45 VEVVS

CONSTRUCTION

Tecnología Productos

Servicios

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



La nueva Serie Alpha de minicargadoras ya está en América Latina.

Noticia

Premio a la excelencia

Compromiso con la región

Siempre decimos que el compromiso de Case va más allá de la venta de un producto y destacamos la importancia que tienen el servicio posventa y el cuidado que le damos al cuidado del medioambiente.

En ese sentido, y respondiendo a nuestro compromiso, equipos de la marca se encuentran realizando tareas de limpieza y remoción de cenizas en las zonas afectadas por la erupción del volcán Puyehue en la Patagonia argentina. Esperamos que con nuestro esfuerzo podamos colaborar con poblaciones que están atravesando un momento muy dificil.

CASE DEALERS

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

Argentina - Zona Centro

(54 - 3) 4764 25925

Argentina - Zona Cuyo

Argentina - Zona NEA

(54 - 2) 6143 15637

(54 - 3) 7226 21584

Argentina - Zona Buenos Aires

(54 - 11) 4314 5135

BAHAMAS - BAHAMAS MACK (242) 328-2463

BELIZE - CROSSROAD FARM SUPPLIES

BERMUDA - ISLAND CONSTRUCTION

BRITISH VIRGIN ISLANDS. US VIRGIN ISLANDS

CHILE - MAQUINARIAS GILDEMEISTER

BOLIVIA - SACI

(284) 440-8437

(56-2) 731-5800

(57-4) 360-6161

COSTA RICA - CRAISA

(506) 2293-2001

ECUADOR - J. ESPINOSA (593) 260 44060

EL SALVADOR - TECUN

(503) 2121-2000

GUATEMALA - TECUN

(509) 2945 8000

PANAMÁ - TECUN

PARAGUAY - DIESA

(595) 2150-3921

PERU – MAQUINARIAS (51-1) 614-5555

(1-268) 481-3571

(5982) 323 8888

VENEZUELA – CAXIAS

(58-276) 342-3183

VENEZUELA – SÁNCHEZ

PUERTO RICO - PUERTO RICO WIRE

TRINIDAD AND TOBAGO - CARIBBEAN WELDING

TRINIDAD AND TOBAGO / ST. KITTS AND NEVIS /

ST. VINCENT / BARBADOS - HEAVY DUTY MACHINE

URUGUAY - CORPORACIÓN DE MAQUINARIA

JAMAICA - DERICK A. GIBSON

NICARAGUA - MAQUINARIAS Y EQUIPOS

HAITI - SOGED

COLOMBIA - NAVITRANS

0800: 01 800 944 8372

ANTILLAS HOLANDESAS - M.I.T.S.

Se trata de equipos versátiles que pueden desempeñarse en los terrenos más adversos y en las condiciones más difíciles, como las nuevas minicargadoras SR y SV que recientemente fueron lanzadas en la región y que ya están cosechando elogios entre los usuarios.

En las páginas de esta nueva Latina que darán cuenta de su experiencia con nosotros.

> Roque Reis Director Comercial para América Latina

Case Construction recibió por tercera vez consecutiva el premio Silver Award a la Excelencia, entregado por la Agencia de Logística de Defensa (DLA por sus siglas en inglés) de los Estados Unidos. El galardón reconoce la performance de Case al momento de entregar repuestos para las cargadoras frontales y los autoelevadores utilizados por el ejército

> La marca recibió una calificación de 99,4% por el cumplimiento de los acuerdos pactados



con el organismo, en cuanto a la entrega a tiempo, la alta calidad de los productos y el embalaje. La calificación refleja la performance de la compañía al completar 1.337 envíos de repuestos durante 2010 a las instalaciones del Ejército estadounidense.

Para calificar en los premios de la DLA, el proveedor debe registrar al menos 50 envíos de productos durante el año. "La organización comercial de CNH jugó un importante papel ayudando a Case a recibir este reconocimiento", dijo Bill Wolfe, gerente Comercial Federal de Repuestos de Case.

edición de Case Construction News encontrarán que nuestra red de distribuidores cuenta con dos nuevos integrante en Argentina y, además, podrán conocer los testimonios de clientes de todas partes de América

Presencia en la Feria de la **Construcción en Uruguay**

cosur, quien estuvo presente

en el evento, aseguró: "Des-

En el predio de exposiciones Rural de Prado ubicado en la ciudad uruguaya de Montevideo, se realizó una nueva edición de la Feria de la Construcción, Case estuvo presente de la mano de su distribuidor local Corporación de Maguinaria.

La marca contó con un stand en el que se exhibió una excavadora CX130B, una cargadora frontal 821E y dos retroexcavadoras 580N. Además, allí estuvieron presentes los representantes de Case y del distribuidor, quienes atendieron las inquietudes de los interesados que se acercaron

El stand montado por el distribuidor tuvo cuatro equipos en exhibición que despertaron la curiosidad de los visitantes.

