

Tecnología

Productos

Servicios

CASE

CONSTRUCTION

12

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

NEWS

POTENCIA Y VERSATILIDAD

Las cargadoras frontales 721E y 821E se adaptan a todos los trabajos.



Un consorcio de Perú adquirió 22 equipos
de la marca para obras de infraestructura.

Más cerca de nuestros clientes



Es muy grato poder utilizar este espacio para comentarles las acciones que estamos desarrollando en América Latina.

Como la visita del grupo de usuarios y representantes de Case de los países del Mercosur al Centro de Clientes Tomahawk y a la fábrica ubicada en Burlington, ambos en Estados Unidos. Allí estuvieron en contacto directo con los técnicos e investigadores de la marca quienes, en última instancia, son los encargados del desarrollo y buen funcionamiento de los equipos.

Sobre ese viaje, hemos recibido

los mejores comentarios de los invitados. Y lo mismo ha sucedido con aquellos que se acercaron a la feria Expocruz, la más importante de Bolivia, donde año tras año Case tiene una participación cada vez más destacada de la mano de su distribuidor en el país.

No puedo dejar de mencionar el orgullo que representa para nosotros la utilización de equipos Case para obras de infraestructura que mejorarán la calidad de vida de las poblaciones. En esta edición les mostramos casos de Argentina, Chile, Venezuela, Uruguay y Perú. En éste último, por ejemplo, un consorcio de saneamiento adquirió 22 equipos que servirán para ampliar la red de agua potable para los habitantes de la región de Cajamarca.

Los invito a leer esta nueva edición de Case Construction News y a descubrir todo lo que tenemos para contarles.

Roque Reis
Director Comercial para América Latina



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, n° 920 (B1616JQA)
Garín, Buenos Aires (Argentina)
Tel: 54 3327 446-100

COMUNICACIONES AMERICA LATINA

Consejo Editorial: Roque Reis; Mario Rizzi (Mercosur y Bolivia); Eric Laforge (Norte de América Latina); Edmar de Paula; Guillermo Nowell y Mauricio Moraes.
Periodista responsable: Jorge Görgen
Registro profesional SC-00423-JP
Edición Periodística: Federico Mayer y Luis Machado
Producción: Lucas Lentini
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 DEALERS

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

ANTILLAS HOLANDESES - M.I.T.S.
(599-9) 868-9920

ARGENTINA - GRUMAQ
(54-3476) 42-5925

ARGENTINA - ORTHOLAN
(54-11) 4726-7900

BAHAMAS - BAHAMAS MACK
(242) 328-2463

BELIZE - CROSSROAD FARM SUPPLIES
(501) 823-0366

BERMUDA - ISLAND CONSTRUCTION
(441) 236-3011

BOLIVIA - SACI
(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
(57-4) 360-6161

COSTA RICA - CRAISA
(506) 2293-2001

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

ECUADOR - J. ESPINOSA
(593-2) 246-9860

EL SALVADOR - TECUN
(503) 2121-2000

GUATEMALA - TECUN
(502) 2328-8888

HAITI - SOGED
(509) 2250-1351

HONDURAS - TECUN
(504) 236-5556

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

NICARAGUA - MAQUINARIAS Y EQUIPOS
(505) 266-6558

PANAMÁ - TECUN
(507) 266-8000

PARAGUAY - DIESA
(595) 2150-3921

PERU - MAQUINARIAS
(51-1) 614-5555

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

TRINIDAD AND TOBAGO - CARIBBEAN WELDING
(1-868) 652-0063

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

URUGUAY - CORPORACIÓN DE MAQUINARIA
(598-2) 924-1000

VENEZUELA - CAXIAS
(58-276) 342-3183

VENEZUELA - SÁNCHEZ
(58-241) 200-3100

Segundo Open House en Perú

El distribuidor peruano Maquinarias realizó el segundo "Open House" en sus oficinas de Lima para clientes especialmente invitados, con el objetivo de que se familiaricen con los representantes del dealer y puedan conocer a fondo las instalaciones.

Los clientes recorrieron el show room donde se exhiben los equipos de la marca y luego pasaron a una sala de reuniones para asistir a una exposición institucional. Al finalizar la presentación, el grupo pasó por los departamentos de Repuestos y Servicios y Posventa, donde se interiorizaron sobre el funcionamiento de cada una de estas dependencias. El recorrido finalizó en el área de demostraciones en donde se hizo una presentación de la línea de



Clientes y representantes de Maquinarias durante el Open House en Lima.

productos y un test drive para todos los presentes.

