

LLEGÓ PARA QUEDARSE NUEVA MINIEXCAVADORA CX55B



La firma entregó en Argentina la primera topadora 850L a un productor chaqueño.

Ser multifacéticos es lo que nos diferencia



Case Construction Equipment está en un constante proceso de renovación de sus productos, para ofrecerle a sus clientes la mejor tecnología al momento de trabajar. Tanto es así que recientemente hemos lanzado al mercado la minixcavadora CX55B, que reemplaza a la CX50B, con el fin de optimizar el trabajo de los usuarios de esta máquina ideal para llevar a cabo tareas de excavación en espacios reducidos. En este sentido, los nuevos equipos que introducimos responden a los requerimientos de los más diversos sectores.

Para poder conocer cuáles son las inquietudes y necesidades que tiene cada uno de nuestros clientes siempre nos gusta poder comunicarnos directamente con ellos. Por

este motivo realizamos entrevistas con diferentes empresarios de toda América Latina. En esta oportunidad hemos podido hablar con contratistas de maquinaria de diferentes países: Panamá, Colombia y Argentina. Además, tuvimos el orgullo de haber vendido la primera topadora 850L en Argentina, y pudimos entrevistar al productor argentino que la adquirió con el fin de realizar tareas de limpieza en su campo.

El hecho de que el destinatario de la topadora haya sido un empresario agropecuario nos da la pauta de la multifuncionalidad de los equipos Case. Esta característica se ve reflejada en la creciente demanda que hay en todo el mercado latinoamericano. En este sentido, Eymar de Paula, gerente de Marketing de la firma para América Latina, y Mario Rizzi, gerente comercial para el Mercosur, relatan en la publicación el gran 2012 que tuvimos.

Estamos seguros de que el año que se avecina será de gran prosperidad para toda la familia Case, y para la región.

Nuestros mejores deseos, y ahora los dejamos que disfruten de la lectura.

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)
Garin, Buenos Aires (Argentina)
Tel: 54 3327 446-100

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); Eymar 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 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

“La capacitación de nuestros técnicos, UNA DE LAS PRINCIPALES METAS”



El equipo de Contagem, Brasil, que asistió a la charla sobre la excavadora CX350B.

A lo largo del año Case Construction Equipment realizó cursos de capacitación para sus técnicos con el fin de acercar las últimas novedades y de dar a conocer la tecnología de sus equipos. En este sentido, los últimos seminarios dictados se realizaron en: Valdivia (Chile), Chaco y Santa Fe (Argentina), Mina Gerais (Brasil) y Montevideo (Uruguay).

Iván Bavio, soporte de Producto de la firma, fue uno de los principales especialistas de la marca que realizó las presentaciones. Los productos elegidos para los cursos fueron las cargadoras frontales 721F y 821F (el eje central de de la capacitación dada en el distribuidor chileno Maquinarias Gildemeister), la línea de

Case Construction Equipment realizó diferentes cursos de entrenamiento en el 2012 con el fin de optimizar el servicio de posventa

motoniveladoras serie B, en el dealer chaqueño Difamaq; las excavadoras CX350, 470B y CX55B, en el Centro de Entrenamiento brasileño Case de Contagem, y la CX210B en el representante comercial de Uruguay, Comasa; y las minicargadoras SV y SR en Grumaq, Santa Fe.

Los entrenamientos brindados por la marca tienen el fin de fortalecer el sector que tiene contacto directo con los clientes: los representantes comerciales. El interés de la marca en este ámbito se debe a que son éstos quienes conocen las necesidades e inquietudes de los contratistas y trabajadores que eligen los equipos. En este sentido, Bavio destaca: “El mayor legado que le podemos dejar a la cadena productiva es el ajuste de cada uno de sus eslabones. Que los distribuidores, nuestra cara visible, sepan responder rápido y de manera efectiva ante las solicitudes de los usuarios de los equipos, es la meta que perseguimos y la característica que nos distingue”.



Edmar de Paula junto a la cargadora frontal 821E.

UN AÑO PROVECHOSO para el sector

Edmar De Paula, gerente Marketing de Case Construction Equipment para América Latina, y Mario Rizzi, gerente Comercial para el Mercosur, hacen un balance del año.

La actividad de la construcción es uno de los sectores que más aporta al crecimiento de las economías de los países. Este ámbito, por la gran cantidad de empresas constructoras que involucra directa e indirectamente y por su efecto dinamizador sobre los insumos que demanda, genera una gran riqueza, así como una significativa mano de obra. En este sentido, en todo el continente se ha vivenciado un crecimiento exponencial del rubro.

