

# CASE NEWS

CONSTRUCTION

Tecnología Productos Servicios

Revista de CASE  
para América Latina.

[WWW.CASECE.COM](http://WWW.CASECE.COM)

18

## MINICARGADORAS SR 175 Y SV185 CON LA FUERZA DE LOS GRANDES



Un grupo de 27 usuarios de la marca visitó  
el Tomahawk Customer Center.

## Los sueños y metas continúan



Es un gusto encontrarnos con ustedes para compartir las grandes experiencias que hemos vivido en Case los últimos meses.

Nos complace saber que nuestra familia de distribuidores sigue creciendo cada vez más. En este sentido, participamos de la apertura del local de Rentalmeister -perteneciente al dealer chileno Maquinarias Gildemeister- en Coquimbo, Chile; e inauguramos junto a Maquinarias, en Perú, un nuevo concesionario de la firma.

En este número de Case Construction News queremos destacar especialmente a las minicargadoras SR175 y SV185, que son dos de los modelos más requeridos dentro de la línea de productos. No es novedad que nuestras minicargadoras sean líderes en el sector, esto se debe a que están fabricadas

de tal modo que entregan altos niveles de productividad. Por este motivo es común verlas realizar trabajos en las más diversas obras viales y edilicias.

En lo referido a participación en eventos, en Argentina estuvimos en la Feria Forestal de Posadas, en la provincia de Misiones, de la mano del distribuidor local Difamaq. Allí la motoniveladora 865B fue uno de los atractivos de la muestra. También asistimos con un grupo de clientes a la carrera de Fórmula Truck que se desarrolló en el autódromo de Córdoba.

Por otro lado, viajamos con un grupo de clientes y distribuidores a Tomahawk, Estados Unidos, uno de los mayores centros de prueba de equipos de construcción del mundo. Allí no sólo presenciamos test drives que dejaron sin palabras a más de uno, sino que también compartimos experiencias que nos enriquecieron.

Por último, no queríamos dejar de publicar este número sin los interesantísimos testimonios de nuestros clientes, que certifican la confianza que tienen en la firma y que nos cuentan su experiencia con nuestros equipos.

Por todo un 2013 que concluimos lleno de proyectos, y por un 2014 con esperanzas y sueños, les damos nuestros saludos y esperamos que disfruten de la lectura.

*Roque Reis*  
*Director General para*  
*América Latina*

### COMUNICACIONES AMERICA LATINA

Periodista responsable: Jorge Górgen  
Registro profesional SC-00423-JP  
Consejo Editorial: Roque Reis; Mario Rizzi (Mercosur y Bolivia); Eric Laforge (Norte de América Latina); Laurien Kamonsekí (responsable de Desarrollo de la Red de Distribución); Carlos França (gerente de Marketing para América Latina) y Yulli Becker (coordinadora de Comunicación para América Latina).  
Edición Periodística: Federico Mayer y Lucas Lentini  
Producción: Maria Eugenia Justo  
Fotografías: Archivo Case  
Diagramación: FlashMode  
Sugerencias y opiniones: Página 1 Comunicación  
Montañeses 2641 2° D  
(1428) Buenos Aires - Argentina  
E-mail: fmayer@pg1.com.com



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  
• Av. Jerome Case, 1801, Sorocaba, SP (Brasil)  
Cep: 18087-220

## CASE DISTRIBUIDORES

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 NEA  
DIFAMAQ SRL  
54 0362 - 4580145

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) 449 8385

CHILE - MAQUINARIAS GILDEMEISTER  
(56)(2) 273 158 00 / 600 7315 800

COLOMBIA - NAVITRANS  
(57-1) 485-85-65

COSTA RICA - CRAISA  
(506) 2293-2001

ECUADOR - J. ESPINOSA  
(593) 260 44060

ECUADOR - EQUIPSA S.A.  
(593) 996 01434

ECUADOR - INDUSTRIA ALES C.A  
(593) 2 2402600

EL SALVADOR - TECUN  
(503) 2121-2000

GUATEMALA - TECUN  
(502) 2328-8888

HAITI - SOGED  
(509) 2945 8000

HONDURAS - TECUN  
(504) 2558 8451

JAMAICA - MACHINERY & PARTS EXPORT - MAPEX  
(876) 614-1000

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

REPUBLICA DOMINICANA - HYLSA  
(809) 537 0110

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

# Las Case también se destacan en el SECTOR FORESTAL

Los equipos de la firma fueron exhibidos en la Feria Forestal Argentina de la mano de su distribuidor Difamaq.