Carlos Yepez, gerente de Ventas del distribuidor, indicó que "realizamos este tipo de actividades para

que nuestros clientes vean cómo trabajamos y se sientan tranquilos porque se les dará el mejor servicio disponible y siempre habrá un representante de Case para atenderlos".

Curso para distribuidores del Mercosur



Los técnicos asistentes al curso se capacitaron en Chile sobre las últimas novedades de las cargadoras Serie E.

Integrantes de los equipos técnicos de distribuidores del Mercosur participaron de una capacitación teórico-práctica sobre la serie E de cargadoras frontales, llevada a cabo en las instalaciones del distribuidor Maquinarias

Gildemeister en Santiago de Chile.

Al evento asistieron 15 especialistas de Argentina, Chile y Uruguay. La parte teórica se llevó a cabo en el centro de eventos Los Almendros, especialmente acondicionado para tal fin,

mientras que la práctica se desarrolló en la propia sede del distribuidor.

Para el curso estuvieron a disposición las cargadoras frontales 621E y 821E, que fueron minuciosamente analizadas.

“Son muy **CONFIABLES**”

Lo asegura Jorge Botti, director de Obras de la firma uruguaya José Cujó, que trabaja con dos excavadoras CX210B y una retroexcavadora 580M.



Las excavadoras trabajan a todo motor preparando el terreno en la Planta de Silos ISUSA, ubicada en Palmitas.

José Cujó es una compañía con más de cincuenta años de historia en el sector de la construcción uruguaya.

Lleva adelante trabajos de distinta índole y entre las obras más destacadas se encuentran el complejo de viviendas Itapebí (MVO-TMA), la planta de tratamiento de Tranqueras y trabajos en la planta productora de pulpa de celulosa UPM ex Botnia, emplazada en la ciudad de Fray Bentos.

Jorge Botti, director de Obras de

la empresa, explica que “en José Cujó trabajamos en todo lo relacionado a movimientos de suelo, obras viales, infraestructura, electrificación rural, arquitectura, saneamiento y represas, por mencionar algunas de nuestras ramas de especialización. Estos trabajos responden tanto a obras públicas como privadas”.

SERVICIO

La capacidad de trabajo de la compañía es muy amplia, ya que

cuenta con una flota de más de 70 equipos, entre los que se encuentran dos excavadoras CX210B y una retroexcavadora 580M Serie 3.

Botti cuenta que conoce la marca desde hace tiempo, así como a la gente del distribuidor Corporación de Maquinaria. “Con ellos mantenemos una excelente relación, por lo que al momento de decidir nos inclinamos rápidamente por la opción que ellos nos ofrecían”, señala.

Una de las excavadoras ya está fuera de garantía y los actuales mantenimientos los realizan en talleres propios, pero Botti recuerda que mientras estuvo cubierta, al igual que lo ocurrido con las otras máquinas de la marca, el servicio del distribuidor fue excelente. “Eso nos da mucha tranquilidad”, asegura.

RENDIMIENTO

La excavadora CX210B ha recibido excelentes críticas gracias a su gran velocidad en los ciclos de trabajo, así como por la alta productividad que desarrolla con un bajo consumo de combustible.

Debido a la calidad de este producto, Botti recuerda que la empresa adquirió la primera excavadora CX210B a finales de 2009. “Hemos obtenido muy buenos resultados y son muy confiables. Basándonos en esa buena experiencia, decidimos sumar otra máquina de iguales características y una retroexcavadora 580M Serie 3 de la marca”.

En la actualidad, las dos excavadoras están siendo utilizadas en obras de movimiento de suelo para una planta de silos ubicada en la ciudad de Melo, en el departamento de Cerro Largo, mientras que la retroexcavadora está en una planta de silos, en la ciudad



Debido a los buenos resultados de su primera excavadora CX210B, la empresa uruguaya decidió incorporar otra máquina de las mismas características.



La retroexcavadora se desempeña en diferentes tareas en la Planta de Silos Saman, ubicada en Tacuarembó.

de Tacuarembó. “La retroexcavadora funciona bárbaro. Por ahora le hicimos 250 horas, pero el ren-

dimiento que estamos teniendo responde a las expectativas que teníamos”, asegura Botti.



Por su gran velocidad en los ciclos de trabajo y buen rendimiento, las CX210B se destacan en la flota de equipos de la firma.

Cargan con TODO

www.casece.com año 9 • 2011

Los motores son electrónicos, de 6,7 litros y con certificación Tier III.

Las cargadoras frontales 721E y 821E desarrollan potencias de 183 y 213 hp respectivamente.

