPORACIÓN DE MANUINARIA

VENEZUELA – SÁNCHEZ

Destacada presencia en Bauma



El stand presentó un atractivo diseño, que favorecía el lucimiento de los equipos.

Case participó de la 29° edición de Bauma, la feria de construcción y minería que se desarrolló en Alemania, con un stand en el que la marca expuso sus novedades para el mercado europeo.

Estuvieron exhibidas las to-

padoras 1650L v 1150K (lanzamiento para Europa), la excavadora hidráulica CX290B, la cargadora frontal 821E y la minicargadora 420. Además se realizaron shows de acrobacia y todos los visitantes que visitaron el stand participaron por un sorteo de una visita al Centro de Clientes de Case en París.

Henrik Starup, vicepresidente para Europa de Equipos de Construcción señaló que "la feria Bauma es siempre un acontecimiento de gran relevancia para nosotros, y este año no podía ser menos. Es una oportunidad única para ver de primera mano los últimos avances en nuestro sector y, lo que es aún más importante, encontrarnos con clientes nuestros de todo el mundo. A pesar de los problemas para viajar que existieron durante los primeros días de la feria, la asistencia fue elevada y nuestros stands estuvieron muy concurridos durante toda la semana. Estoy muy satisfecho con el enorme éxito que ha supuesto Bauma para nosotros este año."

Demostraciones dinámicas de Case en Expoactiva 2010



Equipos de construcción en acción, un diferencial de la muestra uruguaya.

En Expoactiva, la feria agrícola más importante de Uruguay, Case Construction estuvo presente de la mano de su distribuidor Corporación de Maquinaria.

La feria recibió a más de 15 mil personas, quienes se acercaron para conocer las últimas novedades en maquinaria relacionada con el agro. Además, el presidente uruguayo, José Mujica, estuvo presente en la exposición y realizó una recorrida por los stands de las compañías allí presentes.

Case tuvo en exhibición una excavadora CX210B, una retroexcavadora 580SM y una minicargadora 430, así como una hoyadora, un martillo hidráulico, un porta pallet y un brazo retroexcavador, aditamentos que pueden ser instalados en las minicargadoras. Durante la muestra dinámica que se realizó en la feria, los asistentes pudieron observar las maniobras realizadas con los tres equipos.



La CX210B y la 580SM, dos de los equipos que estuvieron en la expo.

Equipos Case reconstruyen CHILE



Retroexcavadoras y minicargadoras de la marca son utilizadas por la Municipalidad de Talcahuano para retirar escombros y realizar tareas de reconstrucción.

El 27 de febrero Chile sufrió un terremoto de 8,8° en la escala de Richter, que dejó el triste saldo más de 500 víctimas, miles de damnificados y enormes destrozos materiales. El epicentro estuvo localizado en el Mar Chileno y tuvo efectos destructivos sobre varias ciudades, entre ellas la Comuna de Talcahuano, ubicada a menos de 150 kilómetros del punto de origen del fenómeno en la superficie.

Desde entonces, la municipalidad de esta localidad está llevando adelante tareas de limpieza y reconstrucción, para las cuales cuentan con el aporte de una flota de equipos Case.

MANOS A LA OBRA

Juan Carlos Letelier se desempeña como director de Aseo y Ornato de la Municipalidad de Talcahuano y es quien se encarga de dirigir las tareas de limpieza de escombros en la vía pública, así como de retirar todo el lodo que quedó en las calles. El funcionario manifiesta que esta es una tarea ardua y duradera, ya que lo que está en la vía pública es sólo una parte de los escombros, mientras que el resto está dentro de las viviendas. "Los que estamos en este trabajo a veces no podemos creer la cantidad de escombros que hay en las calles. Si un día dejamos una calle limpia, al día siguiente está como si no hubiéramos trabajado nunca. Lo que sucede es que la gente tiene muchos escombros dentro de su



La limpieza de las calles es una de las tareas en que se emplean los equipos.

casa, producto de alguna destrucción parcial y, a medida que van limpiando, lo dejan en la calle".

Luego de retirar los escombros, es preciso comenzar con la demolición de las edificaciones autorizadas. El funcionario asegura que "hay muchas viviendas y edificios que deben ser demolidas, ya que no son seguras y no están habilitadas para vivir en ellas. Este es el paso previo a la reconstrucción y considero que vamos a tardar un año en poder comenzar a reconstruir. Para que todo vuelva a ser como antes, vamos a demorar cerca de cuatro años, siempre y cuando las políticas gubernamentales y el financiamiento nos acompañen".