Durante la feria se realizó un cóctel para los principales clientes que la marca tiene en Uruguay. Al respecto, Guillermo Nowell, especialista de Producto Marketing Merde hace un tiempo venimos evidenciando un crecimiento importante en el país y notamos que nuestros productos son muy bien recibidos por los clientes. Esto nos motiva a seguir aumentando nuestros esfuerzos y mejorar la participación de mercado".



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 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 ©

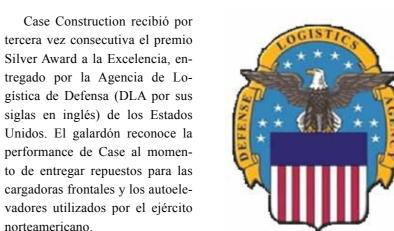
Registro profesional SC-00423-JP Nowell v Mauricio Moraes. Edición Periodística: Federico Mayer y Luis Machado Lucas Lentini Fotografías: Archivo Case Diagramación: Norma López Sugerencias y opiniones Página 1 Comunicación Montañeses 2641 2º D

E-mail: fmayer@pg1com.com

Consejo Editorial: Roque Reis; Mario Rizzi (Mercosur y Bolivia); Eric Laforge (Norte de América Latina): Edmar de Paula: Guillermo (1428) Buenos Aires - Argentina

hasta allí.





MÁQUINAS CASE

limpian cenizas del volcán Puyehue

Una cargadora frontal W20E y una motoniveladora 845B llevan adelante los trabajos para recuperar las zonas afectadas por el desastre en la Patagonia.

El 4 de junio de 2011, el volcán chileno Puyehue despertó luego de más de 50 años de inactividad y cuando lo hizo, el mundo lo sintió. La erupción generó una nube de ceniza volcánica que afectó severamente a ciudades de la Patagonia argentina y chilena, generando una innumerable cantidad de problemas para los pobladores, que vieron afectadas sus economías basadas en el turismo y en la producción agropecuaria.

Aproximadamente 300 mil hectáreas del Parque Nacional Nahuel Huapi (Argentina) quedaron sembradas con más de 30 cm de arena y ceniza volcánica, lo que impidió que miles de animales pudieran alimentarse. A pesar de los esfuerzos de los pobladores que trasladaron parte del ganado a otros campos de la región, muchos animales murieron de inanición. Gran parte de esa región está siendo limpiada con la ayuda de equipos Case que fueron cedidos a la Administración de Parques Nacionales con el objetivo de acelerar los tiempos de limpieza.

La ceniza no sólo afectó el suelo, sino también el agua. Durante los días en los que cayó más material, el panorama mostraba al lago Nahuel Huapi cubierto con una capa de sedimentos volcánicos





Una motoniveladora 845B y una cargadora frontal W20E fueron cedidas a las autoridades para colaborar con los trabajos de remoción de cenizas.



Giacomo Colletti y su esposa en su camping, La Belunese, que se vio seriamente afectado por la lluvia de cenizas que se precipitó en la zona de Villa La Angostura.

flotando en la superficie, debido a que la baja densidad de la ceniza no permitía que se hundiera con rapidez.

COMPLICACIONES

Lógicamente los vuelos fueron cancelados casi de inmediato en el aeropuerto de Bariloche (en la provincia argentina de Río Negro, ubicado a pocos kilómetros de la zona más afectada) pero también en las ciudades de Buenos Aires (Argentina), Montevideo (Uruguay) y Porto Alegre (Brasil) por men-

cionar algunas del Cono Sur. Las complicaciones llegaron a lugares tan lejanos como Nueva Zelanda y Tasmania, ya que la nube se desplazó hacia el hemisferio Este sin interrupción, abarcando todo el sur del globo. Tanto es así que la nube dio la vuelta y llegó hasta la ciudad chilena de Coyhaique, en la Patagonia de ese país, generando los mismos trastornos que los ocasionados en el lado argentino.

Este fenómeno continuó manifestándose durante los meses subsiguientes. En las zonas más afec-



Así se vio la nube de cenizas que salió del volcán Puyehue durante la erupción que afectó a toda la región.

tadas se evidenciaron afecciones leves en la salud, sobre todo referidos a irritaciones en los ojos y vías respiratorias.

Producto de este fenómeno, la actividad económica de las regiones fue brutalmente golpeada. La temporada de invierno fue de las más pobres de los últimos años, ya que la plaza hotelera de las principales localidades estaba prácticamente desierta, afectando a comerciantes y a todos aquellos lugareños que esperan esa época del año para realizar el grueso de sus actividades comerciales.