Las cargadoras frontales son máquinas versátiles que pueden ser usadas en los más diversos segmentos, tales como la minería, la construcción y todas aquellas actividades que requieran del movimiento de grandes cantidades de materiales.

Sabiendo que los clientes suelen trabajar en condiciones extremas, Case desarrolló estos modelos que, además de ofrecer resistencia y confiabilidad, están equipadas con tecnología de última generación.

Las 721E y 821E cuentan con un motor Case de 6,7 litros totalmente electrónico, con certificación Tier III, sistema Common-Rail y capacidad para desarrollar potencias netas de 183 y 213 hp, respectivamente.

VERSATILIDAD

Estos motores tienen diferentes modos de trabajo que adaptan la operación de la máquina a la tarea que está siendo ejecutada, reduciendo los costos y mejorando

la productividad.

Cuentan con tres niveles de potencia: máxima, estándar y económica. En el caso de actividades que exigen alta producción, tales como las operaciones de excavación, que precisan mucha fuerza de disgregación y alta potencia en las ruedas, se puede utilizar la potencia máxima durante todo el tiempo.

Para operaciones de manipulación de tubos o pallets, o de movimiento de materiales livianos, por

ejemplo, el modo económico realizará la tarea con el máximo de eficiencia y con un mínimo consumo de combustible.

El modo automático tiene la particularidad de realizar ajustes automáticos entre las curvas de potencia para mover un volumen máximo de material manipulado por cada litro de combustible.

Edmar De Paula, gerente de Marketing de Producto para América Latina, explica: “La potencia a utilizar dependerá de la situación de operación. Para un operador sin experiencia este es el motor ideal porque no es necesario cambiar el modo. Es decir que el operario sólo debe seleccionar el modo automático y la máquina se ajustará a la curva ideal de potencia”.

COOLING BOX

El módulo de refrigeración (Cooling Box) en forma de cubo montado detrás de la cabina es un desarrollo exclusivo de Case que proporciona aire limpio a temperatura ambiente para todos los cambiadores de calor. Así se logra una refrigeración más eficiente, reduciendo la degradación del fluido de enfriamiento y aumentando la vida

útil de los componentes.

Este tipo de montaje, además, evita la penetración de impurezas entre los radiadores. Un ventilador controlado por temperatura, instalado dentro del módulo de refrigeración, ofrece la posibilidad de trabajar en rotación invertida para remover los residuos del módulo en cuestión de segundos. Eso significa que la máquina puede permanecer en operación al mismo tiempo que se realiza la limpieza.

Sobre este punto, De Paula indica que “el Cooling Box reúne todos los radiadores en un solo conjunto facilitando el mantenimiento. Además, al estar ubicado en una parte alta capta aire limpio y permite que el motor sea reposicionado en la sección trasera reduciendo la necesidad de agregar contrapeso adicional”.

NUEVA CUCHARA

Case reformuló el diseño de la cuchara para aumentar su productividad y vida útil. La cuchilla de corte atornillado se extendió hacia el frente para proporcionar una penetración rápida y fácil en la pila. La placa del fondo fue colocada en un ángulo de 5 grados,

El Cooling Box aumenta la vida útil de los componentes y evita el ingreso de impurezas en los radiadores.

lo que mejoró la transición del material hacia la curvatura posterior y, al mismo tiempo, favoreció el mezclado.

Al respecto, De Paula enfatiza que esto permite que el material ingrese más fácilmente en la cuchara, llenándola más rápidamente, y el resultado es un mayor volumen de material por hora de operación”.



La nueva cuchara permite manipular un mayor volumen de material por hora de trabajo.



Equipo completo para obras de saneamiento en Perú



Los responsables del Consorcio reciben las llaves de los equipos Case.

El Consorcio de Saneamiento de Cajamarca adquirió 14 minicargadoras 440 y 8 retroexcavadoras 580M para obras de ingeniería en la región.

Luego de realizar estudios sobre su aptitud para el tipo de trabajos en el que iban a ser utilizados, la confiabilidad de su servicio posventa y sus ventajas respecto de la competencia, el Consorcio de Saneamiento de Cajamarca concretó la compra de veintidós equipos Case para utilizarlos en importantes obras de ingeniería de seis ciudades de la región.

Rafael Añorga, quien participó en el proceso de adquisición de la maquinaria, explicó que “el Consor-

cio se ha establecido para la realización de seis importantes obras de saneamiento con el objetivo de brindar un mejor sistema de agua potable a los habitantes de esta importante región del país”.