EQUIPOS

Los trabajos son realizados principalmente con maquinaria vial. Bruno Muñoz, encargado de Maquinaria de la Municipalidad, señala que "por el momento estamos trabajando con dos retroexcavadoras Case, una 580M y una 580SM, así como con dos minicargadoras 420. Las primeras

las usamos para todo lo que es referido a la limpieza y excavación, mientras que las minicargadoras son usadas para el despeje de escombros, sobre todo aquellos que están en las calles".

Estos equipos fueron adquiridos al distribuidor de Case en Chile, Maquinarias Gildemeister, que está pendiente de las activida-

des para prestar servicio en caso de que sea requerido.

Muñoz cuenta que "ya conocíamos los equipos Case desde hace tiempo, ya que hace ocho años tuvimos unas retroexcavadoras de la marca que las utilizamos para limpieza de calles y para obras de canalización. Tomando como referencia el buen funcionamiento que tuvimos en aquella oportunidad, estamos nuevamente con Case y el resultado es muy positivo. Los equipos son utilizados cerca de ocho horas por día, todos los días, y no se ha presentado ningún inconveniente. El consumo es muy bueno, tanto que uno de mis operadores me ha dicho que la 580SM consume menos que la 580M".

Oscar Adasme, Subgerente de Ventas del distribuidor, asegura que "para nosotros es muy importante que la reconstrucción de las ciudades destruidas por el terremoto esté siendo llevada a cabo con equipos Case. Esto demuestra la confianza que los municipios tienen en nuestra marca y en el respaldo ofrecido por Maquinarias Gildemeister para llevar adelante esta tarea".



Barcos sobre la vía pública, huellas del terremoto y posterior tsunami en Chile.

Arrasan con TODO



La línea de topadoras Case es utilizada en las más diversas tareas gracias a las distintas potencias y especificaciones con las que cuentan.

La oferta de topadoras de Case está conformada por los modelos 650L, 750L, 850L, 1150K, 1650L y 1850K, que abarcan la gama de potencias netas comprendida entre los 74 y los 184 hp. Estos equipos pueden ser utilizados en tareas de manejo de materiales para reciclaje, movimiento de tierra, nivelación de suelo, trabajos de arado, construcción de terrazas, colocación de tuberías y zanjas de cierre,

entre muchas otras tareas.

Las máquinas están equipadas con motores Case Family IV de seis cilindros, con certificación Tier III de baja emisión de gases contaminantes, que maximiza la potencia y mejora la eficiencia del uso del combustible.

Como estos equipos son utilizados para realizar trabajos de envergadura en los que es necesario empujar gran cantidad de diferentes materiales, los distintos modelos cuentan con características especiales. Los 650L, 750L, 850L y 1150K poseen transmisión hidrostática Powerstat, que ofrece una gran potencia en cada oruga, a través de motores de accionamiento para obtener un excelente rendimiento con gran facilidad de operación.

El modelo 1650L, por su parte, cuenta con transmisión hidrostática de alto rendimiento, que ofrece potencia de forma independiente para cada oruga, a fin de que se pueda empujar eficientemente la hoja en las curvas y rectas.

Por último, el equipo más grande de la línea, el 1850K, está equipado con un sistema de convertidor de torque que adapta automáticamente la velocidad a las condiciones de carga para una óptima potencia de empuje, al mismo tiempo que previene contra "shocks" en la línea de mando. Esta adaptación automática de la máquina a las condiciones de trabajo, se traduce en la obtención de una mejor capacidad en la barra de tiro.

Edmar De Paula, gerente de marketing de producto de Case, explica que "las topadoras Case son máquinas robustas que tienen un peso operacional que se inicia en los 7.300 kg, con el modelo 650L, y termina en los 20.000 kg, con el modelo 1850K. Gracias a esta variedad de productos, la línea puede ser utilizada en preparación de carreteras,

accesos vecinales, curvas de nivel, extracciones de tocones y compactación de basura, entre otros".

CONFIGURACIONES

Las topadoras vienen en tres configuraciones de tamaño. La XLT (Extra Long Track) tiene una distancia entre los centros de las ruedas guía y motriz, mayor que en la versión estándar, mejorando la condición de estabilidad y flotación. En la WT (Wide Track), se aumenta la trocha respecto de la versión estándar, dando al tractor más estabilidad. Y la tercera opción es la LGP (Low Ground Presure), en la cual se ve aumentado el ancho de zapatas.

Sobre las configuraciones, De Paula indica que "la posibilidad de contar con diferentes tamaños significa que las topadoras pueden utilizarse en diversas actividades. Las versiones con menor ancho de zapata son utilizadas para terrenos duros, mientras que las anchas se recomiendan, por ejemplo, para suelos pantanosos".

