

UN CLÁSICO SE RENUEVA

NUEVA SERIE B DE MOTONIVELADORAS

Integrada por los modelos 845B, 865B y 885B.



La firma guatemalteca Sertrac utiliza 30 equipos de la marca para realizar trabajos de perforación petrolera.

JÓVENES PROFESIONALES JUNTO A CASE Y LA UNIVERSIDAD DE PERÚ



La primera promoción de operadores en sistemas hidráulicos y mantenimiento.

El distribuidor de Case Construction Equipment para Perú, Maquinarias S.A., firmó un convenio con el instituto UNICAP, anexo de la Universidad Nacional de Ingeniería de ese país, por el que se creó el programa de formación técnica en

“Operación de sistemas hidráulicos y mantenimiento” que ya tiene su primera promoción de egresados.

Los estudiantes que asistan a las clases adquirirán conocimientos para transformarse en operadores, técnicos y especialistas en equipos

Case, lo que en el mediano plazo les permitirá ocupar puestos clave en el sector de la construcción, minería e industria en general.

Para realizar las prácticas, la entidad educativa adquirió una retroexcavadora 580 SN. Con este equipo se realizan trabajos vinculados a operación, medición de flujos hidráulicos y mantenimiento general de la máquina.

Carlos Yopez, gerente de Ventas del distribuidor, destacó: “Case y Maquinarias se comprometieron en brindar todo el apoyo logístico necesario para el crecimiento de la institución. Se entregaron componentes del tren motriz para las prácticas y se han auspiciado los eventos vinculados a seminarios. A modo de premio, los dos alumnos con las mejores notas viajarán al centro de entrenamiento de Case en Wisconsin, Estados Unidos”.

CADA VEZ MÁS COMPETITIVOS

Con la intención de maximizar la experiencia en el uso de sus equipos, Case Construction Equipment realizó dos nuevos Entrenamientos Técnicos de Servicios. Estos fueron llevados a cabo en las ciudades de Resistencia (Chaco, Argentina) y Montevideo (Uruguay).

Difamaq fue el distribuidor argentino que organizó un curso sobre motoniveladoras Serie B, en el que abordaron temas entre los que se destacaron las nuevas transmisiones ZF, los motores electrónicos FPT de potencia viable y los nuevos instrumentos inteligentes AIC.

Asimismo, Corporación de Maquinaria (COMASA) llevó a cabo una capacitación sobre el diagnóstico y reparación de la línea completa de retroexcavadoras serie N (N, SN, WT y 590SN). El nuevo sistema Power-Lift, que otorga a la sección del retro mayor poder de desgarrar; la opción a joysticks y el control piloto para los mandos de accionamiento hidráulico y los nuevos tableros indicadores AIC, fueron algunos de los tópicos tratados.



Los alumnos del curso de capacitación brindado en Resistencia.



El equipo que asistió al seminario realizado en la sede del distribuidor uruguayo COMASA.

Estar conectados



Una de las mejores formas de acercarnos a nuestros clientes es a través de la participación en las ferias que se realizan en distintas partes del continente. En este sentido, la primera parte del año nos encontró en exposiciones de gran relevancia en las que pudimos intercambiar experiencias con ellos.

En M&T Expo, que tuvo lugar en San Pablo (Brasil), participamos con un imponente stand en el que expusimos nuestro portfolio de productos y todas las novedades que tenemos para ofrecer al mercado. Algo similar ocurrió en Chile en Expomin, la muestra más importante del sector en ese país, en la que tuvimos el honor de contar con las visitas de importantes funcionarios del gobierno local.

Además de información vinculada a la presencia de la firma en las muestras, en este número de Case Construction News encontrarán un artículo sobre nuestra línea de motoniveladoras serie B -compuesta por los modelos 845B, 865B y 885B- que trae importantes mejoras respecto de su predecesora, sumándose a la amplia gama de equipos que tenemos en la región.

Quiero también destacar que un nuevo distribuidor vino a sumarse a nuestra red de representantes que tenemos en todo el continente. Se trata de Venner S.A., localizado en Buenos Aires, Argentina. Les deseamos el mayor de los éxitos, que estamos seguros que lo conseguirán, y nos alegra que a través de su incorporación la marca pueda seguir creciendo en el país.

Como siempre, tenemos en la revista el testimonio de clientes que nos cuentan sus experiencias con máquinas Case. En esta oportunidad son usuarios de Argentina, El Salvador y Guatemala. El último de éstos cuenta con una flota de 30 equipos de la marca.

¡Esperamos que disfruten de la lectura!