ADQUISICIÓN

Las máquinas adquiridas por el Consorcio son 14 minicargadoras 440 Serie 3 y 8 retroexcavadoras 580M Serie 3, que ya están siendo utilizadas en trabajos de mejora-

miento y ampliación de los sistemas de agua potable y alcantarillado, así como también en el tratamiento de aguas residuales a través de la instalación de nuevas redes de tuberías.

Para la adquisición de los equipos, el Consorcio analizó detenidamente la oferta de productos existente entre las distintas marcas de maquinaria con presencia en Perú. En ese sentido, Añorga explica: “Hicimos una evaluación de los equipos de varias empresas y llegamos a la

conclusión de que por tener un buen producto, precio competitivo y disponibilidad, Case era la mejor opción del mercado”.

POSVENTA

Más allá del producto en sí mismo, otra de las razones que llevaron al consorcio a comprar las minicargadoras y retroexcavadoras fue la calidad del servicio posventa y la atención en obra del distribuidor.

Añorga manifiesta que “la empresa Maquinarias respondió rápidamente a nuestro pedido de equipos. Además, hemos recibido apoyo en capacitaciones para los operarios y firmaremos un contrato por el cual el distribuidor se encargará de las tareas de mantenimiento preventivo de todas las unidades, lo que nos garantiza alta disponibilidad mecánica de los equipos”.

Durante los trabajos en la obra, los 22 equipos de Case realizarán labores de cavado de zanjas y traslado de materiales.

Carlos Yepez, gerente de Ventas del distribuidor Maquinarias, manifiesta: “Agradecemos al Consorcio de Cajamarca por confiar en nosotros. Sabemos que durante años estuvieron utilizando equipos de la competencia y que, luego de informarse sobre los productos de Case decidieron cambiar. Esta



Las 22 minicargadoras y retroexcavadoras, listas para sumarse al trabajo.



El Consorcio realizó un estudio del mercado y eligió los equipos de Case.

situación nos obliga a comprometernos aún más para plasmar en el campo los beneficios y el respaldo que la marca y el distribuidor les podemos brindar”.

La realización de estas ventas al Consorcio de Cajamarca tiene un fuerte impacto en la participación de mercado que tiene Case en Perú. Al respecto, Yepez considera que “con la venta de estos 22 equipos hemos dado un salto de importancia en el mercado, aumentando sustancialmente nuestra participación en el segmento de minicargadoras y retroexcavadoras. Es por eso que debemos aprovechar esta situación para brindar la mejor atención a nuestros clientes”.



Los equipos son utilizados en obras de saneamiento de Cajamarca para brindar un mejor sistema de agua potable a los habitantes de la región.

CANALES LIMPIOS

para el riego en Mendoza



Los equipos son utilizados de forma intensiva en los 700 km de la red de riego y desagüe, en el Oasis Norte de Mendoza.

La Asociación Tercera Zona de Riego de la provincia argentina utiliza las máquinas Case para asegurar la distribución del agua para 300 mil hectáreas.

La provincia argentina de Mendoza se caracteriza por sus escasas precipitaciones y sólo cuenta con cinco ríos de cordillera para sostener el desarrollo humano y económico en sus oasis, que ocupan apenas el 3% de la superficie de su territorio. Por ese motivo, está dividida en zonas de riego para que el agua de sus ríos, a través de una extensa red de canales, pueda ser distribuida entre el consumo de la población, el riego de los cultivos y otros usos, en una superficie de casi 300.000 hectáreas.

Debido al extenso territorio, el departamento General de Irrigación del gobierno provincial se encarga de gestionar los embalses, los diques derivadores y supervisar el trabajo que realizan las distintas Asociaciones e Inspecciones de Cauce. Éstas brindan servicios de distribución y mantenimiento de los canales para que el agua pueda llegar a cada

uno de los usuarios. Una de ellas es la Asociación Tercera Zona de Riego del Río Mendoza, que desde 1993 administra 30.000 hectáreas del Oasis Norte de Mendoza y se encarga del mantenimiento de los canales de los departamentos de Guaymallén y Maipú.

Jorge López, gerente técnico de la Asociación, cuenta que “el desarrollo de Mendoza fue cimentado hace 100 años por cuatro pilares fundamentales: el ferrocarril, los inmigrantes, la vitivinicultura y la legislación y administración de las aguas. En este último, el Departamento General de Irrigación es el organismo rector y participa desde la primera hora trabajando para ordenar el sistema hídrico de la provincia. Para brindar un mejor servicio, nuestra empresa se está modernizando y adquiriendo mayor equipamiento y recursos económicos. Esto nos permite incorporar nueva

maquinaria por nuestra cuenta para mantener la red de riego y desagües, que alcanza los 700 kilómetros”. La asociación posee dos retroexcavadoras 580M y una excavadora CX130B.