La cabina de estas máquinas es muy confortable para el operador por el equipamiento, la ergonomía de los instrumentos, los niveles de insonorización y el aislamiento del asiento para protegerlo de la vibración. Por la forma del capó, en estas topadoras el operador puede ver el filo de la hoja y controlar el flujo de material acarreado, aumentando la precisión del trabajo realizado.

En ese sentido, De Paula manifiesta que "si el operador se encuentra en una cabina con mayor confort e instrumentos claros y simples, se va a cansar menos y va a mejorar sus niveles de productividad".

Los equipos de las series K y L cuentan con un mecanismo hidráulico manual para inclinar la cabina en unos pocos minutos. De esta manera, se facilitan las tareas de mantenimiento diario. Además, el fácil acceso a los demás puntos de mantenimiento reduce los tiempos necesarios para estas tareas.

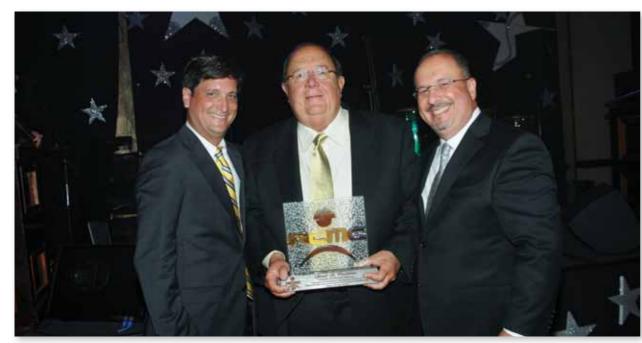


Los equipos poseen motores con certificación Tier III que, además de contaminar menos, ofrecen un consumo más eficiente.

www.casece.com año 8

cliente

Reconocimiento en PUERTO RICO



José Cestero junto a Manuel Pérez (izq.), presidente entrante, y Jorge Toledo (der.), presidente saliente de la ACMC.

José Cestero, titular de Puerto Rico Wire, fue distinguido por su trayectoria en el país.

La Asociación de Comerciantes en Materiales de Construcción de Puerto Rico eligió a José Cestero, presidente de Puerto Rico Wire (empresa distribuidora de los productos Case en ese país), para honrarlo con el premio "Hombres Forjadores de Nuestra Industria 2010".

Puerto Rico Wire fue fundada por José Cestero (padre del galardonado) en 1955. Él llevó las riendas de la compañía hasta 1976, cuando el hijo se hizo cargo de la misma. Desde esa fecha, Puerto Rico Wire siguió ampliando su oferta de productos hasta que ingresó en el rubro de máquinas para la construcción. "De a poco nos fuimos encontrando con una posibilidad de negocios en lo referido a maquinaria. Primero nos dedicábamos a la venta y alquiler de equipos pequeños, pero a

medida que pasaba el tiempo e íbamos tomando experiencia en el negocio, nos fuimos acercando a los más grandes", cuenta el titular de la firma.

POSICIONAMIENTO

A lo largo de sus 55 años de historia, la empresa ha sabido ganarse la confianza del cliente puertoriqueño. "Puerto Rico Wire es una empresa muy fuerte en nuestro país -comenta Cestero- y siempre ha estado bien posicionada, no sólo en lo que respecta al aspecto comercial, sino también por el tipo de servicio que prestamos a nuestros clientes. Ofrecemos desde moldes hasta maquinaria, todo eso se comercializa y cuenta con su respectiva garantía, es por eso que nos consideran como una buena respuesta para el contratista".

Puerto Rico Wire forma parte de la red de distribuidores de Case desde el año 2005. "Desde hacía un tiempo estábamos afectados a la búsqueda de una línea de productos completa y que, a la vez, cuente con equipos de calidad y tenga un reconocimiento internacional. Cuando nos interiorizamos en las posibles opciones, caímos en la cuenta de que Case era ideal para la venta y alquiler de equipos, ya que siempre ha sido una marca fuerte en Puerto Rico y en las Islas Vírgenes", relata Cestero.

Desde la Asociación de Comerciantes en Materiales de Construcción, indicaron que "este galardón se otorga en testimonio a una larga trayectoria de integridad, dedicación y esfuerzo como hombre de negocios profesional, respetado por todos en la industria y de alta calidad humana".

"Las retroexcavadoras Case SON UNICAS"



René Ortiz y su padre, también llamado René, con una de las retro de Jessiemar Construction.

Así lo afirma René Ortiz, vicepresidente de la empresa puertorriqueña Jessiemar Construction, que posee seis de estos equipos.