El desarrollo, según lo afirman Edmar De Paula, gerente de Marketing de Case Construction Equipment para América Latina, y Mario Rizzi, ge-

rente Comercial para el Mercosur, se debe a la creciente demanda mundial de commodities que la región produce. El 2012, según lo afirman los dos funcionarios, ha sido un periodo próspero para la firma ya que ha podido aprovechar la bonanza económica del mercado. En este sentido, Rizzi agrega: "Las ventas de maquinaria que se utiliza en la construcción de obras viales y de infraestructura, así como los trabajos de minería y extracción de petróleo e industria en general, han aumentado exponencialmente".

En el contexto de desarrollo de la región, se esperan múltiples obras que se desarrollarán en Brasil, que implican la participación de empresas de todos los puntos de continente. Al respecto, De Paula da cuenta de los proyectos que tiene el país: "En Brasil se han comenzado a ejecutar planes federales de infraestructura a largo plazo, correspondientes al proyecto PAC -Programa de Aceleración del Crecimiento, con el fin de llevar a cabo obras vitales para el desarrollo del país-. También se están realizando represas hidroeléctricas, rutas y toda la edificación y puesta en valor de la zona que implica el Mundial de Fútbol 2014 y los Juegos Olímpicos de 2016". Por otro lado, se calcula que se llevarán a cabo 7.500 kilómetros de vías de ferrocarril, con aportes del sector privado. Estas últimas obras están en consonancia con la construcción del tren bala entre Río de Janeiro y San Pablo.

Asimismo, las mejoras que se realizarán para optimizar la navegabilidad de los ríos Huallaga, Ucayali, Marañón y Amazonas en Perú; son otras de las relevantes obras que se están desarrollando en la región. Por otro lado, en Argentina se estima que este sector industrial crezca en 2013, impulsado por la obra pública y la puesta en marcha de planes de vivienda.

PORVENIR

Ante las nuevas oportunidades de negocios que se generan debido a

los proyectos de edificación de cada una de las zonas, el complejo industrial ubicado en la localidad paulista de Contagem, Brasil, da respuestas a todos los mercados, proveyendo los equipos requeridos por éstos. En este sentido, a principio de año se lanzó para todo el continente latinoamericano la nueva serie B de motoniveladoras -integrada por los modelos 845B, 865B y 885B-, además las recientemente presentadas minicargadoras SR y SV, y la miniexcavadora CX55B.

Teniendo en cuenta que se calcula que 4 millones de empleos están vinculados a los 100 mayores proyectos de infraestructura del continente, Case está comprometida con esta causa y, según De Paula, esto se debe a que es una de las compañías que está "atenta a cada una de las necesidades de los diferentes mercados de la región, brindando un servicio de posventa que es primordial para poder resolver cualquier tipo de inconveniente o dificultad que tengan nuestros clientes".



Mario Rizzi, gerente Comercial de Case Construction Equipment para el Mercosur.

Llega la miniexcavadora CX55B



La miniexcavadora CX55B tiene un brazo estándar de 1,66 metros.

El nuevo equipo reemplaza al modelo CX50B, superándolo en practicidad, versatilidad y tecnología

La línea de miniexcavadoras de Case Construction Equipment se renovó lanzando la CX55B, que sustituye al reconocido modelo CX50B. La flamante máquina convierte a la línea de miniexcavadoras, conformada por la CX17B, CX27B, CX31B, CX36B, en una de las gamas de productos más innovadoras

de la firma en Latinoamérica.

Para toda obra de construcción, demolición u acción a desarrollar en una industria, las miniexcavadoras Case son ideales ya que se puede trabajar a una gran velocidad con ellas, empleando un máximo de fuerza.

En todas sus versiones poseen paneles laterales

que proporcionan una amplia visibilidad del sitio donde se está realizando la operación. Por otro lado, la practicidad de la línea se manifiesta en la facilidad de mantenimiento que tiene.

Según Edmar de Paula, gerente de Marketing de Case para América Latina, “el nuevo equipo revoluciona el mercado, ya que presenta una marcada innovación en lo que concierne a estas novedosas máquinas que están comenzando a solicitar las economías regionales”.