Roque Reis
Director Comercial para
América Latina

CASE DEALERS

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

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

Argentina - Zona Centro
Grumaq SRL
(54 - 3) 4764 25925

Argentina - Zona Cuyo
Genco SA
(54 - 2) 6143 15637

Argentina - Zona NEA
Difamaq SRL
(54 - 3) 7226 21584

Argentina - Zona Buenos Aires
Venner SA
(54 - 11) 4314 5135

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
0800: 01 800 944 8372

COSTA RICA - CRAISA
(506) 2293-2001

ECUADOR - J. ESPINOSA
(593) 260 44060

EL SALVADOR - TECUN
(503) 2121-2000

GUATEMALA - TECUN
(502) 2328-8888

HAITI - SOGED
(509) 2945 8000

HONDURAS - TECUN
(504) 236-5556

JAMAICA - DERICK A. GIBSON
(1876) 978 9759

NICARAGUA - MAQUINARIAS Y EQUIPOS
(505) 22684225

PANAMÁ - TECUN
(507) 266-8000

PARAGUAY - DIESA
(595) 2150-3921

PERU - MAQUINARIAS
(51-1) 614-5555
0800 77 270

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

TRINIDAD AND TOBAGO - CARIBBEAN WELDING
(1868) 657-9323

TRINIDAD AND TOBAGO / ST. KITTS AND NEVIS /
MONTERRAT / DOMINICA / ST. LUCIA / GRENADA /
ST. VINCENT / BARBADOS - HEAVY DUTY MACHINE
(1-268) 481-3571

URUGUAY - CORPORACIÓN DE MAQUINARIA
(5982) 323 8888

VENEZUELA - CAXIAS
(58-276) 342-3183

VENEZUELA - SÁNCHEZ
(58-241) 200-3100

COMUNICACIONES AMERICA LATINA

Periodista responsable: Jorge Görgen

Registro profesional SC-00423-JP

Consejo Editorial: Roque Reis; Mario Rizzi
(Mercosur y Bolivia); Eric Laforge (Norte
de América Latina); Edmar de Paula; Yulli
Becker y Mauricio Moraes.

Edición Periodística: Federico Mayer y

Lucas Lentini

Producción:

María Eugenia Justo

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
CONSTRUCTION
NEWS

Case Construction News es una publicación de Case Construction. Los artículos aquí publicados no necesariamente representan la opinión de la empresa sobre el asunto. La reproducción total o parcial de las notas es permitida, siempre que esté identificada la fuente.

Case CE

• Av. General David Sarnoff, 2237

Contagem, MG (Brasil) Cep: 32210-900

Tel: 00 55 31 2104-3111

• 3265 Meridian Parkway, Suite 124

Fort Lauderdale, Florida (EUA)