Jessiemar Construction trabaja en el país desde hace veinte años y se encarga de la construcción de viviendas, carreteras y todo lo relacionado al movimiento de tierra, tanto en obras de carácter público como privado.

René Ortiz, vicepresidente de la compañía, cuenta que en la actualidad están realizando obras de remodelación en el Municipio de Orocovis, ubicado en el centro geográfico de Puerto Rico: "Estamos haciendo las tareas de remodelación del casco urbano y de las aceras del municipio. Esto incluye la remoción de los adoquines que luego serán reemplazados por cemento para evitar que la calle se hunda y esté en óptimas condiciones".

En la empresa constructora cuentan con una flota de seis retroexcavadoras Case (tres 580SM, dos 580M y una 580M Turbo) y también poseen una minicargadora 1840. "En la actualidad estamos construyendo las facilidades de baño, piscina y gazebo en la pista atlética del Municipio de Orocovis. Este es un trabajo que conseguimos luego de ganar una licitación pública", comenta con orgullo Ortiz, agregando que en los últimos cinco años ha participado con Jessiemar Construction en veinticinco obras públicas.

PERFORMANCE

Acerca del rendimiento de los equipos, Ortiz asegura que "la calidad y el rendimiento que tienen las retroexcavadoras no se asemeja al de ningún otro equipo de la competencia. Estas máquinas no tienen roturas y se las puede aprovechar de la mejor manera. En la empresa nos encarga-

mos de estar al día con las tareas de mantenimiento y, gracias a eso, prácticamente no tenemos desgaste de las

Ortiz conoce la versatilidad de los equipos desde hace muchos años. "Entre 1995 y 2005 fui operador de las retroexcavadoras 580L en una competencia que se desarrollaba aquí para festejar el Día Nacional del Dealer. En ese pequeño torneo competían distintas marcas y teníamos que realizar pruebas de velocidad en marcha atrás, o de precisión en las que se colocaban pelotas de golf sobre unos conos y había que tirarlas sin que se caiga el cono. Ganamos las diez competencias que se realizaron y soy el operador que más trofeos consiguió. Creo que dejaron de hacer los festejos porque siempre ganábamos nosotros".

www.casece.com

año

Gran convocatoria en EXPOMIN



Más de 66 mil personas visitaron la exposición chilena. Allí estuvo Case, que vendió todas las máquinas que tuvo en exhibición.

Expomin, la exposición más importante del sector de la minería y la construcción en Chile, tuvo este año una nueva edición en la que se dieron cita más de 66 mil profesionales, empresarios y ejecutivos de la industria. De la mano de Maquinarias Gildemeister, distribuidor de Case en el país, los equipos de la marca estuvieron presentes en el evento.

Según Oscar Adasme, Subgerente de Ventas de Maquinarias Gildemeister, "el balance de Expomin fue sumamente positivo. Hemos tenido presencia con uno de los stands más vistosos e importantes de la feria, en el que pusimos en exhibición algunos de nuestros equipos disponibles para el mercado chileno".

Los tres equipos que estuvieron expuestos (una excavadora CX210B, una cargadora frontal 921E y una minicargadora 435) fueron vendidos durante la muestra y, de acuerdo a lo manifestado por Adasme, "se generaron más oportunidades de venta que se cerrarán en el futuro cercano".

En el stand de Case se realizaron diferentes actividades que incluyeron recorridas por el stand junto a clientes, en las que se explicaron detalles técnicos de las máquinas expuestas.

ÉXITO

Guillermo Nowell, especialista de Marketing de Producto de Case

para la región, comentó que percibió un gran interés por parte del numeroso público que visitó el stand. "Se recibieron muchas consultas, generalmente enfocadas sobre los detalles técnicos de los equipos. Además, muchas de las personas que se acercaron estaban al tanto de sus principales características, lo que significa que tienen muy en cuenta



El stand presentó un diseño abierto y accesible, que atajo gran cantidad de público.

Nuevo hogar para CASE Demakken Tuetr Dear Serra, Lula, Marchionne y Elkann cortan la cinta para dejar inaugurado el complejo de Sorocaba.

La inversión de U\$\$ 500 millones es récord para una fábrica de este sector en América Latina.

Case inauguró oficialmente un moderno complejo industrial ubicado en la ciudad brasileña de Sorocaba, Estado de San Pablo. Tal es la importancia del acontecimiento, que la ceremonia de apertura contó con más de mil invitados, entre los que se contaban el presidente brasileño Luis Inácio Lula da Silva y el gobernador de San Pablo, José Serra.

El complejo incluye una planta de producción y un centro de distribución de repuestos, que ya están en funcionamiento. La inversión prevista hasta completar el proyecto ronda los 500 millones de dólares, una cifra récord para la industria de máquinas agrícolas y de construcción en América Latina.