ESTRUCTURA MTS

La estructura MTS (Radio Mínimo de Giro) del modelo CX55B le permite al equipo rotar sobre su eje, quedando su parte trasera más allá del área propia de sus orugas. De esta manera, reduce el área de giro de menos de 30 centímetros desde la parte del equipo hacia este sector. Sobre este punto, De Paula destaca: “Esta ventaja permite que los operadores se concentren sólo en su trabajo, olvidándose de los obstáculos que puede tener en el terreno donde se encuentran”.

Los otros modelos de miniexcavadoras, en cambio, tienen una estructura de giro ZTS que no le permiten a la parte de atrás de la máquina excederse en el movimiento que realiza al rotar. Asimismo, es importante destacar que todos los equipos de la línea posibilitan un giro de 360 grados.

DISEÑO Y TECNOLOGÍA

Otra de las ventajas que presenta la CX55B es una nueva cabina que incorpora una columna más a las tres con las que venía equipada la CX50B. De esta manera, el operador puede tener una vista dominante de la totalidad del emplazamiento y sus alrededores.

Por otro lado, el nuevo modelo de miniexcavadora tiene una capacidad de levantamiento mayor con respecto al modelo anterior, ya que incorpora 917 kilogramos de peso operacional, permitiendo una capacidad de carga total de 5.577 kilogramos.

Otro de los aspectos a destacar, es que posee un brazo estándar de 1,66 metros, es decir que cuenta con 10 centímetros más de los que tenía la miniexcavadora CX50B y un tanque de combustible de 75 litros, consiguiendo una mayor autonomía de la que tenía el otro equipo, que era de 53 litros.

Por último, y destacando una de las características más importantes de la unidad, cuenta con un sistema hidráulico auxiliar que consiste en un segundo brazo, que es aún más versátil que el de la CX50B. A su vez, este sistema suministra un flujo para una

gama de accesorios como martillos, perforador de suelo y cizalla hidráulica.

Por todas estas innovaciones, De Paula concluye: “Case, siguiendo con su estrategia de ser proveedor de la línea completa de máquinas para la construcción, con sus gamas de producto de pequeño, mediano y gran porte, lanzó la miniexcavadora CX55B que garantiza mayor robustez y profundidad de excavación. De esta manera la marca refuerza su participación en el mercado de las excavadoras, con máquinas que van desde las 2 hasta las 80 toneladas de peso operacional”.



El equipo puede usarse con una gama de accesorios, como martillos, perforadores de suelo y cizallas hidráulicas; además de la cuchara con el que tradicionalmente se usa.

LOS EQUIPOS DE CASE CONSTRUYEN EL FUTURO en la provincia argentina de Santa Fe



La retroexcavadora 580N de Alberto Rocabado.

Alberto Rocabado tiene desde 1981 una sociedad de hecho con su padre. Los trabajos que mayoritariamente realizan están vinculados con excavaciones y movimiento de suelos. Para realizarlos utilizan máquinas Case Construction Equipment porque, según dice, “son las de mejor calidad”. Además, destaca el servicio de posventa que le brinda el distribuidor. “Cuando hay que hacerle algún cambio al equipo, el fabricante, a través de su representante en la zona, nos da siempre una solución rápida”, agrega.

Rocabado Constructora trabaja de manera casi permanente en el Puerto de Rosario, y lleva a cabo obras en las zonas aledañas a este y además, tiene numerosos clientes particulares. Limpieza y albañilería, son algunos de los servicios que presta. Para tal fin utiliza cuatro retroexcavadoras 580 N y una cargadora frontal W20E. “La atención de la firma, a través de Grumaq S.R.L., es lo que marca la diferencia. Ante cualquier consulta hay una respuesta rápida de ellos”, explica.

Antes de dedicarse a la industria de la construcción, el empresario tenía una empresa de transportes. Entre algunas de las actividades que realizaban, trabajaban con fabricantes de pasta de celulosa en la zona comprendida entre Zárate y Capitán Bermúdez. Sin embargo, fue a través de una firma aceitera que empezaron a incursionar en el mercado de la construcción. Allí, todo el plantel que integraba la sociedad anterior pasó a formar parte del emprendimiento de los Rocabado.

Las necesidades de la planta refinadora requerían una jornada laboral completa, con el consiguiente desgaste físico que provocaba estar trabajando alrededor de catorce horas, todos los días. Debido a la gran demanda de labores, padre e hijo decidieron que lo mejor era tener un proyecto común independiente para presentarse a licitaciones. “Compramos excavadoras, cargadoras frontales y todos los artículos necesarios para ser competentes frente a otras grandes empresas con más trayectoria en la construcción”, cuenta.