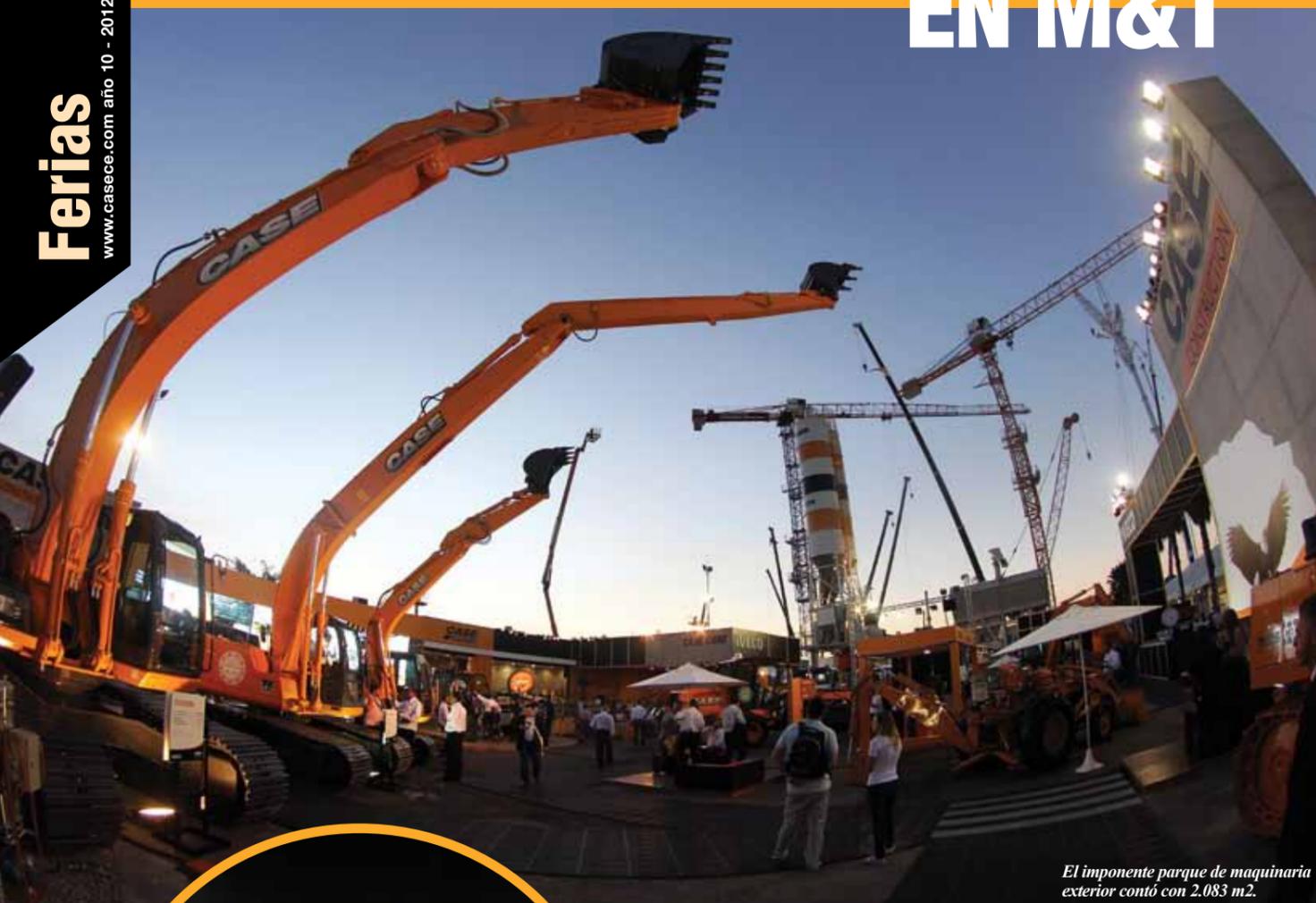
Tel: 1 954 659-2990

• Calle 28, n° 920 (B1616JQA)

Garin, Buenos Aires (Argentina)

Tel: 54 3327 446-100

UNA MARCA GIGANTE EN M&T



El imponente parque de maquinaria exterior contó con 2.083 m².



De izq. a der.: Edmar de Paula, gerente de Marketing, y Roque Reis, director Comercial de Case Construction Equipment para América Latina.

En su imponente stand Case Construction Equipment realizó importantes lanzamientos y actividades.

Case Construction Equipment puso su sello en la feria M&T al presentar desde novedades en materia de maquinaria, hasta shows musicales que invitaban a los concurrentes a disfrutar de un buen momento en su espacio.

Las sorpresas comenzaron desde el primer día de la exposición cuando

se develó lo que se escondía detrás de un muro de gran tamaño en el stand: la retroexcavadora 580N. Con este nuevo lanzamiento la firma se sigue posicionando como la marca líder en construcción en el país y en Latinoamérica.

La retroexcavadora 580N, que se produce en la fábrica que la marca tiene en la localidad de Contagem en Minas



De izq. a der.: Juan Carlos Mallo, del distribuidor Corporación de Maquinaria (COMASA); Mario Rizzi, gerente Comercial de Case para el Mercosur; Analia Gómez, de COMASA; los tres representantes del distribuidor argentino Grumaq; Guillermo Alsina, Federico Gut y Carlos Herscovich; Guillermo Nowell, especialista de Producto de Marketing de Case para el Mercosur; y los dos representantes del distribuidor Maquinarias Gildemeister de Chile, Rodrigo Valverde y Juan Pablo Troncoso.

Gerai, fue una de las principales atracciones del evento. Asimismo, otras de las innovaciones fueron las midiexcavadoras, con los modelos CX80 y CX75SR.

A través de estos nuevos equipos la marca llega a conformar un portafolio de 32 productos en Brasil.

El simulacro del parque de máquinas que se montó contó con muchas actividades ya que hubo grafitteros que realizaron dibujos en la mampostería del stand y un ciclista que hizo una demostración

de piruetas. También, por una analogía que se hizo entre el funcionamiento del cuerpo humano con el de una máquina, se expuso el esqueleto de una cargadora frontal donde se podía observar cómo trabajaban sus componentes.

Por otro lado, los miembros de la ONG Pintura Solidaria tuvieron un espacio donde pudieron vender las obras de arte que realizan, cuyas ganancias son destinadas a obras de beneficencia.

Por último, en el stand se encontraron múltiples referencias del 170 aniversario de Case. La nueva década de la firma se reflejó en el cambio que hubo en el isologotipo que

Con estos nuevos equipos la marca llega a conformar un portafolio de 32 productos en Brasil.

se aplica a los equipos, que ahora se ha modernizado y lleva colores mucho más llamativos, además de una tipografía distinta.

Durante los días que duró la feria, representantes de la marca de la región atendieron las inquietudes de los visitantes que se acercaron al stand.



El tractor Magnum 340 estuvo exhibido junto a los otros equipos de construcción que estuvieron en exposición.

LA LÍNEA AGRÍCOLA DE CASE EN M&T

El stand del expositor tuvo un espacio para la maquinaria agrícola de la firma Case IH. Por este motivo el tractor Magnum 340 contó con un lugar destacado en el parque de exhibición. El equipo se caracteriza por poseer un buen radio de giro, alto caudal hidráulico, transmisión Full Powershift de 18x4, y reservas de par de hasta 53 por ciento. A su vez, tiene un motor de 340 cv de potencia.

LLEGARON

las nuevas motoniveladoras Serie B

Los modelos 845B, 865B y 885B se destacaron por su facilidad de operación



La motoniveladora 865B desarrolla una potencia de 170 hp que le otorga gran versatilidad para ser utilizada en diversas trabajos.

Una nueva familia de motoniveladoras forma parte de la línea de productos de Case Construction Equipment. Se trata de la Serie B, integrada por los modelos 845B, 865B y 885B, que viene a sumarse al portfolio de la marca en la región.

Estas motoniveladoras cuentan con una junta de articulación montada en la parte delantera del chasis y una cabina situada en la parte trasera, lo que le brinda a los operadores una vista do-

minante de toda la hoja, así como del resto de los equipos que se encuentren cerca. El nuevo y espacioso habitáculo ofrece una mejor disposición de los controles, a la vez que mantiene los tradicionales mandos de motoniveladoras de nueve palancas, preferidos por la mayoría de los usuarios.