En total, el complejo posee 526 mil metros cuadrados, de los cuales 160 mil son de área cubierta. De ellos, la fábrica ocupa 104 mil metros cuadrados y el Centro de Distribución de Repuestos abarca los restantes 56 mil.

La fábrica fue pensada para alcanzar una capacidad de producción de 8 mil unidades por año, destinadas al mercado interno, el resto de América Latina y a otros 50 países.

El Centro de Distribución, el más grande de Case en América Latina y uno de los más modernos del Grupo Fiat en el mundo, se caracteriza por contar con equipos de última generación para movimiento y embalaje. También cabe destacar su enorme capacidad de almacenamiento, que llega a los 180 mil ítems.





El Centro de Distribución de Repuestos tiene capacidad para almacenar hasta 180 mil ítems.

La importancia de esta planta para Case y para el Grupo Fiat a nivel mundial, se vió reflejada en el nivel de las autoridades corporativas que concurrieron al evento. Estuvieron presentes Sergio Marchionne, CEO del Grupo Fiat; John Elkann, presidente del Grupo Fiat; Harold Boyanovsky, CEO de CNH; y James Mc Coullough, presidente mundial de Case Construction.

En poco tiempo más llegarán al mercado de América Latina los primeros equipos fabricados en la planta de Sorocaba, con los mismos niveles de calidad y productividad que hicieron reconocida a la marca en todo el mundo.



Como gerente de Máquinas y Equipos de la constructora uruguaya Stiler, Gerardo Silva Bautista es una voz autorizada.

Stiler es una compañía uruguaya con más de 50 años de experiencia en el mercado de la construcción. En la actualidad, se encuentra trabajando en más de 36 proyectos ubicados a lo largo de todo el país. Estos emprendimientos comprenden obras de arquitectura, ingeniería civil, vial, hidráulica, electromecánica, telecomunicaciones y marítimo portuaria.

En sus actividades, las 15 retroexcavadoras Case que poseen cumplen un rol protagónico. En

particular, se destaca la utilización de estos equipos en dos obras del Departamento de Montevideo: la obra de saneamiento urbano del barrio Casabó; y la obra de vialidad que comprende la construcción de un corredor exclusivo en la avenida Garzón.

TAREAS

Gerardo Silva Bautista, gerente de Máquinas y Equipos de Stiler, señala que en estas obras las retroexcavadoras son fundamentales para realizar zanjas, así como para el movimiento de materiales.

La empresa constructora trabaja con equipos de la marca desde 1997, cuando adquirió las primeras retro. Silva Bautista explica que "los primeros equipos que adquirimos fueron las retroexcavadoras 580H y SH. Estas máquinas tuvieron un muy buen rendimiento, por lo que recientemente incorporamos a nuestra flota seis nuevas retroexcavadoras 580M".

Los motivos por los que Stiler elige los equipos Case radican en varios puntos. Al respecto, Silva

Bautista indica que "por un lado, las máquinas de Case son muy confiables. Al momento de ponerlas a trabajar sabemos que no nos vamos a encontrar con ningún imprevisto que nos deje con el trabajo a medio hacer. Por otro lado, tienen una gran vida útil, seguramente producto de la robustez de los equipos y de la calidad de los materiales con los que están construidos, lo que influye directamente en los buenos niveles de productividad. Teniendo en cuenta todo eso, la relación precio/calidad es muy buena, ya que al momento de adquirir uno de estos equipos se realiza una inversión segura".

En total, la flota de equipos Case de la empresa Stiler cuenta con los siguientes modelos de retroexcavadoras: 580H 4x2 (1); 580 SH 4x2 (4); 580M 4x4, con balde

4 en 1 y brazo extensible (6); y 580M 4x2, con balde 4 en 1 (4).

El gerente cuenta que "los equipos son utilizados en obras de diversa magnitud y características. Por ejemplo, los usamos para movimiento de áridos, tareas de excavación y demolición, cuando la situación lo requiere".

POSVENTA

El distribuidor de Case en Uruguay, Corporación de Maquinaria, es el que se encarga de brindar soporte y atención a Stiler en todo lo referido a los equipos. En ese sentido, Silva Bautista asegura que "el servicio del distribuidor es bueno. Siempre cuenta con el stock de repuestos necesarios, así como suministros en tiempo y forma. La atención al cliente es satisfactoria en términos de aseso-

ramiento y respaldo técnico. Un aspecto a destacar es la capacitación que brindan a los operadores sobre mecánica, mantenimiento y correcta utilización de los equipos. Esto es muy beneficioso para nosotros, ya con estos cursos nos permiten obtener un mayor beneficio de los productos".