La motoniveladora 865B de Case Construction Equipment dio que hablar en la 9° Edición de la Feria Forestal Argentina de Posadas (Misiones, Argentina), de la mano del distribuidor regional Difamaq. A la muestra, realizada a cielo abierto, también se llevó la cargadora frontal W20E y las minicargadoras SR220 y SR175.

Sobre su participación en la feria, Diego Heker, titular del dealer, comentó: "Un gran número de personas visitó nuestro stand, motivo

por el que estamos muy contentos. La exhibición nos sirvió para darnos cuenta de que tenemos muy buena recepción por parte del público y que somos una marca muy atractiva para aquellos que aún no han adquirido nuestros equipos".

Las máquinas escogidas fueron seleccionadas debido a que son funcionales en el mercado forestal ya que, según Heker, se pueden utilizar en aserraderos, en forestación y en diferentes tipos de construcciones,

donde se les pueden agregar cabezales procesadores.

Por último, el titular de Difamaq comentó que al tener presencia en la feria a través de Case, han intensificado la apuesta que venían realizando en la región, "lo que nos obliga a trabajar cada día mejor para brindarles a nuestros clientes la atención que se merecen".



La motoniveladora 865B cuenta con un motor con una potencia bruta de 175 hp.

# La actualización constante ES LA BASE DEL CRECIMIENTO

Case Construction Equipment dictó diferentes cursos de capacitación a lo largo de América del Sur con el fin de acercar las últimas novedades en materia de equipos e innovación. Los especialistas de la marca dieron consejos para su mejor aprovechamiento.

**“UNA VEZ QUE UN CLIENTE PRUEBA UNA CASE YA NO QUIERE VOLVER A USAR OTRA MARCA”**



La excavadora CX210B en plena acción.

De la mano de Grumaq, distribuidor de la firma en San Lorenzo (Santa Fe, Argentina), Case realizó una charla sobre las características técnicas de la excavadora CX210B; y otro encuentro sobre las siguientes líneas de equipos: minicargadoras, retroexcavadoras, excavadoras, cargadoras, topadoras, compactadoras y miniexcavadoras.

El curso sobre la excavadora fue dictado por el especialista de Producto, Euclides Perdigao, de Belo Horizonte (Brasil), y también contó con la presencia del gerente de Servicio de Grumaq, Federico Gut; y de los consultores de Servicio de Case, Iván Bavio y Mario Alberto Piccirilli.

Perdigao explicó la lógica de funcionamiento de los circuitos hidráulicos del equipo y su interrelación con los controladores electrónicos de a bordo. En el aula se identificaron componentes, se simuló problemas y sus diagnósticos, se chequearon circuitos de comando de

**José Manuel Gómez, especialista de Marketing de Producto para América Latina, destacó que una de las ventajas de la marca es “la facilidad de servicio en toda la línea de productos, que a su vez es la más alta del mercado según las normas SAE”.**

motor de inyección electrónica y se tomaron evaluaciones a los participantes.

El otro seminario fue dictado por José Manuel Gómez, especialista de Marketing de Producto para América Latina, quien les transmitió a los participantes sus conocimientos sobre las máquinas en cuestión y disertó sobre la aplicación de cada una de las familias a las que éstas pertenecen. Asimismo, el instructor destacó que una de las ventajas de la marca es “la facilidad de servi-



El equipo de Grumaq que asistió al encuentro.

cio en toda la línea de productos, que a su vez es la más alta del mercado según las normas SAE”.

Gómez destacó que estos encuentros mejoran significativamente la experiencia de los clientes con el producto adquirido, “formando parte de un diferencial que ofrece Case al ser la capacitación uno de sus pilares fundamentales”. Por otro lado, dijo que la experiencia lo certifica para afirmar que una vez que alguien que se acerca a la firma y tiene la posibilidad de probar los equipos, “ya no vuelve a comprar un producto de la competencia”.



Observando las características de la minicargadora SR220.

## CAPACITACIÓN EN EL NORTE DE CHILE



La topadora 1650L es objeto de estudio de la reunión.

Maquinarias Gildemeister dictó un entrenamiento de Servicio en la localidad de Antofagasta, en el norte de Chile. El temario se centró en la reparación y diagnóstico

de la topadora 1650 L.