Los especialistas realizaron estudios para prever el impacto de las cenizas en los suelos y desde el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria de la ciudad de Bariloche indicaron: "Se comprobó que las cenizas son ácidas y carecen de calcio, fósforo y azufre, lo que significa que no serán beneficiosas para la agricultura, además de que, independientemente de su composición, pueden dañar las plantas en los lugares en que se acumulan sobre ellas, y por lo tanto, perjudicar a los animales que las utilicen como alimento".

COMPROMISO CASE

Mario Rizzi, gerente Comercial de Case para el Mercosur, siguió de cerca todo el trabajo realizado para que los equipos lleguen en tiempo y forma a la zona afectada por el volcán. Al respecto señala: "En Case estamos orgullosos de poder aportar lo mejor que tenemos para recuperar lo más pronto posible uno de los centros turísticos más importantes del país, que es visitado por turistas de todo el mundo. Nuestra marca se caracteriza por tener un fuerte compromiso con las comunidades donde está presente y un ejemplo de ello es la ayuda que brindamos a esta región afectada por un desastre natural".

Los equipos cedidos a Parques Nacionales se caracterizan por ser versátiles y de fácil mantenimiento. Debido a que estarán desempeñando sus labores en lugares alejados de las ciudades, es importante que el servicio pueda realizarse con rapidez. "La W20E es una cargadora frontal que se destaca por ser económica, productiva y confiable. Estamos convencidos de que es la máquina ideal para trabajar en las zonas más afectadas por las cenizas. Lo mismo ocurre con la motoniveladora 845B. Si bien es la más pequeña de nuestra línea, su rapidez y bajo consumo de combustible le otorgan gran autonomía para ser operada durante largas jornadas de trabajo".



Ricardo Rúa y Héctor Dráxler junto a una de las máquinas cedidas por Case.

TRABAJOS DE LIMPIEZA

Las tareas de limpieza y remoción de las cenizas comenzaron de la mano de los pobladores que con sus propios medios intentaban limpiar lo que caía del cielo. Pero sus esfuerzos se veían truncos ya que todas las mañanas la capa de cenizas llegaba a superar los 30 centímetros y tenían que comenzar nuevamente con las labores.

Ricardo Rua, jefe de Guardaparques del Parque Nacional Nahuel Huapi en la zona norte, con cabecera en la ciudad de Villa La Angostura, es una de las personas ocupadas en la organización de las tareas de remoción y limpieza y cuenta cómo vive este acontecimiento: "Tengo 25 años de guardaparque, y me he preparado para situaciones de nevadas extremas, incendios forestales, situaciones de emergencia y búsqueda de personas extraviadas pero esto no lo viví nunca. Afortunadamente recibimos mucho apoyo de las autoridades provinciales, nacionales y de Parques Nacionales, lo que nos permite hacer nuestro trabajo de forma más rápida y llevar tranquilidad a los pobladores rurales y de la ciudad".

Para graficar la situación de los lugareños basta hablar con ellos. Italo Giacomo Colletti, dueño del camping La Belunese, en el paraje Lago Espejo (a 10 km de Villa La Angostura) vio cómo, de la noche a la mañana, su establecimiento pasó del verde al gris, producto del manto de cenizas que cubrió el lugar. "Nunca nos imaginamos que nos podía pasar algo así. Cuando empezó a caer la ceniza durante el día, tapamos el agua y todo lo que podía verse afectado, pero a la noche comenzó lo fuerte. Lo que se precipitaba era piedra pómez y después arena que quedaba en suspensión. No podíamos salir sin barbijo. Fue un momento terrible. Muy triste".

"Hasta los animales más ariscos se acercaban a pedir comida -continúa Colletti-. Las cenizas taparon el suelo y no podían alimentarse. Llegamos a tener 250 animales pero muchos murieron porque en la desesperación comieron arena, lo que les afectó seriamente el sistema digestivo provocándoles la muerte. No sabemos cómo va a seguir todo. Sólo nos queda seguir trabajando para salir adelante".

En vista de este panorama, desde Case se pusieron manos a la obra rápidamente para colaborar con los trabajos de limpieza. Es así que una cargadora frontal W20E y una motoniveladora 845B fueron cedidas a la Administración de Parques Nacionales para que sean utilizadas en beneficio de la comunidad. Inmediatamente fueron trasladadas a las zonas más afectadas y comenzaron con la remoción de cenizas.

Al momento de entregar los equipos, los operarios recibieron una capacitación intensiva sobre la correcta operación y mantenimiento. Esto se realizó con el objetivo de obtener rápidos y efectivos resultados en los trabajos. Al respecto, el jefe de Guardaparques destaca que "tanto el comodato de las máquinas como la capacitación es un aporte invalorable para nosotros, porque estamos preparando la localidad y el Parque Nacional para que los turistas vuelvan a disfrutar de estas bellezas que son de todos los argentinos".