“De a poco nos fuimos metiendo en el negocio de la cal y de la arena. Empezábamos siempre como subcontratistas. Después, cuando las



Las retroexcavadoras de la línea N pueden ser utilizadas en condiciones extremas como sobre arcilla seca, raíces, o para la rotura de líneas de escarcha.

empresas veían lo que hacíamos, se quedaban con nosotros”. El constructor distingue que fue “la voluntad de progresar” lo que los llevó a ganar clientes, ya que a medida que fueron desarrollándose se tecnificaron. Relata que en esa época todo se hacía de manera más artesanal. “Actualmente la tierra no se conoce, no se trabaja sobre ésta. Ahora la superficie sobre la que las cosas se llevan a cabo son de hormigón o asfalto”, cuenta.

EL NEGOCIO DEVENIDO EN UN JUEGO DE AZAR

“Una de las cosas que más me divierte de ser cuentapropista, es esa adrenalina que uno tiene al conseguir licitaciones. Porque todos los que competimos apostamos con nuestra mejor pieza”, dice Rocabado. Aclara que la maquinaria con la que cuenta, la atención y las prestaciones que ofrece, forman parte de lo que deno-

mina “las piezas del ajedrez”.

“Tengo la suerte de que el negocio se convirtió en un juego, un desafío, aunque a veces me gustaría tener sólo un cliente fijo”, agrega.

Asimismo, destaca que una de sus mayores satisfacciones es ver los trabajos terminados. El último, que calificará como uno de los que se encuentran dentro del top ten de construcciones realizadas cuando lo finalicen, es la Planta de Tratamiento de Efluentes de Timbúes. “Se reacomodaron 30 mil metros cúbicos de agua, para hacer piletones sobre los que se levantó el terreno. Lo que hemos logrado es monumental”, explica.

Una de las ventajas con las que cuenta Rocabado Constructora frente a sus competidores es que tiene la posibilidad de realizar en menor tiempo la obra requerida, ya que cuenta con personal capacitado. “Aquí los alfiles dan el jaque mate, porque lo principal es que la gente sepa lo que hace. El conocimiento en la materia es nuestro sello propio”, comenta. Consiguientemente, debido al equipo con el que cuenta, en tan sólo diez meses hicieron la represa. “Un trabajo que antes nos llevaba seis años, lo estamos haciendo en nueve meses”, concluye.

LAS MÁQUINAS DE CASE DESCRIPTAS EN UNA LÍNEA

- *Retroexcavadora 580 N: “La punta de lanza, el caballito de batalla con el que se comienza toda obra”.*
- *Cargadora frontal W20E: “Cuando entra la cargadora en cualquier lugar a hacer su trabajo, es cuando la gente se queda sin palabras. Ver todo el potencial que la máquina emplea para mover grandes volúmenes es un espectáculo”.*



La excavadora CX350B trabajando en una cantera de la localidad colombiana de Nilo.

A 148 kilómetros de la ciudad capital de Colombia, Bogotá, trabaja Luis Eduardo Torres en una mina que se encuentra en la localidad de Nilo, departamento de Cundinamarca. Allí realiza junto a su empresa TS Ingeniería la explotación a gran escala de una de las principales canteras de la zona. Para desarrollar esta actividad, la compañía ha adquirido recientemente la excavadora CX350B de Case Construction Equipment.

Cundinamarca es la región que provee de materias primas a todo el país. Los recursos naturales que allí se encuentran son cal, hierro, azufre, esmeralda, cuarzo, plomo, yeso, cobre y mármol, aunque los más sobresalientes son la sal y el carbón. TS Ingeniería tiene un depósito coluvial, donde se acumulan sedimentos de rocas. Allí, la compañía explota los cantos rodados y arcilla, dejándolos listos para la producción que luego se llevará a cabo en la capital del país.

La pyme tiene 6 años de existencia y su creación se originó cuando Luis Eduardo Torres, de 48 años, decidió independizarse en el rubro de la construcción. Desde los 20 años el empresario había trabajado en relación de dependencia para compañías que desarrollaban las mismas tareas que actualmente hace con sus socios.