El curso fue dictado por el instructor Alejandro Capouya, de Case para América Latina, y tuvo como objetivo proveer la información técnica necesaria al personal del dealer para que los técnicos puedan efectuar un correcto diagnóstico y una rápida y efectiva reparación del producto. “Los contenidos tratados se escogieron debido a que la topadora se incorporó recientemente al mercado chileno”, comentó Mario Piccirilli.

Por otro lado, Capouya destacó que la máquina tiene un motor con una potencia de 156 hp y un ancho de hoja de empuje de 3.200 mm, y que ofrece el mejor mecanismo de transmisión en su clase, brindando una mayor fuerza para sus orugas y una óptima fuerza de sus cuchillas en la rotación.

## ENTRENAMIENTO DE SERVICIO EN URUGUAY

Corporación de Maquinaria (COMASA), distribuidor de la marca en Montevideo (Uruguay) llevó a cabo un entrenamiento de servicio que tuvo como fin conocer las especificidades de las miniexcavadoras hidráulicas CX17B, CX27B, CX31B, CX36B Y CX55B.

**Según Mario Piccirilli el curso de capacitación se efectuó con el fin de acercar a los técnicos las innovaciones de los productos y todos los métodos necesarios para efectuar su correcto diagnóstico.**

Según Mario Piccirilli el curso se efectuó con el fin de acercar a los técnicos las innovaciones de los productos y todos los métodos necesarios para



Mecánicos de COMASA junto a especialistas de la marca.

efectuar su correcto diagnóstico. Asimismo, agregó: “Es muy importante que en las revisiones de los equipos se controle el sistema hidráulico para detectar posibles fallas”.

El evento contó con la participación de mecánicos de COMASA de las oficinas de Dolores, Young y Tacuarembó, además de Montevideo. Por otro lado, asistió personal de SACI (distribuidor de Bolivia); y quien dictó el seminario fue Euclides Perdigao.

# Pequeñas pero IMPONENTES

**Se trata de las minicargadoras SR175 y SV185 que, por su versatilidad y tamaño, están siendo utilizadas en todo tipo de obras.**

Las minicargadoras SR175 y SV185 corresponden a dos de los modelos más requeridos dentro de la robusta familia de productos de Case Construction Equipment. Mientras que el primer equipo tiene una capacidad de elevación radial

**Mario Rizzi, gerente Comercial de la firma en la región, comentó: “Estos dos modelos se distinguen por su pequeño tamaño, su gran fuerza, potencia y versatilidad. Debido a estas características son prácticos y funcionales para cualquier tipo de obra”.**

que le permite cavar, arrancar y empujar; el segundo tiene un tipo de elevación vertical que es ideal para descargar el material a una distancia mayor de la máquina, dentro de un camión o una tolva.

Ambos equipos poseen mo-

tores Case/ISM N844LT/M3, de inyección mecánica, turboalimentados con tecnología EGR, lo que confiere características de emisión comprendidas dentro del marco de la certificación Tier 3. Con 57 HP netos, presentan un torque máximo a 1.800 RPM, con un valor de 171 Nm.

Las dos máquinas se caracterizan por tener una gran fuerza de desgarre de hasta 31,8 KN, para el SR175, y de 24,2 KN, para el SV185. Asimismo, poseen baldes std y la altura de su perno de elevación las convierte en líderes de la industria.

Es importante destacar su capacidad operacional de carga que es de 790 kg., para la SR175, y de 840 kg, para la SV185; estos valores pueden incrementarse aún más con el uso de contrapesos opcionales de fábrica. Sobre estas cualidades, Mario Rizzi, gerente Comercial de la firma en la región, comentó: “Estos modelos se distinguen por su pequeño tamaño, su gran fuerza, potencia y versatilidad. Debido a estas características son prácticos y funcionales para cualquier tipo de obra”.

## CONFORT

Los dos equipos, al igual que los demás de la línea, fueron desa-



*La SR 175 tiene una carga operacional de 790 kg; mientras que la de la SV 185, es de 840 kg.*

rollados poniendo el énfasis en la comodidad de los operarios. En este sentido, cuentan con un ambiente operativo más amplio y con mayor visibilidad, gracias al que pueden controlar eficazmente los movimientos que realizan, facilitando también el trabajo nocturno con la iluminación lateral que poseen.

Sobre estas últimas innovaciones, Rizzi dijo: “Otro de los plus que tienen estas máquinas, es que podemos cerrarlas y proveerlas con aire acondicionado o calefacción, además de presurizar sus cabinas para reducir la cantidad de ruido y polvo”.