Un nuevo panel de instrumentos muestra las temperaturas críticas del motor y de los líquidos, además de las 28 funciones de las máquinas.

LOS EQUIPOS

Edmar De Paula, gerente de Marketing de Case, afirmó: "Hemos diseñado las motoniveladoras de la serie B para proporcionar al operador mayor control, visibilidad y comodidad. Por ejemplo, la nueva válvula de control hidráulica de la 865B está desarrollada específicamente para aplicaciones de nivelación, lo que les brinda a los usuarios un control más preciso y una mejor sensibili-

dad para la tarea que estén realizando".

Por su parte, la motoniveladora 845B tiene un peso operacional de 14.605 kg y una potencia de 140 hp. A su vez, tiene la particularidad de que posee un exclusivo eje inteligente antideslizamiento Limited Slip.

En todos los equipos de la línea, el diseño de círculo de Case, con dientes de engranaje externos, mejora las operaciones y las condiciones para realizar el servicio, mantiene la potencia de la marcha y aumenta la vida útil de los componentes de transmisión.

Una exclusiva hoja envolvente con radios múltiples le permiten mover mayor cantidad de material con menos potencia y menos combustible que la

competencia. Asimismo logra una mezcla más uniforme permitiendo una mejor terminación del trabajo.

También, se han mejorado los controles y las pantallas de información para el operario.

El gerente de Marketing destacó las nuevas palancas de control de nivelación de bajo esfuerzo instaladas en todos los equipos de la serie B. "Los usuarios notarán que la motoniveladora 885B es más fácil de operar y controlar de manera precisa, y disfrutarán de trabajar en una cabina grande y cómoda. Los controles están ubicados al alcance de la mano y la posición de la cabina proporciona una mejor visibilidad durante el trabajo aumentando la productividad y seguridad".

Los modelos 845B, 865B y 885B cuentan con opciones de iluminación exterior que posibilitan una mejor operación durante la no-



Cualquiera de los tres modelos pueden usarse con una escarificadora, un bloque de empuje, un desgarrador trasero, una hoja topadora y un contrapeso montado en la parte delantera.

che para tareas de extracción de nieve, aplanado y nivelación.

Los equipos pueden utilizarse con accesorios tales como una escarificado-

Estos equipos cuentan con transmisión Torque Converter con lock-up para todos los modelos. A su vez, poseen motores electrónicos Tier 3 caracterizados por sus curvas variables de potencia.

ra, un bloque de empuje, un desgarrador trasero, una hoja topadora y un contrapeso montado en la parte delantera.

FÁCIL DE MANTENER

Las motoniveladoras de la serie B cuentan con un capó de fácil apertura para una mejor accesibilidad al compartimiento del motor. El diseño de la máquina también incorpora el acceso a nivel del suelo a puntos de verificación para realizar el servicio diario, característico de Case, para lograr un mantenimiento rápido y eficiente.



El noreste argentino EN CONSTRUCCIÓN



El empresario Luis Alberto Gutiérrez, alistándose para una jornada laboral con uno de sus equipos.

Luis Alberto Gutiérrez es el responsable de Ilag Construcciones, que realiza importantes obras de infraestructura en la región.

Más de 20 años de historia vinculan a Ilag Construcciones con el noreste argentino, donde ha llevado adelante obras de infraestructura y arquitectura en distintas provincias de la región, en las que siempre ha utilizado retroexcavadoras de Case Construction Equipment.

El fundador de la compañía es Luis Alberto Gutiérrez, un ingeniero civil de profesión que en 1989 decidió ingresar en el mundo de la construc-

ción. De a poco y a base de trabajo duro, la firma fue haciéndose de un destacado prestigio: participó en la cimentación de bancos, que demandaron obras de gran porte, edificios, escuelas y proyectos de infraestructura tales como acueductos y redes cloacales, entre otras labores.

Al respecto, Gutiérrez indica que “en todos estos años hemos hecho diversas faenas en las provincias de Chaco, Corrientes y Santa Fe, lo que

nos permitió hacernos con un buen nombre en el sector”.

PRODUCTIVIDAD

En la actualidad, la firma está llevando adelante varias obras y en tres de ellas están trabajando retroexcavadoras Case. Tal vez la más importante es la que se encuentra en la localidad de General San Martín (Chaco), donde se están realizando las tareas de excavación para la co-

locación de caños de la red cloacal.

Allí, las máquinas de Ilag Construcciones se están desempeñando desde hace dos años y aún les queda un tiempo más de faena. “Utilizo equipos Case desde el 2005, cuando compré mi primera retroexcavadora, una 580L que tiene más de 12 mil horas de uso y todavía está en funcionamiento. Pero lo mejor del caso es que tiene la misma productividad de siempre. Por eso llegué a la conclusión de que a estos equipos no hay con qué darles. Nunca tuve ningún problema. Son las mejores retroexcavadoras”, asegura Gutiérrez sin dejar lugar a dudas.

Además de estar en la obra de General San Martín, las máquinas

Destaca el constructor:
“Hay veces que, por las limitaciones del terreno, no podemos acceder con la máquina para trabajar cómodamente. Sin embargo, con el brazo extensible Exendahoe contamos con un extra que nos facilita el trabajo”.