LOS EQUIPOS

En esta actividad, los equipos reciben un uso intensivo, por lo que es de suma importancia que sean máquinas confiables y eficientes. Al respecto, López explica: “Iniciamos nuestra actividad con equipos de otras marcas pero no nos dieron buenos resultados y, a medida que fuimos creciendo, los fuimos cambiando por nuevos modelos. En el año 2000 nos contactamos con Case y adquirimos dos retroexcavadoras 580L. Rápidamente notamos la diferencia con respecto a las máquinas que veníamos usando y pudimos mejorar nuestra calidad de trabajo con mayor eficiencia”.

Para realizar el mantenimiento de la red de riego, la firma utiliza las retroexcavadoras Case 580M y la excavadora CX130B con las que, según indica López, “trabajamos diez horas por día, de lunes a sábado. Sólo las detenemos cuatro horas por semana para realizarles el lavado y mantenimiento general. A ese ritmo limpiamos 300 metros de canales por día con las retroexcavadoras y 600 metros con la excavadora”.

RENDIMIENTO

Al preguntarle sobre el rendimiento de los equipos, el gerente técnico asegura que “las retroexcavadoras, tanto la línea L como la M, son excelentes. A las primeras les hicimos cerca de 8 mil horas y no tuvimos ningún problema y desde que tenemos la línea M pudimos mejorar nuestra productividad con el mismo buen funcionamiento de siempre. La excavadora la tenemos desde hace dos meses y estamos muy conformes con los resultados que conseguimos. Es

Jorge López, gerente técnico de la Asociación, y David Ramos, operador de la excavadora CX130B.



Con la incorporación de la retroexcavadora 580M, la asociación mejoró su productividad..

una máquina muy buena, rápida y ágil para la limpieza de los canales más grandes”.

Mario Rizzi, gerente Comercial de Case para el Mercosur, señala: “Case mantiene una excelente relación de muchos años con la Asociación Tercera Zona de Riego, y estamos orgullosos que sigan confiando en nosotros para brindarles los equipos que utilizan en las importantes tareas de saneamiento que llevan adelante en la provincia de Mendoza”.



Con las retroexcavadoras se trabaja de lunes a sábado, en jornadas de diez horas por día, con lo que se llega a limpiar hasta 300 metros de canales diarios.



Confiabilidad CASE en minas chilenas



Los trabajadores de Comisol en el momento en el que se realizó la entrega de la cargadora frontal a la compañía minera.

La empresa Comisol se dedica a la extracción de materia prima para el cemento y utiliza cargadoras frontales y retroexcavadoras de la marca.

La actividad minera es la principal industria vinculada al comercio y una de las bases de la economía chilena, de la que representa aproximadamente el 30% del PBI.

Aunque están distribuidas por todo el país, la mayor parte de las minas se ubican en la zona norte, en regiones áridas y semiáridas, donde las condiciones de trabajo son extremas y los equipos que se utilizan deben responder a las más altas exigencias.

La principal actividad de la Compañía Minera Soledad Ltda. (Comisol) es el servicio de abastecimiento de materias primas minerales para la indus-

tria de la construcción y se desempeña en importantes minas chilenas.

Paulo Guerra, subgerente general de la empresa, explica que “somos contratistas en la prestación de servicios mineros que implican la extracción, carguío, chancado y transporte de materias primas para las industrias del cemento y el yeso”.

PRESTIGIO

La compañía tiene más de 15 años de trayectoria y cuenta con una vasta experiencia en el rubro. Actualmente se encuentra realizando trabajos en diversas minas del país y en dos de ellas utilizan equipos Case.

Al respecto, Guerra indica que “por el momento tenemos una cargadora frontal 821E y una retroexcavadora 580M que utilizamos en dos minas. La cargadora está trabajando en la planta de chancado Romeral, ubicada en San José de Maipo, en despacho de mineral cargando camiones y en la alimentación de buzones, mientras que la retro está en la mina Puzolana Norte, en Antofagasta, también cargando camiones”.

Los comentarios que el subgerente de Comisol tiene al respecto de las máquinas son positivos, ya que los equipos responden satisfactoriamente a las necesidades de la

empresa: “Tanto la cargadora como la retroexcavadora tienen excelentes tiempos de ciclo y una muy buena velocidad de carga mejorando nuestras condiciones de trabajo y nuestra productividad”.