Debido a que Torres es ingeniero civil, lo que más le gusta del sector de la construcción es “imaginar cosas que luego efectivamente se materializan. Ver un desierto y comenzar a tratarlo con mis propias manos es una pasión”. Actualmente el empresario tiene 35 personas a su cargo y con ellas realiza trabajos de minería, movimiento de tierras y producción de agregados pétreos.

Con vistas a aumentar la productividad de su negocio Torres consultó en el distribuidor Navitrans cuál creía que era la excavadora adecuada para utilizar en una superficie como la de la cantera, propiedad de su firma. Fue entonces cuando se produjo el acercamiento a Case, a través de la adquisición de la excavadora CX350B. Al respecto, el empresario comentó: “Antes había tenido otra máquina igual de 36 toneladas pero no se compara en nada con esta.

Es increíble lo económica que es debido a su cuidadosa filtración de fluidos. Estoy tan feliz con su funcionamiento que ya estamos pensando en comprar otra”.

El 2012 fue un año de transición para la pyme colombiana ya que muchas obras públicas se frenaron debido al recambio de alcaldes y gobernadores en el país. Para el próximo año, el ingeniero espera que la situación cambie. Uno de los factores que cree que serán influyentes para que las condiciones se reviertan, es el Tratado de Libre Comercio firmado este año con la Unión Europea, que impulsará muchas obras de infraestructura civil.

LA CX350B muestra toda su potencia en una mina colombiana

Luis Eduardo Torres tiene una empresa constructora en la localidad de Nilo (Colombia). Para trabajar la mina que explota en una cantera de la zona, eligió maquinaria Case Construction Equipment.



La máquina cuenta con diferentes modos de trabajo para proporcionar la mejor relación de potencia por velocidad.

PANAMÁ: Potencial y crecimiento



Operación de dragado en el Canal de Panamá.

Luis Carlos Olivares gerencia la empresa Laeisz Rental Panamá. En la firma eligen trabajar con equipos Case Construction Equipment

Laeisz Rental Panamá inició sus operaciones en el 2007, en la ciudad capital del país. La empresa brinda soluciones a sus clientes en lo que se refiere a la demanda de equipos para la construcción. Luis Carlos Olivares, gerente General de la firma, dice que Case Construction Equipment es la marca “cabecera” del grupo. La preferencia de la firma se mate-

rializa en los 45 equipos Case que tiene.

Hace 14 años que Olivares está inmerso en el mundo de la construcción; se sumergió en este ámbito “casi sin darse cuenta”, según dice. Siempre le atrajeron las máquinas debido al acercamiento que tuvo con estas por la carrera que estudió, Ingeniería Industrial. Sin embargo, no había imaginado que tra-

bajaría con equipos pesados.

A través de una oferta laboral de un conocido tuvo su primer trabajo en el rubro, como jefe de Producción de una fábrica de modulares de cocina. Luego pasó a ser gerente de Ventas en una de las cadenas de venta de materiales de construcción más importantes del país y fue en ese espacio donde se le produjo ese “click” por el que se dio cuenta que nunca más querría apartarse de este mercado. Al respecto, dice: “Este mundo es una adicción. Cuando entras es muy raro que quieras salir. Todos los días son diferentes y las actividades son desafiantes, pero se tiene la certeza de que uno es parte de un proyecto mayor que tiene que ver con el desarrollo de la región”.

Todos los trabajos que tuvo Olivares lo condujeron al lugar que hoy ocupa, la gerencia de Laeisz Rental. Cuando inició sus actividades allí eran apenas cinco personas. La dinámica de la firma y las tareas diarias implicaron que tuviese que capacitarse en diferentes ámbitos. Por este motivo hoy cuenta con un bagaje de conocimientos que van desde los técnicos hasta los relacionados a las finanzas.

LA EMPRESA

Hoy el equipo de la firma panameña está conformado por 35 personas entre las que hay técnicos, administrativos y asesores de renta. La compañía ha participado en la ampliación del Canal de Panamá, en el saneamiento de la Bahía, obras hidroeléctricas, carreteras, puentes, desarrollos inmobiliarios y aeropuertos.

Actualmente los equipos Case con los que cuenta la firma están siendo utilizados en la construcción de la primera línea de metro de la ciudad de Panamá. Las máquinas con las que cuenta son: minicargadoras SR175; retroexcavadoras 580M y 580N; rodillos vibratorios DV 204, SV 208, SV 212; excavadoras CX50B, CX130B, CX210B, CX290B, CX330B y CX350B. Con respecto a estos, Olivares afirma: “Son

La excavadora CX290B, en la Hidroeléctrica Los Valles.



las mejores máquinas con las que se puede trabajar. Son confiables, como así también lo es el distribuidor Tecun, que es el que nos las provee”.