Case del empresario también están trabajando en un acueducto y una red cloacal en las localidades chaqueñas de Castelli y Tres Isletas. Esta última ya se encuentra en su fase final.

Luego de adquirir la 580L, el ingeniero Civil siguió confiando en la marca y añadió a su flota dos 580M y una 580N con el brazo extensible Exendahoe: “Con este sistema ganamos un metro de alcance, que nos soluciona muchos problemas. Hay

“La retroexcavadora 580L que compré en el 2005 ya tiene 12 mil horas de uso y todavía está en funcionamiento. A estos equipos no hay con qué darles, son los mejores” asegura Gutiérrez.

veces en las que, por limitaciones del terreno, no podemos acceder con la máquina para trabajar cómodamente pero sabemos que con el brazo extensible contamos con un adicional que nos facilita el trabajo”.

MANTENIMIENTO

Para que los equipos Case mantengan un ritmo elevado de productividad, es importante que se hagan los mantenimientos correspondientes y se realice una correcta operación de la máqui-

na. Haciendo foco en ese punto, desde la marca se realizan capacitaciones para operarios en las que se explica cómo efectuar esos trabajos. Sobre este punto, Gutiérrez dice que “nosotros hicimos todos los cursos y con lo aprendido, los operadores se encargan de hacer los servicios de las retroexcavadoras”.

En el corto plazo, el responsable de Ilag Construcciones tiene pensado adquirir nuevos equipos Case a través de Difamaq, el distribuidor de la firma en la región, con quien mantiene una excelente relación: “Diego Hecker, el titular del dealer, es una persona que sabe mucho y tiene un trato excelente con nosotros. En el corto plazo, si todo sale bien, vamos a agrandar nuestra flota de máquinas Case, con las que esperamos continuar aumentando nuestros niveles de productividad”.



La potencia de la retroexcavadora 580L se luce en la instalación de un acueducto.

Un nuevo distribuidor SE SUMA A CASE



Las cargadoras frontales Case listas para salir al ruedo

El servicio posventa es un pilar fundamental en la estrategia global de Case Construction Equipment. Éste es llevado adelante gracias al trabajo de una extensa red de distribuidores ubicada en todo el continente que, de forma continua, va aumentando en calidad y cantidad.

En ese sentido, un nuevo integrante se ha sumado a la familia: se trata de Venner S.A., flamante dis-

tribuidor de la marca con presencia en Buenos Aires, Argentina.

“El espíritu de servicio y el de trabajar junto a los clientes, es la idea rectora de nuestra empresa”, destaca Gerardo Dutria, gerente General del flamante dealer, en línea con la forma de trabajo que Case ha llevado adelante a lo largo de su historia.

Venner es una empresa que na-

ció para realizar la distribución de los equipos de Case, cuyo grupo de trabajo está formado por profesionales vinculados al sector de la construcción desde hace años. “Ser distribuidores de esta marca no es una actividad más para nosotros, es el leitmotiv de la empresa. Queremos llevar adelante un dealer de máquinas con un perfil diferente al que actualmente existe en el mer-

cado”, asegura Dutria cuando se le pregunta sobre su principal motivación en la actividad.

COBERTURA

La zona de influencia de Venner está delimitada por la Ciudad y la provincia de Buenos Aires, siendo dos territorios muy diversos en cuanto a demanda y actividad “donde tenemos muchísimos sectores en las que podemos ofrecer nuestros productos y servicios”, adelantan desde el flamante representante.

Para lograr penetrar en el mercado es necesario darse a conocer entre los clientes potenciales de Case, es por eso que “en este momento estamos en un proceso de difusión de nuestra empresa. Sabemos la buena imagen que tiene la marca en el sector, por lo que ya es-

tuvimos hablando con los usuarios más destacados y comenzamos a acercarnos a aquellos que demuestran interés”.

Una vez finalizada la etapa de contacto y presentación, llega el momento de instalarse como un referente del sector. Sobre ese particular, Ricardo Bilbao, gerente de Posventa de Venner, subraya: “Nuestra idea de negocio no es simplemente vender una máquina, sino proveer soluciones integrales a los clientes. Estamos presentes desde el momento del asesoramiento previo a la compra, durante la financiación, la posventa, los contratos de mantenimiento, y todo aquello que le facilite la vida de nuestros clientes y los ayude a preocuparse por su propio negocio. Del resto, nos ocupamos nosotros”.

Al analizar las perspectivas en el corto y mediano plazo, el gerente manifiesta que “hay mucho trabajo por hacer pero cuando vemos las proyecciones que hicimos y la forma en la que vamos a aplicarlas, tenemos confianza ciega en que seremos reconocidos por nuestros clientes

“Ser distribuidores de Case CE no es una actividad más para nosotros, es el leitmotiv de la empresa”, afirma el distribuidor.

“Estamos presentes desde el momento del asesoramiento previo a la compra, durante la financiación, la posventa, los contratos de mantenimiento, y todo aquello que le facilite la vida de nuestros clientes y los ayude a preocuparse por su propio negocio”, destaca Ricardo Bilbao.

por la calidad de los productos y de los servicios que brindamos”.