Silva, ingeniero industrial mecánico de profesión, tiene quince años de experiencia en mantenimiento de equipamiento pesado y logística compleja. Desde 2009 se desempeña como gerente de Máquinas y Equipos de Stiler. En su opinión, "la industria de la construcción viene con mucha inercia. Hay muchas obras en ejecución y otras tantas por comenzar. Además hay proyectos que, de concretarse, incrementarán aún más el pujante nivel de la industria".



Stiler trabaja con retroexcavadoras Case desde el año 1997 y actualmente ya cuenta con una flota de 15 máquinas.



Seiscientas personas asistieron a las demostraciones realizadas en el marco del evento "Case IH Advanced Show".

Case Construction participó en la jornada denominada Case IH Advanced Show que tuvo lugar en la localidad uruguaya de Dolores, Departamento de Soriano. Allí, la marca contó con un importante espacio destinado a la realización de demostraciones dinámicas en trabajos de cantera.

Al evento asistieron más de 600 personas, quienes participaron de las diversas actividades realizadas durante el día y pudieron apreciar los equipos exhibidos por Case Construction.

Entre ellos estuvieron una excavadora CX210B, una motoniveladora 845, una retroexcavadora 580SM y una minicargadora 430. Además de los equipos, también estuvieron en exposición una hoyadora, un martillo hidráulico, un porta pallet y un brazo retroexcavador, aditamentos que pueden ser instalados en la minicargadora.

ESCENARIO

El predio en el cual los equipos estuvieron expuestos fue preparado por las mismas máquinas. La excavadora CX210B, por caso, realizó distintas tareas de excavación en las que evidenció su versatilidad.

Por su parte, la minicargadora fue utilizada para preparar la explanada de entrada al lugar en el que se realizó el encuentro.

Además, operada por un especialista, hizo movimientos acrobáticos frente al público, desplazándose en dos ruedas, entre otras pruebas. En este sentido, un momento especial y muy celebrado por la gente, fue cuando el

operador logró escribir la palabra "Case" sobre la tierra, utilizando sólo el balde de la máquina.

PROXIMIDAD

El encuentro ratificó la iniciativa de Case de estar cerca de los hombres de la construcción uruguaya. Mario Rizzi, gerente Comercial para la región, aseguró que "hemos recibido consultas acerca de la oferta de productos que estamos ofreciendo en Uruguay. A éste evento se han acercado clientes históricos que la marca tiene en el país. Tal es el caso de Pedro Passarino, que desde hace más de 40 años que utiliza equipos de la marca, y hace poco adquirió una excavadora CX210B".

En cuanto a la trascendencia del encuentro, Rizzi manifestó que "la participación de la marca en este tipo de eventos es muy importante. Es una gran oportunidad para acercarnos a nuestros clientes de Uruguay y para responder todas sus consultas".



La CX210B mostró su gran versatilidad para el trabajo en canteras.



El cliente Pedro Passarino recibió una placa por sus 40 años junto a la marca. Lo acompañan, a su izquierda, Guillermo Nowell, de Case Construction; y a su derecha, Jorge Ávila y Valentín Goncalves, del distribuidor Corporación de Maquinaria.

noticias

www.casece.com

año 8

Más prestigio GRUMAQ para GRUMAQ



El distribuidor argentino obtuvo tres certificaciones internacionales.

Mario Tognoli y Angélica Ferrari, titulares de Grumaq.

Después de dos años de gestiones, Grumaq -distribuidor oficial de Case para la zona Centro de la Argentina-, consiguió las certificaciones de gestión de calidad, medio ambiente y seguridad, y salud ocupacional, que legitima los esfuerzos realizados en cada una de esas áreas.

Las certificaciones obtenidas por el distribuidor son: ISO 9001:2008 (calidad y gestión continua de calidad); ISO 14001:2004 (gestión ambiental); y OHSAS 18001:2007 (salud y seguridad en el trabajo).

Estas certificaciones fueron emitidas por el prestigioso organismo Bureau Veritas, que es el encargado de asistir a los postulantes a estas certificaciones para cumplir con los estándares y normativas relativas a cada categoría.

Mario Tognoli, socio gerente de Grumaq, explica que "empezamos a trabajar hace dos años para lograr estas certificaciones. Hicimos una evaluación interna, pusimos en claro nuestros objetivos y nos dimos

cuenta de que conseguir las certificaciones era una opción viable para nosotros. A partir de ese momento nos pusimos en campaña y comenzamos a encarar seriamente la tarea de certificarnos".