## CONTROLES

Tanto la minicargadora SR175 como la SV185

pueden utilizarse con controles mecánicos estándar o electrohidráulicos. En este sentido, Rizzi aclaró que al usarse los primeros se pueden llevar a cabo trabajos que demandan mayor precisión en los movimientos; mientras que de los segundos favorecen a los operadores que prefieran este tipo de comando.

Hay que destacar también que el sistema hidráulico se desactiva ante la apertura de la puerta de acceso -en caso de que tenga esa opción- para evitar una rotura por descuido del operador. En este sentido Carlos França, gerente de Marketing de la firma para América Latina, destacó: “Nuestros sistemas de acoples hidráulicos para accesorios no requieren que el motor sea parado para conexiones

**Tanto la minicargadora SR175 como la SV185 pueden utilizarse con controles mecánicos estándar o electrohidráulicos.**

o desconexiones de tales implementos debido a un innovador sistema de líneas y conexionado hidráulico”.

## DIFERENCIAL

Como ya es tradición, los diseños de Case siempre están orientados para facilitar el acceso a los puntos de manteni-

miento. Esto queda garantizado por la apertura de la amplia puerta y rejilla trasera, y por la combinación de facilidad de levante hacia delante de la cabina y la baja altura del chasis.

Por último, tres cualidades que destacan los mecánicos sobre estos equipos, son: -Las cadenas de ajuste sencillo dentro de sus cajas para compensar los desgastes.

-El aceite unificado que satisface tres requerimientos distintos: lubricación del motor, fluido del sistema hidráulico y lubricación de cadenas.

-La ubicación de la batería y drenaje de aceite del motor, ya que están cómodamente situados en la parte trasera de equipo.



*La minicargadora SR175 tiene una fuerza de desgarre de hasta 31,8 KN.*

# “SUBIRSE A LA CASE es como subirse a una nave espacial”

Así lo siente Johan Cuba,  
operario de una excavadora  
CX290B en Perú.



*El puente que se desmoronó fue reemplazado por unos precarios troncos que ayudan a cruzar el río.*

Johan Cuba es operario del Gobierno Regional de Cusco, Perú, donde hace más de cinco años maneja una excavadora CX290B de Case Construction Equipment. Con el quipo se encuentra realizando tareas dentro del Proyecto Especial Regional Plan de Mejoramiento de Riego en Sierra y Selva – Plan Meriss Inka, con el que trabaja en la zona de altura de la ciudad peruana. Sobre su día a día, comenta: “Subirme a la máquina todos los días es una sensación increíble. Es como estar en una nave espacial pero aquí en las alturas de estos paisajes incaicos”.

A través del proyecto Meriss, Cuba se encuentra trabajando en la región de montaña de Cusco, ya que allí se está llevando a cabo el Programa regional de Riego del Sur, que tiene como objetivos promover la gestión integrada del riego y medioambiente de las cuencas andino-amazónicas del país. Con esto se busca reducir la pobreza rural mediante la ejecución de actividades que permitan mejorar la competitividad y rentabilidad agropecuaria. Por este motivo, el operario está haciendo el refulado de uno de los principales ríos que se desbordó, causando la pérdida de pertenencias y cultivos de muchos pobladores.

Cuba comenta que no sólo le gusta su tarea por la enorme res-

ponsabilidad y compromiso que implica para con su pueblo, sino también porque es un fanático de las máquinas de construcción y de Case. En este sentido, comentó: “Me han tocado condiciones climáticas muy desfavorables. Imagínate que aquí en enero y febrero las tormentas son moneda corriente y hay muchos desprendimientos de rocas. Sin embargo, al estar arriba de la excavadora sé que nada podrá detener lo que esté haciendo. Me siento seguro por el peso operacional que tiene el equi-

po y por sus grandes condiciones”.

Asimismo, el joven operario destacó que le gusta la excavadora CX290B por su gran versatilidad, por sus patas anchas que le permiten estar firme en un terreno e incluso cruzar un río sin inconvenientes. Por último, concluyó: “Su brazo largo y su gran cucharón me permiten cargar rocas y grava muy fácilmente”.