El padre de las retroexcavadoras al salón de la fama

Elton Long (1921-2003), recordado por el diseño y la fabricación de la primera retroexcavadora integrada desde la fábrica y garantizada por un solo fabricante, fue incluido en el salón de la fama de la Asociación de Fabricantes de Maquinaria (AEM) para la Construcción, el mayor premio de la industria.

La innovación del estadounidense Long propulsó a Case Construction Equipment a la posición de líder del sector, situación que se mantiene hasta el día de hoy. Los créditos de Long van más allá de ser el creador de la retroexcavadora Case 320, ya que consiguió docenas de patentes durante su carrera. Su legado de innovación y éxito continúa influyendo hoy en día a la industria de los equipos de construcción.

"La inclusión de Elton Long al salón de la fama de los equipos de construcción es un gran honor para su fami-



Jason Martin, responsable de la planta de Burlington, entrega el premio la esposa de Long.

lia, así como para su otra 'familia' en Case", dijo Jim McCullough, presidente y CEO de la compañía. "Estamos encantados de aceptar esta distinción por las grandes contribuciones, innovaciones y liderazgo que Long dejó".

La ceremonia por la cual Long pasó a formar parte salón de la fama se realizó en Miami durante la conferen-

cia anual de la AEM.

Además, en la planta de CNH en Burlington también se realizaron los festejos por el premio. El responsable de la planta, Jason Martin, entregó aSue Long (esposa de Elton Long) una placa conmemorativa por la introducción de su esposo en el salón de la fama.

AMPLÍAN LA AVENIDA JEROME CASE

Una excavadora CX240B, una cargadora frontal 621D, una retroexcavadora 580M y una motoniveladora 865B se encuentran realizando obras de ampliación en la avenida Jerome Case, ubicada en la zona industrial de Sorocaba, Brasil, para mejorar el tránsito.

La avenida fue nombrada así porque en aquel lugar fue instalada la fábrica de la marca en 1977. En la actualidad esa es una de las principales arterias utilizadas para el transporte de productos de las empresas instaladas en esa zona.

La obra se realiza en un trecho de 16 km, en donde deben realizarse terraplenes y la instalación de sistemas de drenaje y la preparación de la base del suelo para pavimentación.



Los equipos de la marca trabajando en las obras deremodelación.

RENOVACIÓN de una línea emblemática



La nueva línea está compuesta por seis modelos SR y tres SV que alcanzan hasta los 1.300 kg de capacidad operativa.

Las minicargadoras Serie Alpha desembarcan en América Latina con seis modelos de levante radial y tres de levante vertical.

Case realizó el lanzamiento de su nueva línea de minicargadoras Serie Alpha, integrada por nueve modelos que entregan potencias que van desde los 46 hp hasta los 90 hp, con capacidades operativas comprendidas entre los 590 kg en el modelo SR130 hasta los 1.360 kg en el SV300.

La línea está compuesta por seis modelos de levante radial (SR130, SR150, SR175, SR200, SR220 y SR250) y tres de levante vertical (SV185, SV250, SV300).

"Las minicargadoras de Case siempre se han caracterizado por su potencia y productividad", dijo Edmar De Paula, gerente de Marketing de Producto de Case para América Latina. "Nuestra nueva línea Alpha cuenta con un fuerza de rompimiento que llega hasta los 3.863 kg (8.585 libras)".

La serie Alpha incluye equipos con levante radial y vertical. Los primeros son aquellos designados con la letra "R" en el nombre de su modelo, y están diseñados para cavar, hacer

movimientos de palanca y empuje, mientras que los modelos de levante vertical identificados con una "V" se destacan en operaciones de elevación y transporte.

MAYOR ESTABILIDAD

El diseño del nuevo chasis Power Stance tiene una mayor distancia entre ejes que genera mejor estabilidad, permitiendo al operador levantar y manipular más cantidad de material. Las minicargadoras cuentan con una distribución del peso frontal/trasero de 30/70 que, combinado con la distancia entre ejes, mantiene el centro de gravedad estable cuando el brazo de la máquina está levantado.

Para De Paula, "mejorará la productividad de los operadores que utilicen estas nuevas minicargadoras porque se sentirán más estables al utilizarlas".

Los controles electrohidráulicos están disponibles de forma opcional en todos los modelos: "Esto es especialmente útil cuando hay dos o más personas utilizando el equipo. Los operadores pueden cambiar los patrones de control estándar o preferenciales", manifestó el gerente de Marketing sobre ese particular.

FACILIDAD DE MANTENIMIENTO

El fácil acceso a los filtros y a los fluidos del motor simplifica el mantenimiento de estos equipos. Por ello es que para acceder al sector de servicio no es necesario rodear la máquina. El radiador, filtro de combustible, batería y el aceite del motor son fáciles de ubicar en la parte trasera de la minicargadora.