CONSUMO

Además, comenta que “el consumo de combustible es bajo en proporción a la productividad y lo más importante es que no fallan, lo cual nos da confianza cuando los utilizamos. Estamos seguros de que van a responder como lo esperamos”.

Rodrigo Valverde, jefe de Ventas de Maquinarias Gildemeister, el distribuidor de Case en Chile, manifiesta que “Comisol es una empresa con mucho prestigio en el país, por eso es para nosotros un orgullo que una compañía de esta magnitud confíe en Case y en Maquinarias Gildemeister para reali-

zar su trabajo”.

La venta de un equipo es sólo el principio de la relación con el cliente y eso es algo que los distribuidores de Case tienen en claro. En ese sentido, Valverde subraya: “Es un cliente que se caracteriza por ser analítico al momento de realizar la

compra y que basa su decisión en la importancia del servicio posventa que se le puede brindar. Gracias a nuestro esfuerzo, en Comisol están muy conformes con nuestro trabajo y es por eso que no descartamos realizar más operaciones con ellos en el corto plazo”.



Rodrigo Valverde, jefe de Ventas de Maquinarias Gildemeister (izq.), y el supervisor Patricio González (izq.), junto a la cargadora frontal 821E.



La cargadora frontal es utilizada en la obra para cargar camiones y en la alimentación de buzones.

ALTO RENDIMIENTO en obras venezolanas

La firma Dragasur tiene 27 equipos de Case que utiliza en tareas de movimiento de tierra, vialidad y saneamiento ambiental.



Los equipos trabajan en lugares de difícil acceso y en las condiciones más adversas.

Con casi veinte años de trabajo en la industria de la construcción, la firma Dragasur tiene un amplio espectro de trabajo, que abarca desde dragados y obras hidráulicas hasta saneamientos ambientales en distintas partes de Venezuela.

Para responder a las demandas de sus trabajos, la

flota de la empresa cuenta con 27 máquinas Case que incluyen excavadoras, cargadoras frontales, retroexcavadoras, motoniveladoras, tractores de orugas y compactadores.

Los equipos se utilizan en “obras de movimiento de tierra, tales como construcción de terraplenes,

locaciones para la industria petrolera y vialidad industrial, entre otros. En lo que se refiere a vialidad y saneamiento ambiental, nos enfocamos básicamente en la recolección de suelos petrolizados y su ulterior tratamiento”, señala Iván Ocando Gutiérrez, ingeniero civil y presidente de Dragasur.

PRODUCTIVIDAD

“El rendimiento operacional que obtenemos con estas máquinas es excelente y en mi opinión se debe a las dimensiones y la potencia de los equipos. No hay que dejar de lado el alto nivel tecnológico de sus mandos ergonómicos que facilitan la operación, ya que los operarios están más cómodos y pueden trabajar mejor”, explica el ingeniero sobre el resultado que viene obteniendo de las máquinas en el último año y medio de uso.

La tecnología aplicada no sólo se traduce en la potencia y ergonomía, también lo hace en los sistemas de fácil acceso para la ejecución de las tareas de mantenimiento, que disminuyen los tiempos de parada de las unidades. “Al realizar periódicamente estos mantenimientos preventivos se alarga la vida útil y el buen funcionamiento del equipo”, analiza Gutiérrez.

ELECCIÓN

Los equipos utilizados en la construcción tienen que ser confiables y estar operativos la mayor cantidad de tiempo posible. Es por eso que a la hora de realizar la compra, los empresarios realizan una



Las máquinas se utilizan en obras de movimiento de tierra y construcción de terraplenes, entre otros trabajos.



Iván Ocando Gutiérrez, presidente de Dragasur, posa junto a su excavadora CX330 en el lugar de trabajo.

investigación exhaustiva sobre los beneficios de las máquinas.

Al respecto, Gutiérrez señala: “Debido a la relación que existe entre el precio y la calidad del producto, basado en las dimensiones y las capacidades que permiten buenos rendimientos operacionales, decidimos adquirir equipos de la marca”.

También aclara que “conocemos la experiencia que otros grupos empresariales tuvieron con estos equipos y sabemos que son robustos y eficientes, sobre todo la línea de retroexcavadoras”.

SERVICIO

Las obras pueden estar en zonas urbanas o alejadas de la ciudad en regiones de difícil acceso y, en cualquier situación, el distribuidor debe responder al requerimiento realizado por el cliente. En este caso, Inversiones Caxias es el distribuidor de Case en la zona y quien le brinda atención en obra a la empresa Dragasur.