COMPROMISO

Tognoli asegura que "el personal tomó muy bien este cambio en la empresa. No obstante, esto no termina acá, de hecho recién comienza. Actualmente se siguen realizando capacitaciones para los trabajadores de cada área de la compañía. Este es un proceso de cambio en el que se aprenden cosas nuevas que ayudan a mejorar nuestro trabajo, sobre todo en el área de seguridad y medio ambiente. Es un compromiso que parte desde la dirección y abarca a todos los que integramos Grumaq".

El socio gerente de Grumaq manifiesta que "con este logro apostamos a tener un crecimiento que sea valorado por el cliente, ya

que todo este esfuerzo está hecho en pos de brindar un mejor servicio a nuestros clientes y las repercusiones que tuvimos son muy positivas. Un dato que no quiero dejar pasar es que los auditores nos preguntaban por qué queríamos certificar si, analizando las encuestas a clientes, la mayoría elegían a Grumaq por la trayectoria, seriedad de la empresa y ya contábamos con una imagen excelente. Nuestra respuesta fue que queremos dar mayor seriedad, calidad y compromiso".

Mario Rizzi, gerente Comercial de Case para el Mercosur, felicita a Grumaq "por la obtención de estas certificaciones. Sin duda, este hito corona un período de esfuerzos en el que se alcanzó el estándar que las certificadoras internacionales exigen. Esto representa el compromiso de los miembros de esta empresa para mantener la calidad de los procedimientos de servicios, ventas y administración".

500 cargadoras renovadas

Case Construction Equipment completó el reacondicinoamiento de la cargadora frontal MW24C número 500 para el TACOM (comando de tanques, automóviles y armamentos, por su sigla en inglés) del Ejército de Estados Unidos y la Guardia Nacional. En los últimos seis años, Case reacondicionó 250 cargadoras frontales para la Guardia Nacional y otras 250 para el TACOM. Estas actividades las realiza en el Centro de Reacondicionamiento que tiene ubicado en el Fuerte McCoy, en el oeste de Wisconsin, Estados Unidos. "Completar el trabajo de la máquina número 500 marca un importante hito en nuestra sociedad con el Ejército de Estados Unidos", dijo Chris Rolsen, gerente General del Centro de Reacondicionamiento de Case.



El equipo de trabajo celebró con la reparación número 500.

Equipos para una constructora de Nicaragua



Lacallo Fiallos tiene una amplia flota de equipos Case.

La empresa nicaragüense Constructora Lacayo Fiallos adquirió dos retroexcavadoras 590SM y una minicargadora 430 al distribuidor local Maquinarias y Equipos. La constructora tiene más de 70 años de historia y actualmente se encuentra realizando una importante obra hidráulica para mejorar el sistema de agua potable en el occidente del país. Allí es donde se desempeñarán los nuevos equipos.

Las nuevas máquinas no son las primeras Case de Constructora Lacayo Fiallos, ya que en su flota hay excavadoras CX210B y minicargadoras 420.

Ernesto Martínez Henares, gerente General del distribuidor, comentó que "la gerencia de Constructora Lacayo Fiallos concretó el negocio con nosotros demostrando la confianza que nos tienen gracias a los equipos y al buen servicio de posventa que prestamos".

Presente en Agroactiva

Case Construction estuvo presente en la edición 2010 de Agroactiva, que se desarrolló en la provincia de Santa Fe, Argentina, en un espacio ubicado dentro del stand de Case IH. La muestra fue visitada por más de 180 mil personas.

Guillermo Nowell, especialista de Producto de la marca, manifestó que "el balance que hacemos de la feria es muy productivo. Hemos recibido consultas por nuestros equipos y muchos clientes que se acercaron para observar las máquinas, destacaron la importancia de su utilización en tareas agrícolas".



La 580M Series 3, útil también en agricultura.

"Funcionan de forma IMPECABLE"



La empresa argentina Melli Hermanos emplea equipos Case en la construcción de viviendas y acueductos.

Mario Toledo, del distribuidor Ortholan, y Omar Melli, de Melli Hermanos.

Desde 1951 la familia Melli lleva adelante trabajos en el sector de la construcción en la Argentina, más concretamente en la provincia de Chaco. Hugo Melli fue quien abrió el camino y hoy son sus nietos, Omar y Walter, quienes continúan con el legado.

Omar Melli recuerda que su abuelo Hugo comenzó con la empresa en la época del primer plan quinquenal del presidente Juan Perón. "A mi abuelo le tocó la construcción de escuelas durante el tiempo que duró el plan. Después continuó ligado al sector y se puede decir que con resultados positivos".