Los paneles removibles ubicados a los costados del equipo proveen acceso al filtro de aceite y cuentan con un sistema de drenaje ecológico. Además, el refrigerante del aceite y el



El diseño de la cabina es más espacioso y además, mejora la visibilidad.



El diseño del nuevo chasis Power Stance tiene una mayor distancia entre ejes que genera mejor estabilidad permitiendo al operador manipular más material.



"Los clientes destacan que el fácil acceso y la simpleza del mantenimiento se traduce en mayor actividad y productividad", aseguró Edmar De Paula.

radiador cuentan con una inclinación que facilita su limpieza. Según De Paula, "los clientes destacan que el fácil acceso y la simpleza del mantenimiento se traduce en mayor actividad y productividad".

CABINAS CONFORTABLES

Mejor visibilidad, más confort para el operador, regulador de temperatura y controles ergonómicos definen la cabina de la nueva serie Alpha. Para comenzar, esta parte del equipo es un 25% más grande que la de modelos anteriores. Además cuenta con

un diseño que mejora la visibilidad del operador y el incremento de la superficie vidriada otorga un ángulo de visión de 360 grados.

De Paula asegura: "La espaciosa cabina de estas minicargadoras es ideal para las largas jornadas de trabajo que los operarioss pasan en los equipos. El 25% de incremento marca una gran diferencia para ellos".

Estas cabinas proveen un mejor sistema de climatización y, al ser selladas, reducen significativamente la cantidad de ruido y polvo que ingresa desde el exterior.



La empresa Construmat utiliza ocho equipos de Case en todo tipo de obras en el país. "En Case encontré una buena marca, equipos de excelente calidad, precios razonables y un inmejorable servicio de posventa que me atiende a las mil maravillas". Esa respuesta pertenece a Fernando Gutiérrez, responsable de la empresa Construmat, cuando se le pregunta qué opinión tiene de la marca del águila.

La historia de Gutiérrez con Case tiene dos décadas de antigüedad. Aunque por diversos motivos, en algún momento dejó de contar con los equipos de la firma en su flota de unidades, el concepto que este ingeniero civil de 63 años tiene de la firma es muy elevado.

LA COMPAÑÍA

Construmat comenzó a trabajar en 1981 prestando servicios a otras empresas y 8 años más tarde empezó a realizar sus propias obras. Fue en ese momento de expansión en el que Gutiérrez, gerente General y propietario de la compañía, adquirió su primera unidad Case. "Recuerdo que en aquel momento, hace aproximadamente 20 años, se me presentó la oportunidad de comprar una cargadora frontal W20E y la apro-



Actualmente se están llevando adelante trabajos en las ciudades de Santa Cruz de la Sierra, Tarija y Cochabamba con los equipos de la marca con muy buenos resultados.



"Estamos negociando con el distribuidor para adquirir nuevos equipos con los que trabajaremos en la realización de una carretera en la región de Tarija", dijo Gutiérrez.

veché", relata Gutiérrez, y agrega: "Ese equipo es mi reliquia. Se podría decir que la empresa nació con esa máquina

y hoy, 17 mil horas de uso más tarde, si-

gue funcionando perfectamente bien".

La compañía Construmat tiene participación activa en todo el territorio boliviano y actualmente está llevando adelante obras en Santa Cruz de la Sierra, Tarija y Cochabamba "y en cualquier otra parte en donde haya trabajo. Hemos construido los edificios más grandes del país, llevamos adelantes obras de alcantarillado, industriales, de agua potable y somos los principales

fabricantes de silos del país. A todo esto hay que sumar las obras en estructura de carreteras que hemos realizado a lo largo de los años", subraya Gutiérrez al englobar las actividades que lleva adelante su empresa.

EOUIPOS

Al ser una de las firmas más importantes del sector, Construmat cuenta con 1.200 empleados (cifra que puede variar de acuerdo a la demanda de trabajo) y una flota de 70 equipos, de los cuales 8 son de Case. "Desde que estamos con el distribuidor SACI, hemos adquirido cuatro excavadoras CX210B, una motoniveladora 865, dos retroexcavadoras 580K y una 580M, además de la cargadora frontal W20E".

"Estoy en condiciones de decir que son máquinas muy confiables. Con realizar en tiempo y forma el mantenimiento de rutina las unidades funcionan perfectamente. Desde mi punto de vista, la relación precio-calidad de Case no se encuentra en ninguna marca de la competencia", analiza Gutiérrez sobre las ventajas de equiparse con los productos Case.

Debido a los buenos resultados conseguidos "estamos negociando con el distribuidor adquirir nuevas unidades para trabajar en la realización de una carretera en la región de Tarija", resalta Gutiérrez mientras se entusiasma ante la idea de equiparse con más productos de la marca.