Asimismo, el gerente de Laeisz Rental destaca el bajo consumo de combustible que tienen los equipos, que no por ser menor reducen la velocidad de los mismos, además de que mantienen la fuerza de trabajo necesaria.

Con perspectivas sobre el nuevo año que se avecina, Olivares dice que tiene el deseo de seguir liderando el mercado de prestadores de servicios de maquinaria de Panamá, trabajando en pos de quien es el real destinatario de todas las acciones que realizan: los clientes. De esta manera, concluye: “Lo que más nos interesa es poder brindar un excelente servicio, porque nos comprometemos con cada una de las obras en las que indirectamente estamos inmersos, como si fuéramos nosotros los artífices de las mismas”.



Luis Carlos Olivares junto al rodillo vibratorio DV204.

Para trabajar en la ciudad o en el campo SE NECESITAN LOS MEJORES



La topadora 850 L realizando tareas de limpieza en el campo de Sebastián Vicente Martín.

Sebastián Vicente Martín es un empresario ganadero la provincia argentina de Chaco que para poder aumentar la productividad de su campo adquirió una topadora 850L.

Las máquinas de Case Construction Equipment no sólo se utilizan para realizar obras de infraestructura tradicionales como lo son las viales, las correspondientes a minería o a tareas de limpieza, sino que también son de una gran utilidad en el campo. Quien corrobora la ayuda que le brinda en su terreno la topadora 850L es Sebastián Vicente Martín, ganadero de la localidad chaqueña de Makallé (Argentina).

Vicente Martín se dedica a la ganadería desde hace 30 años. Comenzó trabajando junto a su padre en el cam-

po Santa Teresita, en honor a la virgen patrona de la ciudad española donde el ganadero nació, Salamanca. Hoy el campo tiene 2.800 hectáreas, de las que algunas están cubiertas por frondosos árboles y pasturas, debido a que se encuentra en una región de monte.

La localidad de Makallé, ubicada a 45 kilómetros de Resistencia, capital de Chaco, se caracteriza por tener grandes áreas de una vegetación espesa, a pesar del clima árido de la región. El terreno de Vicente Martín no escapa de estas condiciones, siendo éste el motivo que

lo impulsó a adquirir la topadora. Al respecto, cuenta: “La compré con el fin de aumentar la productividad, para poner en valor todo Santa Teresa”.

EL EQUIPO

El ganadero obtuvo la máquina a través del distribuidor oficial de Case en Resistencia, Difamaq. El dealer lo asesoró indicándole cuál era el modelo conveniente para su situación y comenta: “Ellos estuvieron al lado mío durante todo el proceso de la toma de decisión de la compra. Vinieron a conocer el campo para ver cuál era el equipo ideal para mí y me brindaron toda su experiencia para el correcto uso de la máquina”.

La topadora 850L fue la primera vendida en el país por Case Construc-

tion Equipment. Con respecto a la venta, Diego Heker (responsable de Difamaq), destacó que la máquina tiene una gran utilidad que excede el ámbito de la construcción, siendo funcional en cualquier ambiente.

Aún el equipo no ha comenzado a realizar las tareas fundamentales por las que fue adquirido, debido a que estas acciones serán realizadas bajo la tutela de la Dirección de Bosques de la Provincia de Chaco. Actualmente la máquina se ha abocado a trabajos secundarios como lo son la de limpieza de terrenos, destronque de árboles y desmonte en lotes de prueba. Estas últimas actividades las había realizado anteriormente con un tractor que tenía una pala topadora pero, según las palabras de Vicente Martín, “la eficiencia



El campo Santa Teresita.

con la que realizaba estas acciones es diametralmente opuesta a los resultados obtenidos con el nuevo equipo”.

2013

El año que viene es un tiempo lleno de esperanzas para el productor. Esto se debe a que se prevé que aumentará en un 70 por ciento la carga animal, con respecto a las vacas que posee actualmente. Para realizar tal crecimiento hará nuevos bebederos y sembrará nuevas pasturas. En este sentido, Vicente Martín concluye: “La inversión que realicé tiene solvencia ya que también me asegura que hay un equipo del distribuidor que está estará acompañándome en todo el proceso de expansión que estoy llevando a cabo. Sé que cuento con una gran área de servicios de Case que me asistirá en todo momento, brindándome seguridad”.