En ese sentido, Salvatore Provenzano, gerente general de Inversiones Caxias, asegura que “para nosotros es un orgullo tener un cliente como Dragasur, que realiza trabajos en importantes regiones de Venezuela, que confía en Case con los ojos cerrados y que, en el futuro cercano, tiene pensado realizar nuevas adquisiciones. Sin dudas es uno de nuestros clientes más importantes”.

El presidente de Dragasur, por su parte, subraya que “recibimos una excelente atención y un muy buen servicio posventa, que se complementa con el bajo tiempo de entrega de los nuevos equipos, que es realmente bajo”.



Cientes del Mercosur visitaron TOMAHAWK

El contingente de más de treinta personas estuvo en el Centro de Clientes y en la fábrica que Case tiene en la ciudad de Burlington, Estados Unidos.

Al viaje asistieron los distribuidores Grumaq (Argentina), SACI (Bolivia), Maquinarias Gildemeister (Chile), Diesa (Paraguay) y Corporación de Maquinaria (Uruguay), junto con un grupo clientes.

Una comitiva de clientes y representantes de Case para América Latina viajó a los Estados Unidos para visitar el Centro de Clientes Tomahawk que la marca tiene en el estado norteamericano de Wisconsin y la fábrica de retroexcavadoras ubicada en Burlington, Iowa.

El primer destino fue el Centro de Clientes, en don-

de el grupo se hospedó durante tres días (es el único en el mundo que cuenta con este beneficio) y fue recibido por Russ Wadzinski, gerente general del establecimiento, quien ilustró a los visitantes acerca de la historia de Case y realizó presentaciones explicativas acerca de toda la línea de productos de la marca.

Gustavo Rubio, de Austral Construcciones (Argentina).

“He realizado varios viajes de este tipo a Estados Unidos pero nunca me han tratado tan bien como aquí. Realmente me encantó. No tengo palabras para describir lo que sentí. El trato de la gente de Case en la fábrica y en Tomahawk es muy bueno y se vive un clima muy especial.”

Una vez finalizadas las disertaciones técnicas, los clientes tuvieron a su disposición 56 equipos para realizar test drives. Pudieron operar minicargadoras, retroexcavadoras, cargadoras frontales, motoniveladoras, excavadoras, topadoras, compactadoras, camiones articulados, manipuladores telescópicos y miniexcavadoras.

Al concluir las actividades en Tomahawk, el grupo se dirigió a la fábrica de retroexcavadoras de Case en Burlington. Allí los clientes tuvieron contacto directo con los últimos desarrollos de la marca, como la nueva retroexcavadora 580N, evolución de la reconocida serie M.

Jason Martin, gerente de Planta de la fábrica, recibió al grupo y condujo una ronda de preguntas con ingenieros y especialistas de la marca, quienes respondieron todas las inquietudes acerca de los equipos y las etapas de fabricación.

Mario Rizzi, gerente Comercial de Case para el Mercosur, señaló que “todos se cercioraron de la calidad de los equipos de Case con la visita a Tomahawk, un espa-

Silvio Vinicio Cuevas Martínez, de Cuevas Constructora (Chile).

“Tenía muchas expectativas sobre la realización de este viaje y fueron ampliamente superadas. La atención que hemos recibido, la puntualidad con la que se desarrollaron las actividades y la posibilidad de manejar todos los vehículos fue excelente. Destaco que Russ Wadzinski estuvo todo el tiempo con nosotros, atento a cualquier cosa que necesitáramos.”



Los especialistas de Case ofrecieron detalladas explicaciones sobre los productos y acompañaron permanentemente a los invitados.



Los clientes pudieron realizar pruebas de manejo con 56 equipos que tuvieron a su disposición en Tomahawk.

Alejandro García Terra, de CVC (Uruguay).

“He sacado mucho provecho de esta experiencia. La fábrica de Burlington me gustó mucho, sobre todo por la seriedad con la que se trabaja ahí. Tomahawk también me gustó mucho, es como el Disney World para todo contratista. Todo está muy bien armado y organizado.”

cio único que tiene una superficie aproximada de 200 hectáreas y que cuenta, entre otras cosas, con una pista de pruebas para camiones, áreas de demostración para nivelación, excavación y zanjeo, 56 equipos de la marca y un centro de soluciones con piezas de los equipos expuestas para su explicación. En la recorrida a la fábrica de Burlington, los clientes vieron las virtudes de los productos, recibieron explicaciones técnicas y pudieron operarlos. Esperamos poder repetir esta experiencia con más clientes del Mercosur para mostrarles nuestra visión y el futuro hacia el que estamos encaminados”.