"Puedo decir que son máquinas muy confiables que funcionan perfectamente", asegura sin dudarlo el responsable de la empresa Construmat.



Excavadoras y cargadoras frontales realizan trabajos en el terreno para remover y trasladar materiales.

Las máquinas viales tienen diversas utilidades que les permiten poder adaptarse a distintos mercados, entre ellos el relacionado con el sector agrícola. En ese sentido, el ingenio nicaragüense Monte Rosa cuenta con una flota de equipos de construcción de Case que está integrada por excavadoras y cargadoras frontales.

El ingenio Monte Rosa procesa 13 mil toneladas diarias de caña de azúcar, con las que se realiza la producción de azúcar crudo, blanco y etanol. Este establecimiento forma parte del grupo Pantaleón –el principal de América Central y uno de los diez más importantes de América Latina- que cuenta con otros dos

ingenios: Pantaleón y Concepción, localizados en Guatemala.

José Rolando Acevedo, gerente de la división Agrícola de Monte Rosa, está a cargo de todo lo relacionado a esa actividad y una de sus tareas es la de seguir de cerca los trabajos que se realizan con la flota de equipos del ingenio, entre los que se encuentran dos cargadoras frontales 821E y dos excavadoras CX210B de Case.

"Utilizamos las excavadoras para drenar algunos terrenos y extraer arena que no nos es de utilidad. Además, son máquinas con las que acopiamos el material selecto. Por otro lado, a las cargadoras frontales las destinamos para el movimiento de bagazo de caña", explica Acevedo acerca de las utilización que le da a las máquinas Case.

El ingenio está equipado con máquinas de la marca desde hace casi una década. Tanto es así que la unidad más antigua tiene 7 años de antigüedad: "Se trata de una de nuestras cargadoras frontales. Si bien es cierto que no son utilizadas en una actividad tan demandante como la que podría ser una mina en altura, el uso que le damos es bastante intenso y a pesar de la cantidad de horas que tienen, el funcionamiento sigue siendo como el primer día".

Acevedo adquirió estos equipos a Maquinarias y Equipos, el distribuidor de Case en Nicaragua, "con quien tenemos años trabajando. Estamos muy satisfechos con el trato que recibimos de su parte. Siempre se anticipan a nuestros requerimientos y tienen muy buena voluntad para resolver cualquier inconveniente. Además, el mantenimiento y la calidad de sus técnicos es muy buena, lo que aumenta la vida útil de nuestras unidades".

Al preguntarle qué destaca de las máquinas Case, Acevedo es tajante: "Son equipos que siempre están en la vanguardia tecnológica y gracias a eso se puede detectar con antelación si existe alguna falla en el funcionamiento del equipo y repararla en tiempo y forma sin sobresaltos".



Una motoniveladora en tareas de preparación del terreno para la instalación de una plataforma de extracción de petróleo.

La construcción y puesta en funcionamiento de plataformas para perforación en busca de petróleo es una de las actividades más demandantes en cuanto a infraestructura, precisión y logística. Gran variedad de factores entran en juego y se espera que tanto la mano de obra como los equipos utilizados trabajen al 100% de sus capacidades.

La firma Sertrac, abocada a este tipo de actividades, está ubicada en el departamento colombiano de Casanare, región por excelencia en donde se encuentra la mayor cantidad de obras para la búsqueda y explotación de crudo y para realizar sus trabajos utiliza equipos Case.

COMIENZOS

Esta empresa vio la luz de la mano de Juvenal Cepeda Ibáñez, un egresado de la carrera de Administración de Empresas que siempre estuvo vinculado al sector de los hidrocarburos. Luego de trabajar en distintas compañías del sector, en 2001 decidió continuar en la actividad con su propio emprendimiento y fue así como en pocos años logró posicionarse en un destacado lugar del mercado.

"Durante toda mi carrera profesional trabajé con empresas petroleras y del sector privado. Antes de crear Sertrac me desempeñé en una cooperativa que, por diversos motivos, se disolvió y me permitió iniciar mi propio proyecto", cuenta Cepeda y agrega: "Aproveché todo lo que fui aprendiendo con el correr de los años y lo apliqué en este nuevo proyecto. Afortunadamente los resultados son muy positivos".

Para poner en operaciones la compañía, entre otras cosas, Cepeda comenzó a investigar sobre los equipos viales que mejor se adaptan a sus necesidades. En esa averiguación llegó a Navitrans, el distribuidor de Case en Colombia, con quien se puso

en contacto para ser asesorado. "Carlos Franco, el director Comercial de la línea Case junto al equipo de ventas del dealer me brindaron detalles y me mostraron los equipos. La atención fue muy correcta y el producto se adaptaba a lo que buscaba, así que rápidamente adquirí una motoniveladora 865, un vibrocompactador SV212, una retroexcavadora 590SL y una excavadora CX210B", recuerda el gerente General de Sertrac.