LA TOPADORA 850L, EN PALABRAS DE VICENTE MARTÍN, QUE TAMBIÉN ES INGENIERO ELECTROMECAÁNICO

- **Versatilidad**
- **Potencia**
- **Gran funcionamiento mecánico e hidráulico**
- **Equipada con un completo tablero.**



Sebastián Vicente Martín sobre la topadora 850L.

Aliados en el campo



El stand de Difamaq en la 77ª Exposición Nacional de Ganadería, Granja, Agricultura e Industria.

Los equipos de construcción son herramientas que, por su utilidad, cada vez son más valoradas en los establecimientos agropecuarios. Por eso, Case Construc-

tion Equipment, a través de su distribuidor en Argentina Difamaq, exhibió algunas de sus máquinas en la 77ª Exposición Nacional de Ganadería, Granja, Agricultura e

Industria, realizada en la Sociedad Rural de Corrientes.

Dos retroexcavadoras 580N y una minicargadora SR200 fueron las estrellas del stand representativo de la marca en la capital correntina. Allí, Diego Hecker, titular de la firma, destacó la oportunidad que significa que “visitantes de diferentes rubros apreciaran todo lo que se puede hacer con los equipos que tradicionalmente se emplean en el ámbito de la construcción”.

La retroexcavadora 580N posee un brazo de desgarre de diez centímetros más largo que el de los demás modelos en su tipo, que facilita realizar una óptima tarea de limpieza y movimiento de tierra en el campo.

Feria panameña Capac Expo Hábitat

La Retroexcavadora 580N de Case Construction Equipment fue la elegida por el distribuidor Tecun para ser exhibida en la feria Capac Expo Hábitat, llevada a cabo en la ciudad capital de Panamá. La elección del equipo -según relata Donna Flores, asesora de ventas del dealer- se debió a que posee un “excelente sistema de control hidráulico, además del poco combustible que necesita para funcionar, y su gran productividad”.

Quienes visitaron el stand del dealer tuvieron la posibilidad de interiorizarse sobre las cualidades de la retroexcavadora 580N. La máquina cuenta con luces laterales que optimizan el trabajo permitiendo una visibilidad óp-



El equipo de Tecun durante la muestra.

tima; mayor fuerza de desgarre respecto de la antecesora línea M, ya que posee un brazo de diez centímetros más largo que el de las demás retroexcavadoras; una capacidad de carga de 2.911 ki-

los, un motor más económico, entre otras características. Estas particularidades convierten al equipo, según Flores, “en el elegido por las principales empresas constructoras del país”.

Case Construction Equipment CRECE EN PANAMÁ



De izquierda a derecha, Juan Estuardo Maegli, presidente de Tecun; Edgar Aranda Medellín, gerente General de Tecun Panamá; Marta María Maegli, directora de Desarrollo Corporativo y Jorge Lambour Chocano, gerente General Tecun para América Central.

Tecun realizó un cóctel para festejar la inauguración de sus nuevos talleres en el país centroamericano

El distribuidor panameño de Case Construction Equipment, Tecun, inauguró oficialmente los nuevos talleres que posee en sus tres sucursales, a través de una amena reunión con los clientes de la zona y con el personal de la empresa. Las reformas realizadas consistieron en una significativa expansión de su superficie, de casi el 40 por ciento. De esta manera, entre las tres oficinas que posee, dos en la Ciudad de Panamá y una en la localidad de David, provincia de Chiriquí, cuenta con un total de 2.500 metros cuadrados.

Según Edgar Aranda Medellín, gerente General de Tecun, el crecimiento que se materializa en la ampliación de las instalaciones es el resultado de un “acompañamiento y desarrollo que han tenido junto a Case”. Asimismo, agrega: “Para nosotros ha sido un desafío poder representar a esta marca tan reco-

nocida. Las nuevas comodidades con las que contamos, las construimos con la intención de seguir satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes para poder optimizar cada vez más nuestro servicio”. Por otro lado, el gerente manifestó la alegría que significó el haber compartido una noche festiva con sus clientes.

Tecun es distribuidor de la marca desde 2008, año en el que inicia sus operaciones en el país. Con respecto a las obras en las que ha participado, brindando los insumos necesarios para llevarlas a cabo, Aranda Medellín hace una enumeración: “Somos uno de los principales proveedores de los grandes proyectos que se han realizado en la región. Entre ellos está la ampliación del canal, la construcción de la Línea Uno del metro, así como también proyectos carreteros, hidroeléctricos y minas alrededor del país”.