Mario Rizzi, gerente Comercial de Case para el Mercosur, destaca: “Estamos ante un distribuidor integrado por personas jóvenes y muy relacionadas a la industria de la construcción. El dealer tiene un gran horizonte de desarrollo y cuenta con excelencia de primer nivel. Esperamos que el mercado se mantenga en niveles razonables este año y el próximo para cosechar buenos resultados”.

Las oficinas del distribuidor Venner S.A.



POTENCIA de excavación en Chile

La firma Comisol utiliza equipos Case para trabajar en la zona cordillerana chilena del Cajón del Maipo. La última máquina que adquirió para realizar esta labor fue la excavadora CX350B.



Gilberto Cuadra junto a un compañero del equipo de Comisol, y al especialista de producto de Marketing de Case para el Mercosur, Guillermo Nowell.

Gilberto Cuadra es el subgerente de operaciones de la firma chilena Comisol, en la que trabaja desde hace 22 años, y entre sus principales tareas se encuentra la de analizar y definir qué tipo de maquinaria se utilizará en las obras. Recientemente sumó una

excavadora CX350B a su flota de equipos de Case Construction Equipment.

La compañía ya cuenta con una cargadora frontal 821E y una retroexcavadora 580M que son utilizadas en distintas minas. La primera fue comprada luego de realizar

un estudio sobre qué marca era la más adecuada para el trabajo a realizar, y allí es donde Case se destacó. Dado que el resultado obtenido fue bueno, cuando necesitaron una nueva máquina, la primera opción fue continuar con la marca.

“Debido a la buena experiencia



“Buen peso de operación, gran alcance, altos niveles de producción y bajo consumo de combustible distinguen a la CX350B”, dijo Cuadra.

que tuvimos con los dos primeros productos, cuando surgió la necesidad de adquirir una excavadora analizamos los resultados anteriores y, por la confianza que tenemos con el distribuidor Maquinarias Gilde-meister, dimos el salto a la CX350B, un equipo que no estaba presente en el mercado, pero que sabíamos que es excelente”, asegura Cuadra al explicar los motivos por los que continúa con la marca.

Actualmente la máquina se encuentra operando en minas de yeso ubicadas en el Cajón del Maipo, en la provincia Cordillera, ubicada en la Región Metropolitana. Allí realiza trabajos de carga, avance y desarrollo.

MAQUINARIA

Entre las ventajas de la flamante excavadora, Cuadra destaca “la potencia y economía” de operación, características que justifica por el “buen peso de operación, el alcan-

ce, los altos niveles de producción y bajo consumo de combustible”. Los motores electrónicos de estos equipos cuentan con certificación de emisión de gases contaminantes Tier III por lo que, además de ser productivos, están desarrollados

La CX350B se encuentra trabajando en minas de yeso ubicadas en el Cajón del Maipo, en la provincia Cordillera, ubicada en la Región Metropolitana. Allí realiza actividades de carga, avance y desarrollo.

para generar altos niveles de eficiencia con un mejor aprovechamiento del combustible.

Comisol continúa ampliando

su flota de equipos y se encuentra en tratativas para adquirir más productos Case en el futuro. El ejecutivo asegura: “Seguimos apostando a la marca porque nosotros no sólo compramos máquinas, sino que también adquirimos servicios. Es por eso que no basta con tener buenos productos sino que éstos deben venir acompañados por excelentes distribuidores”.

Por la relación que Comisol mantiene con el dealer, está por sumar a su flota una excavadora y una cargadora frontal para utilizar en sus trabajos. Sobre este particular, Cuadra subraya: “Cuando el trato es tan claro y positivo entre dos partes se genera una base muy buena para seguir haciendo negocios y eso es algo que valoramos mucho. Es por eso que seguimos confiando en la firma y estamos seguros de que vamos a continuar por esta senda durante mucho tiempo”.

UNA FLOTA que se sigue acrecentando

Equipos Case son utilizados por la empresa Coinco en el departamento guatemalteco de Casanare para trabajos de perforación petrolera.

“Uno de los principales motivos por los que hemos decidido utilizar maquinaria de Case Construction Equipment es por el excelente servicio posventa que nos brinda su distribuidor”, declara Dani Gento, fundador y gerente de Operaciones de la empresa guatemalteca Coinco, cuando se le pregunta por qué decidió adquirir 30 equipos de la marca.

La compañía opera desde 2003 y, hasta la fecha, ha realizado una gran cantidad de trabajos de infraestructura, construcción de puentes, pavimentación de carreteras y minería, entre otras áreas.

Actualmente Coinco posee una flota de maquinarias compuesta por 90 unidades entre excavadoras, topadoras, cargadoras, retroexcavadoras, motoniveladoras y vibrocompactadores. Al respecto,

Gento explica que “aproximadamente cada tres meses compramos nuevos equipos. Queremos que el proceso sea rápido y ordenado mientras continuamos trabajando en diversas obras”.

Las proyecciones que maneja el responsable de la empresa constructora indican que “en dos años tendremos cerca de 200 unidades trabajando y nuestra idea es que el 70% sea de Case. Éstas han tenido un buen rendimiento por lo que queremos mantenernos en la marca y siempre que tenga un producto que necesitemos, lo vamos a adquirir”.