PRODUCTIVIDAD

Dado que el rendimiento de los equipos fue positivo, lo que le permitió conseguir altos niveles de productividad, el empresario siguió confiando en la marca y en la actualidad tiene 15 unidades de las distintas líneas. Sobre este particular, Cepeda destaca: "Las unidades más viejas ya tienen 5 mil horas de uso. Funcionan de forma impecable. No he registrado problemas con las piezas. Con hacer el mantenimiento de rutina es suficiente para que sigan produciendo como el primer día".

Por su parte, Carlos Franco asegura que "para Navitrans es un orgullo que una empresa como Sertrac confie en nosotros para brindarle equipos y servicio posventa. Se trata de una firma que trabaja para importantes compañías explotadoras de petróleo en el país como OXY y Emery Energy en la adecuación de las vías de penetración hasta el pozo, así como en la construcción de plataformas y piscinas de lodos".



"Las unidades con más años ya tienen 5 mil horas de uso y funcionan de forma impecable en todos los trabajos", destaca Juvenal Cepeda.





La construcción de estas plataformas es una de las actividades más demandantes en cuanto a infraestructura y logística.

Nuevos distribuidores EN ARGENTINA



Edgardo Cordón, director de Genco, asegura estar muy motivado con la representación de Case en la región de Nuevo Cuyo.

La red de distribuidores de Case en América Latina continúa en franca expansión. Esta vez se trata de las nuevas oficinas centrales que Difamaq y Genco, los flamantes dealers que la marca abrió en Argentina, están ubicadas en Chaco y Mendoza respectivamente, y que se vienen a sumar a las de Grumaq, el otro representante de la firma en el país.

En los últimos años, la familia de representantes fue aumentando en cantidad y calidad en los países de la región, acercando los últimos adelantos de la marca a todas partes del continente.

DIFAMAO

Con más de 60 años de trayectoria en el mercado agrícola y una historia que la vincula con el noreste argentino (NEA), la firma Difamaq forma parte de esta familia que busca ingresar al sector de la construcción con la comercialización de maquinaria para la construcción. Para ello eligió a Case. Diego Heker, responsable del distribuidor, aseguró: "Nos llena de orgullo representar a Case. Es una marca que tiene muchos años de historia y cuenta con una

Se trata de Difamaq, que representará a Case en el noreste del país, y Genco, que hará lo propio en la región del Nuevo Cuyo.

excelente reputación. Es por eso que tenemos grandes expectativas y estamos trabajando intensamente para fortalecer su presencia en las provincias de Chaco, Formosa, Corrientes y Misiones".

Para alcanzar ese objetivo, los responsables del flamante distribuidor realizaron una intensa capacitación de sus empleados y se dieron a conocer entre los clientes de Case en la región. "Para interiorizarnos en el día a día de la marca consideramos que no hay mejor acción que estar junto a los usuarios y preguntarles qué esperan de nosotros y de la marca. Tomando esas declaraciones como punto de partida, comenzamos a planear nuestra forma de trabajo. Afortunadamente los clientes están muy conformes con el rendimiento de las máquinas, lo

que facilita mucho nuestra relación con ellos".

Para Heker, el servicio posventa es a lo que el cliente le da especial importancia. "La rápida respuesta que nosotros demos como distribuidor y el apoyo que tengamos desde la fábrica van a ser dos factores fundamentales a la hora de fidelizar los clientes. Por esa razón estamos realizando un trabajo a conciencia en la preparación de nuestros profesionales".

GENCO

El distribuidor con presencia en la región de Nuevo Cuyo, es reconocido en la región como proveedor de equipos viales y de construcción. Cuenta con una trayectoria ininterrumpida y en constante crecimiento desde que inició sus actividades en 1985 con representación en las provincias de Mendoza, La Rioja San Juan y San Luis.

Edgardo Cordón, director de la firma, explica que "desde Genco no sólo nos encargamos de la comercialización de los equipos, sino que hacemos especial hincapié en el servicio posventa, aportando soluciones a todo lo que se relaciona con la utilización de las máquinas por nuestros clientes".

"Actualmente nos encontramos sólidamente posicionados gracias al esfuerzo realizado por los directivos y gerentes, así como por la permanente capacitación de los profesionales que se desempeñan en la firma. Con todo esto, nuestro principal objetivo es el de desarrollar y consolidar a Case en la región, poniendo a disposición de los usuarios y potenciales clientes, los equipos para la industria de la construcción como para la minera", explica Cordón sobre los objetivos del nuevo distribuidor.

"Estamos muy motivados -agrega- con esta representa-



Diego Heker (izquierda) y Fabián Heker (derecha), responsables del distribuidor en las instalaciones ubicadas en la provincia de Chaco.

ción y estamos convencidos de que en poco tiempo, Case tendrá un lugar de prestigio y reconocimiento en la zona, convirtiéndola en un importante jugador del mercado".