Durante la visita a la planta, los clientes recibieron explicaciones sobre las máquinas y sus procesos de fabricación.

Luis Fernando Gutiérrez, de Construmat (Bolivia).

“Me quedé gratamente impresionado y sorprendido en el viaje. Aprendí muchísimo en Tomahawk sobre la calidad, variedad y ventaja de los equipos de Case. Nos mostraron todo lo que pedimos, nos trataron muy bien y nos explicaron los detalles técnicos todas las veces que lo necesitamos.”

CASE brilló en la mayor feria de Bolivia



El stand de Case tuvo una importante diversidad de equipos en exhibición y fue visitado por una gran cantidad de clientes.

El distribuidor SACI participó en Expocruz exhibiendo los equipos más emblemáticos de la marca ante medio millón de personas.

Con un imponente stand de 200 metros cuadrados, el distribuidor boliviano SACI participó en la 35ª edición de Expocruz, la feria más importante de Bolivia. Desarrollada anualmente en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra, Expocruz recibió en esta oportunidad más de 500 mil visitantes.

Durante diez días, importantes representantes del sector de la construcción se dieron cita para presentar sus equipos en sociedad. De acuerdo a los organizadores del mega evento, hubo 2.200 expositores y se realizaron operaciones por un total de 210 millones de dólares.

En el stand de Case estuvieron exhibidas una gran diversidad de máquinas: una motoniveladora 865, una cargadora frontal 821E, una retroexcavadora 580M, una minicargadora 420 y una exca-

vadora CX210. Esta última fue la estrella del local y se llevó las miradas y comentarios de muchos de los que pasaron por allí.

Representantes de Case y del distribuidor atendieron a todas las preguntas sobre los equipos. Guillermo Nowell, especialista de Producto de Case para América Latina, destacó que "Expocruz es la feria más importante de Bolivia y, como tal, estuvimos a la altura de las circunstancias presentando nuestros mejores equipos y respondiendo a todas las preguntas que los clientes e interesados nos realizaron".

Boris Steinbach, gerente de Ventas del distribuidor, señaló que el evento mostró la gran presencia de Case en Bolivia. "Estuvieron reunidos la mayoría de nuestros clientes y los nuevos interesados en los productos de la marca, a quienes podemos mos-

trarles las máquinas y responder a sus inquietudes. Además, aprovechamos la oportunidad para cerrar negocios".



Borish Steinbach, jefe de Ventas (izq.) y Tiziano Rizzo, coordinador de Servicios (der), en el stand durante la feria.



Los responsables de Case y el distribuidor respondieron las inquietudes de los clientes que se acercaron al stand.

Día de Clientes en Chile



Los invitados asistieron a demostraciones y disertaciones técnicas.

En la ciudad chilena de Concepción tuvo lugar un nuevo Día de Clientes Case, en el que participaron veinte usuarios especialmente

invitados, quienes compartieron la jornada junto a los responsables de la marca y del distribuidor local Maquinarias Gildemeister.

En el encuentro se realizaron explicaciones generales sobre los equipos de la firma y luego se hizo una recorrida por las diferentes unidades para que los clientes pudieran conversar sus inquietudes con los representantes de la marca y del distribuidor.

Además, los interesados tuvieron la oportunidad de participar de un test drive, utilizando las máquinas como si estuvieran en una situación de trabajo. El encuentro finalizó con un almuerzo para todos los presentes.

Por parte de Case estuvieron Mario Rizzi, gerente Comercial, y Guillermo Nowell, especialista de Producto, mientras que por el distribuidor hizo lo propio Rodrigo Valverde, jefe de Ventas, así como integrantes del Departamento de Servicios.

Capacitación en Uruguay

En la Sociedad Rural de Montevideo, Uruguay, se realizaron dos nuevas jornadas del Plan de Operadores Profesionales en los que se abordaron temas referidos a las retroexcavadoras y minicargadoras.

"El mantenimiento diario, la seguridad y las aplicaciones son los tres pilares sobre los que más nos enfocamos en nuestros cursos, ya que creemos que son fundamentales y que los debemos tener en cuenta para aumentar la productividad del equipo", explicó Guillermo Nowell, especialista de Marketing de Producto de Case, quien fue el encargado de dictar las capacitaciones.



Los asistentes al POP se capacitaron sobre retroexcavadoras y minicargadoras.

**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

CONSULTE LOS DISTRIBUIDORES EN WWW.CASECE.COM

CASE
CONSTRUCTION