LA MINICARGADORA SR130 se lució en Concrete Show Brasil

Estuvo expuesta en el stand de Stanley Black & Decker. Allí llamó la atención de los visitantes por su gran versatilidad siendo una de las máquinas más pequeñas del segmento.

Equipada con martillo hidráulico, la minicargadora SR130 de Case Construction Equipment fue uno de los equipos más destacados del stand de Stanley Black & Decker, la mayor empresa de herramientas del mundo, en la feria Concrete Show Sudamérica. La exposición, realizada en la ciudad brasileña de San Pablo, reunió a los empresarios y profesionales de toda la cadena productiva del mercado de la construcción.

José Mauricio Ferrentino, gerente de Ventas de Case, informó que el público se mostró muy interesado por el equipo. Uno de los motivos de este interés fue debido a que la minicargadora puede ser utilizada en obras de construcción civil, especialmente para locacio-

nes pequeñas y de difícil acceso, por su tamaño compacto y versatilidad. Por todas estas funcionalidades y por la buena recepción de los asistentes, el ejecutivo contó que la muestra fue una buena oportunidad para hacer negocios.

La minicargadora SR130 es uno de los equipos de menor tamaño comercializados por Case, con un motor de 43 hp de potencia y una capacidad de carga de 590 kilos. A su vez, tiene un sistema de levantamiento de radial, lo que permite la utilización un mayor

número de implementos como cubos, horquillas, zanjadoras, etc.

Durval Víctor, especialista en miniexcavadoras y minicargadoras de la marca, dijo con respecto a la línea: “Los equipos compactos son ágiles, versátiles, resistentes y de alta productividad. Además, son los indicados para los trabajos en áreas que cuentan con un espacio restringido, como edificios, pequeñas obras, reparaciones en la calle, rutas y excavaciones. Por último, una gran ventaja se debe a lo fácil que resulta transportarlos.”



La minicargadora SR130 tiene un motor de 43 hp de potencia y una capacidad de carga de 590 kilos.

Innovación y tecnología EN URUGUAY



Corporación de Maquinaria, distribuidor de Case Construction Equipment en Uruguay, realizó una demostración con la excavadora CX210B equipada con una cuchara trituradora

instalada, en su sucursal de Montevideo. La convocatoria contó con la presencia de los integrantes de las principales empresas del rubro.

Además de la demostración, se realizó una charla técnica que estuvo a cargo del especialista del distribuidor Juan Carlos Mallo, que tuvo como eje central a la máquina que realizó la dinámica de trabajo. Asimismo, también se exhibieron las excavadoras CX130B, CX17B y CX36B; las retroexcavadoras 580N y 590SN; y la minicargadora SV185.

Analía Gómez, gerente General de Corporación

En las oficinas del distribuidor regional Corporación de Maquinaria, se realizó una dinámica de trabajo con la excavadora CX210B

de Maquinaria, destacó la gran convocatoria que tuvo el evento, y los motivos de la elección del equipo con el que se realizó la actividad:

“La innovación y la última tecnología de Case se pusieron de manifiesto en la reunión, exponiéndoles a nuestros clientes productos de alta gama”.

Los invitados al evento, según contó Gómez, destacaron lo positivo que fue ver a la excavadora CX210B en funcionamiento ya que pudieron “presenciar los diferentes modos con los que trabaja”, que proporcionan la mejor relación entre potencia por velocidad de ejecución, garantizando la optimización de las operaciones, con la reducción de consumo y máxima productividad.

CONSTRUIDAS PARA CONSTRUIR.

MOTONIVELADORA 865B



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.

- EXCELENTE SERVICIABILIDAD. ESPECIFICADO SEGÚN NORMA SAE J817.
- EXCLUSIVO DISEÑO DE LA HOJA DEL TIPO "ROLL AWAY".
- MOTORES CON CERTIFICACIÓN TIER III.
- VENTILADOR DE MANDO HIDRÁULICO. PERMITE MEJOR DISEÑO DEL EQUIPO OTORGÁNDOLE AL MISMO MAYOR VISIBILIDAD.
- ARTICULACIÓN DELANTE DE LA CABINA BRINDA MEJOR VISIBILIDAD Y MANIOBRABILIDAD.

EN SU DISTRIBUIDOR:

www.casece.com