“En dos años tendremos cerca de 200 máquinas trabajando y nuestra idea es que el 70% sea de Case. Las unidades han tenido un buen rendimiento por lo que queremos mantenernos en la marca y siempre que tenga un producto que necesitemos, lo vamos a adquirir”, afirma Dani Gento.

mos a adquirir”.

Tecun es el distribuidor de Case en Guatemala y quien tiene la responsabilidad de atender los requerimientos de sus clientes. “El vínculo que mantenemos con el dealer es muy bueno. Siempre se han encargado de facilitarnos la tarea cuando tuvimos que adquirir nuevas máquinas y, una vez que ya contamos con éstas, han estado presentes para realizar los mantenimientos y para todo lo que los hemos necesitado”, destaca Gento sobre la labor del dealer.

LA EMPRESA

Coinco se encuentra realizando más de 15 obras simultáneamente, siendo la más emblemática la que se está desarrollando en la mina San Rafael. Se trata de



Un solo hombre, Dani Gento, a la cabeza de una compañía que maneja quince obras simultáneamente.



Las orugas de la excavadora CX210B son ideales para trabajar en una superficie movediza.

un trabajo que comenzó en agosto del año pasado y que tiene una duración estimada de 15 años. En

esta mina de oro y plata se realizan tareas de perforación, movimientos de tierra y nivelación de plataformas para montaje, que son llevadas adelante por 80 equipos de diferentes características y dimensiones, de los cuales 20 son de Case.

Por las características de este tipo de obras “las máquinas son exigidas al máximo, las jornadas de trabajo son largas y la cantidad de polvo en suspensión es mucha. No obstante, las máquinas funcionan con normalidad”, asegura el responsable de Coinco.

PERFIL

Dani Gento es un ingeniero industrial de 37 años que trabajó en una empresa que realizaba perforaciones de pozos en Guatemala. Analizando las tendencias y números del mercado de la construcción, vio que la industria estaba despegando y decidió iniciar su propio camino. Así fue como en 2003 Coinco vio la luz como una empresa familiar que, rápidamente, encontró su lugar en el sector y que actualmente puja por ser cada vez más reconocida, aumentando su equipamiento y trabajando en obras de gran porte.

Dani Gento, ubicado en el medio, junto a parte del equipo de Coinco.

IMPONENTE PRESENCIA en Expomin



En el stand de Case se exhibió una excavadora CX350B, una cargadora frontal 921F y una retroexcavadora 580N.

Santiago de Chile fue sede de una nueva edición de la feria Expomin, la muestra más importante del sector en el país –y una de las más importantes del continente–, en donde Case Construction Equipment estuvo presente junto a su distribuidor en la región, Maquinarias Gildemeister, con un stand en el que exhibió sus productos más representativos.

La feria contó con una superficie de 70 mil metros cuadrados en los que compañías de 35 países se distribuyeron el espacio para montar su stand. Tal es el caso de Case, que expuso una excavadora CX350B, una cargadora frontal 921F y una retroexcavadora 580N que fueron apreciadas por más de 75 mil personas que se acercaron al espacio del dealer.

Debido a la magnitud de la exposición, ésta es tomada en cuenta para medir el pulso de la actividad

Case contó con un importante stand en la feria minera más grande de Chile, donde exhibió sus equipos y recibió la visita de ministros del gobierno nacional.

industrial. De acuerdo a las estimaciones de los organizadores hay una proyección de negocios en torno a los 1.700 millones de dólares, lo que demuestra el buen presente de la minería chilena.

Juan Pablo Troncoso, gerente de División de Maquinarias Gildemeister, asegura estar “muy contento por la participación que tuvimos en la feria. Sabemos



De izq. a der. José Luis Correa, subgerente de Marketing del Grupo Gildemeister; Hernán de Solminihac, ministro de Minería; Guillermo Nowell, especialista de Producto de Marketing de Case para el Mercosur; Evelyn Matthei, ministra de Trabajo; y Juan Pablo Troncoso, gerente División de Maquinarias Gildemeister.

que se trata de un evento relevante a nivel regional y mundial, por lo que es una excelente oportunidad para traer los productos Case y acercarnos a nuestros clientes para conocer en profundidad sus requerimientos”.

VISITA OFICIAL

Es habitual que durante estos eventos los funcionarios del gobierno recorran los espacios de los distintos expositores allí presentes. En esta oportunidad, los ministros de Trabajo y Minería de Chile, Evelyn Matthei y Hernán Solminihac, se acercaron al stand de Case, donde fueron recibidos por representantes de la marca y del distribuidor.

Una vez en el stand, los funcionarios fueron acompañados por el personal de la firma que les mostraron cada uno de los equipos en exposición y les explicaron los detalles técnicos de cada uno de ellos.

Desde el Gobierno de Chile lanzaron el programa “Sence Mujer Minera”, con el propósito de potenciar la inserción laboral femenina en la actividad minera. El Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (Sence) lo ejecutará en siete regiones del país: Tarapacá, Antofagasta, Atacama, Copiapó, Valparaíso, Metropolitana y Magallanes. Esto se hará en coordinación con los Secretarías Regionales Ministeriales de Minería, mediante la contratación, ejecución, organización, supervisión y fiscalización de los cursos que llegarán a 1.300 mujeres.