Mario Rizzi, gerente Comercial de Case para el Mercosur, manifestó que "hemos decidido incursionar en un esquema de distribuidores que atenderán distintas regiones. En ese sentido, Difamaq es el responsable de la región NEA y Genco lo es en Nuevo Cuyo, donde tendrán la responsabilidad de importar los equipos, atender su servicio posventa y repuestos, así como responder a todo lo relacionado con la venta y atención al cliente".



Algunas de las máquinas que tiene en exhibición el flamante distribuidor cuyano en las oficinas centrales en la provincia de Mendoza.

HISTORIA Y TRADICIÓN,



Una cargadora frontal W20E descargando material en una de las obras que la empresa Bisio Hnos. está realizando.

Desde hace más de 30 años y en forma ininterrumpida, la empresa constructora uruguaya Bisio Hermanos cuenta con máquinas Case en su flota de equipos. En la actualidad tiene nueve retroexcavadoras y una cargadora frontal que son utilizadas en distintas obras de la firma.

La compañía fue fundada en la década del '50 por Víctor Hugo y José Bisio, dos hermanos que vivían en el departamento de Salto. Allí, vislumbrando una oportunidad para hacer negocios rentables decidieron comenzar en la actividad que consistía en la venta de áridos para la construcción (arena y cantos rodados) y que con el correr la venta de áridos, funcionamos de los años supo diversificarse.

En la actualidad, Wilson Bisio

La empresa Bisio Hermanos fue fundada en los años '50 y desde hace tres décadas que utilizan equipos Case.

(hijo de José) es uno de los directores de la compañía y, junto a otros familiares, lleva las riendas del negocio que actualmente realiza trabajos en los departamentos de Salto y Paysandú.

DIVERSIFICACION

Al respecto, Wilson explica que "a lo largo de los años la empresa fue ampliando sus trabajos. En la actualidad continuamos con como rental y contamos con una planta de trituración de canto ro-

dado. Además comercializamos hormigón elaborado y tenemos una gran participación en todo lo relacionado con movimientos de tierra y construcción de caminos rurales y forestales".

Sobre este último punto, el director de la empresa destaca: "El trabajo en los caminos toma especial relevancia antes de la época de la cosecha. Ya que se trata de senderos no pavimentados que llevan a los campos o al monte. Son obras complejas que deben realizarse con rapidez porque los camiones pasan varias veces por día cargados con el producto que es trasladado para su comercialización".

LA FLOTA

Para poder realizar en tiempo y forma la obra, el profesionalismo de los operarios y la calidad de los equipos deben ser excelentes. El primer equipo de Case que adquirió la firma fue una retroexcavadora 580H durante la década del '80. Actualmente la flota de máquinas Case de Bisio Hermanos está constituida por nueve reotroexcavadoras modelos 580M, 580M Series 2, 580M Series 3 y 580N y una cargadora frontal W20E.

Al respecto, Wilson asegura: "Las retroexcavadoras son máquinas confiables que siempre nos han dado buenos resultados. Notamos que el consumo es muy eficiente y la productividad que conseguimos es alta". Un aspecto que el directivo subraya sobre las retroexcavadoras y cargadoras frontales es la "resistencia de las unidades y el bajo tiempo de mantenimiento que se necesita para tener a la máquina en condiciones"

Los equipos fueron adquiridos al distribuidor de Case en Uruguay, Corporación de Maquinaria, quien se encarga de brindar el servicio posventa y atender los requerimientos de Bisio Hermanos.

Sobre ese particular, Wilson asegura tener "una buena relación con el dealer. Nos facilitaron las condiciones de compra de los nuevos equipos aceptando diversas formas de pago" y revela que "si todo sale bien, durante 2012 estaremos adquiriendo nuevas cargadoras frontales de la marca".



La empresa lleva adelante obras de caminos que se adentran en los campos y en el monte. Son trabajos que se caracterizan por su alto grado de complejidad.



La resistencia de las retroexcavadoras y cargadoras frontales y el bajo tiempo de antenimiento que demandan, es lo que destaca el directivo de la empresa sobre los equipos



"Las retroexcavadoras son máquinas confiables que siempre nos dan buenos resultados. El consumo es muy eficiente y la productividad es alta", asegura Wilson Bisio.



En los mercados más exigentes del mundo las máquinas y equipos de construcción son Case. Por tecnología, fortaleza, precisión y productividad. Case Construction. Construyendo un mundo mejor.

- CHASIS MONOCASCO
- MOTORES TURBOALIMENTADOS CON CERTIFICACIÓN TIER III
- LA MÁS ALTA CAPACIDAD
 DE MANTENIMIENTO

EN SU DISTRIBUIDOR:

www.casece.com