Continuando con la tradición familiar, Melli Hermanos sigue haciéndose fuerte en la obra pública. Actualmente está trabajando en la construcción de un barrio de 100 viviendas, cuya finalización está prevista para fin de año, y en una obra de repotenciación de un acueducto, que elevará el caudal de 1.000 a 1.800 metros cúbicos por hora, mejorando el sistema hídrico en varias ciudades de la provincia.

Para realizar estas tareas, Melli Hermanos cuenta con una flota de 12 equipos, cuatro de los cuales son Case. "En la cuadrilla –cuenta – tenemos dos cargadoras frontales W20E que compramos en 2004 y 2006, una motoniveladora 845 del 2006 y una retroexcavadora 580M que adquirimos en 2008".

APOYO

Las máquinas son utilizadas durante todo el año con un régimen intenso de trabajo. Al respecto, Omar

Melli asegura que "a los equipos los utilizamos mucho y nunca hemos tenido problemas de funcionamiento. Por la experiencia que tenemos, podemos asegurar que si a estas máquinas se les realiza el mantenimiento correspondiente siempre funcionan de forma impecable".

En la flota también hay otros equipos, pero desde que adquirieron el primer Case, ven la posibilidad de tener más. "Durante muchos años tuvimos otra marca, pero desde que conocimos a la gente del distribuidor Ortholan pasamos a Case y, debido a la atención que nos brindan sumada a la calidad de las máquinas, estamos muy conformes. Estamos pensando renovar en el corto o mediano plazo alguno de los equipos. Siempre es bueno actualizarse".



Melli Hermanos posee amplia variedad de equipos.

Capacitaciones en SUDAMERICA

El programa presenta contenidos específicos para cada tipo de público.

En lo que va del año Case viene llevando adelante una serie de cursos para capacitar a operadores de maquinaria, clientes y representantes de venta de los distribuidores de Argentina, Bolivia, Chile, Paraguay y Uruguay, en el marco de un proyecto que apunta a perdurar a lo largo de los años. Las capacitaciones están segmentadas y diseñadas para cada uno de esos públicos.

OPERADORES

El Plan de Operadores Profesionales (POP) está orientado a quienes se desempeñan en el manejo de máquinas Case. Allí participan de disertaciones en las que se realiza



Operadores sobre el terreno y junto a una retro, en Chile.

un exhaustivo análisis de los detalles técnicos, así como del correcto uso y mantenimiento de los equipos. Luego tienen la posibilidad de observar a campo lo estudiado anteriormente y la posibilidad de realizar test drives.

Guillermo Nowell, especialista de Marketing de Producto de Case y encargado de dictar los cursos, señala que "hacemos hincapié en la capacitación porque aprendiendo a utilizar y mantener correctamente los equipos, van a conseguir una mayor productividad y a mejorar la calidad de su trabajo".

CLIENTES

Otra de las iniciativas para mejorar la relación con los usuarios es el Día de Clientes Case, que reúne a clientes actuales y potenciales para conversar sobre los aspectos más



Día de clientes, con los equipos a disposición, en Argentina.

destacados de cada uno de los equipos. Sobre estas jornadas, Nowell manifiesta que "no sólo nos acercan a nuestros usuarios, sino que también es una oportunidad para que aquellos que no tienen nuestros equipos pero están interesados en conocerlos, puedan interiorizarse y probarlos en un test drive".

DISTRIBUIDORES

Con el fin de capacitar a los vendedores de los distribuidores se realizan Reuniones de Ventas (RVC), en donde se repasan las ventajas diferenciales de las máquinas para brindar una mejor atención al público.

En ese sentido, Nowell asegura que "nuestros vendedores reciben este tipo de cursos en forma periódica para estar actualizados acerca de las últimas novedades de los equipos, con el objetivo de que las puedan transmitir a todos los que se interesen por los productos Case, convirtiéndose así en destacados asesores técnicos para nuestros clientes".



Vendedores capacitados para dar un buen servicio en Bolivia.

UN RENDIMIENTO SUPERIOR QUE USTED PUEDE VERIFICAR EN LA OBRA Y EN EL BOLSILLO.



Las palas cargadoras Serie E tienen el mantenimiento más fácil y un motor de triple potencia, que permite la mejor opción de trabajo, con el mayor rendimiento y el menor consumo.

- Motor Case electrónico Tier 3 con 3 curvas de potencia y 4 modos de trabajo
- Mejor relación consumo x productividad
- · Ventilador reversible
- Facilidad de mantenimiento
- Bajo nivel de ruido
- Motores con máxima potencia bruta de 195 y 227 hp con cucharas de 3,5 y 4,4 yd³ (para modelos 721E y 821E).
- · Ejes con sistema antipatinaje