Guillermo Nowell, especialista de Producto de

Marketing de Case para el Mercosur, indica: “Hemos conversado con los ministros sobre el proyecto de capacitación que están llevando adelante y les ofrecimos todo nuestro apoyo en la materia. La compañía tiene una vasta experiencia en ésta área, ya que venimos realizando los cursos del Plan de Operadores Profesionales (POP) desde hace casi tres años en todo el continente, consiguiendo excelentes resultados. Personalmente ofrecí a los funcionarios que traigan a sus operadoras a que participen de nuestros entrenamientos. Sería un honor para nosotros”.

Entre los representantes del distribuidor se encontraban Juan Pablo Troncoso, gerente de División, José Luis Correa, subgerente de Marketing y miembros del equipo ventas y asistencia.



Gran concurrencia de los medios de comunicación al stand

EQUIPOS CASE

en minas de El Salvador



La minicargadora 430 Serie II se hace camino al andar

La firma Puentysa tiene cinco equipos de la marca que está utilizando en canteras de las que obtienen material para producir grava.

Emilio Puente es un empresario que está vinculado al negocio de la construcción y la minería en El Salvador desde hace más de 40 años y actualmente se desempeña como gerente General en Puentysa, la empresa que creó hace casi dos décadas y en la que utiliza excavadoras y minicargadoras de Case Construction Equipment para realizar sus trabajos.

A lo largo de su carrera trabajó tanto en el sector público como privado realizando las más diversas obras, vinculadas a la construcción de puentes, bóvedas para encauzamiento de ríos y muros de contención, por mencionar algunas.

Sin embargo, en la actualidad la labor más deman-

dante la tiene en una mina ubicada en las proximidades de Ciudad Arce, situada a poco más de 40 kilómetros de la capital de El Salvador. Allí se obtienen los materiales para la producción de grava que luego se vende a terceros en forma de concreto premezclado, o bien para comercializarla en forma de bloques.

LA MATERIA PRIMA DEL HORMIGÓN

El proceso para conseguir la grava consiste en utilizar una excavadora para extraer la roca que está fragmentada. En caso de estar más dura de lo habitual es fracturada con martillos neumáticos. Sus fragmentos son transportados hasta una trituradora-

ra donde se los reduce a piedras. Para asegurarse que el tamaño es el correcto, el material pasa por unas zarandas que lo tamizan. Las piedras que tienen el tamaño correspondiente son llevadas a un cono en el que se obtiene el producto final.

Al respecto, Puente destaca: “Somos muy cuidadosos al momento de extraer la materia prima. Hay empresas que recurren a la utilización de explosivos para fragmentar la piedra, pero nosotros preferimos no utilizarlos”.

Una vez con la grava lista se produce concreto premezclado o bloques del material con chispa (piedra de pequeñas proporciones) y arena. Ambos productos son comercializados en el país y son utilizados en distintos tipos de obras.

LOS EQUIPOS

Puentysa tiene un total de 16 equipos, de los cuales 5 son de Case. “Contamos con excavadoras CX350B, CX210B, 9030B y con minicargadoras 430 Serie II y 1845 XT, que nos dan excelentes resultados, sobre todo la CX210B”, asegura y agrega sobre esa máquina: “Es muy rendidora. Sus niveles de consumo y potencia son muy buenos”.

El primer producto Case que este ingeniero de 72 años adquirió, fue la excavadora 9030B: “Hace alre-

Los 157 hp de potencia de la excavadora CX210B le otorgan una gran productividad en obra.



El trabajo más demandante que lleva a cabo la firma Puentysa, lo tiene en una mina de grava ubicada en las proximidades de Ciudad Arce, situada a poco más de 40 kilómetros de la capital de El Salvador.

dedor de diez años que la compramos y la verdad es que nos fue muy bien. Por eso, cuando tuvimos que ampliarnos, seguimos apostando a la marca y así es como hoy tenemos cinco equipos de la firma”, rememora Puente.

Los equipos fueron adquiridos a Tecun, el distribuidor de Case en El Salvador, que se encarga de brindar atención y servicio posventa a todos los clientes de ese país, al que Puente califica de “ex-

celente” y explica sus razones: “Además de las máquinas, tengo que destacar la calidad del servicio que tiene el dealer. Tiene una gran capacidad de respuesta y sobre todo es de destacar su stock de repuestos”.

José Roberto Renderos, gerente del Departamento de Maquinaria de Tecun, se manifestó sobre la importancia de contar con la firma Puentysa entre sus clientes: “Hacer negocios con Emilio Puente es posicionarnos ante otros jugadores de la industria, ya que es un referente en nuestro medio en la explotación de canteras, prefabricados, concreto hidráulico y diferentes proyectos en diseño y construcciones de obra civil. No cabe duda que Case ha venido a formar parte del éxito de su compañía”.

“Hace alrededor de diez años que compramos la excavadora 9030B de Case, y la verdad que nos fue muy bien. Por este motivo, cuando tuvimos que ampliarnos seguimos apostando a la firma, y hoy tenemos cinco equipos de ésta”, rememora Puente.



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

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

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

EN SU DISTRIBUIDOR:

www.casece.com

CASE
CONSTRUCTION