**El operario está haciendo el refulado de uno de los principales ríos que se desbordó, causando la pérdida de pertenencias y cultivos de muchos pobladores.**



*Johan Cuba con la excavadora CX290B detrás.*

# LA MÁXIMA TECNOLOGÍA se extiende en la región



*El imponente parque de maquinaria del dealer recibió a los invitados.*

**Rentalmeister, unidad de negocios del distribuidor Maquinarias Gildemeister, inauguró una nueva sucursal en Coquimbo, Chile.**

Case Construction Equipment inauguró una nueva sucursal de Rentalmeister, unidad de negocios de Maquinarias Gildemeister, en la localidad de Coquimbo, Chile. Las nuevas instalaciones cuentan con más de 2.700 metros cuadrados dis-

tribuidos en áreas de exhibición y alquiler de maquinarias y equipos, donde los clientes podrán conocer los principales modelos de la firma. La nueva sucursal es la sexta a lo largo de Chile, estando las otras en las localidades de Iquique, Antofa-

gasta, Calama, Copiapó y Santiago.

Más de 120 personas asistieron al acto inaugural donde, entre los invitados, se encontró Mario Rizzi, gerente Comercial de Case para el Mercosur, y Cristian Gallieguillos, alcalde de Coquimbo. La ceremonia comenzó con un discurso de este último quien dio las gracias al dealer por haber invertido en la zona, y se mostró muy conforme con el crecimiento que promueve la compañía en la región.

Luego, Pedro Giglio, gerente del dealer, tomó la palabra y dijo: “Estamos orgullosos de inaugurar un local tan completo y moderno como el construido aquí. Es un espacio amplio que significó una inversión importante, considerando una flota de US\$ 3 millones con la que proyectamos satisfacer la demanda de la zona. Estamos seguros de que tendremos una excelente acogida por parte de todos nuestros clientes”.

Rentalmeister es una división de negocios de Gildemeister especialista en el mercado de arriendo de maquinarias para todo tipo de trabajos, tales como movimiento de tierra, equipos industriales, logísticos, minería, construcción y retail. Cuenta con equipos Case de última generación y recientemente ha incorporado dentro de su flota una serie de nuevas líneas, ampliando sus servicios para satisfacer las necesidades de los diversos sectores económicos de Chile.

## “Los equipos se destacan POR SU BAJO CONSUMO”



La retroexcavadora 580N en plena acción.

**Lo asegura Oscar René Martínez, socio fundador de la empresa de rental salvadoreña C-Renta, que utiliza los equipos de la firma para diversas obras en el país.**



El equipo puede utilizarse con martillos, horquillas, garfios, rastrillos y escobas, entre otros aditamentos.

Las compañías de rental son aquellas a las que acuden las constructoras que no cuentan con su propia maquinaria y que se ven en la necesidad de alquilar equipos para llevar adelante distintos trabajos y obras.

Bajo el objetivo principal de convertirse en una “empresa de renombre en los servicios de renta del área de construcción”, la firma salvadoreña C-Renta tiene más de 10 años de historia en el sector y Oscar René Martínez, socio fundador y gerente General, está comprometido con su actividad. Tanto es así que en el último tiempo la compañía comenzó a diversificarse y cuenta con proyectos de terracería y con un contrato con el Fovial (Fondo de Conservación Vial) de la zona de Chalatenango para realizar el mantenimiento de carreteras de tierra.

“Nos especializamos en la renta de equipos para la construcción y nos caracterizamos por brindar soluciones inmediatas a nuestros clientes a través de la mejor flota de equipos, que son utilizados en distintos tipos de trabajos en todo el país”, cuenta Oscar sobre el punto fuerte de C-Renta.

Para llevar adelante la división de rental, la flota de equipos está compuesta por una gran cantidad de equipos, entre los que se destacan 2 excavadoras CX210B, una CX330B y 2

retroexcavadoras 580N. Estas máquinas de Case Construction Equipment son utilizadas en distintos trabajos y se destacan por “su bajo consumo de combustible”, según destaca Oscar.

Sin embargo, el ahorro de combustible no es el único punto que destaca el ejecutivo: “Los equipos están desarrollados de tal manera que los mantenimientos se realizan rápida y fácil-



Tecun siempre al servicio de sus clientes.

mente. Esa es una ventaja a tener en cuenta y es muy importante.”

La facilidad para realizar los servicios de rutina, sumado a una buena atención de parte del distribuidor es algo muy valorado por cualquier propietario de equipos para la construcción y así lo destaca Oscar: “El distribuidor Tecun tiene buena disponibilidad para atender nuestros requerimientos. El servicio que prestan es bueno y las veces que hemos tenido dificultades han mostrado la apertura necesaria para que podamos resolver la situación.”

C-Renta tiene una plantilla total de 55 empleados entre los cuales se encuentran los operadores de maquinaria, quienes están expuestos a situaciones de riesgo propias de la actividad. A pesar de que los equipos Case están fabricados para brindar altas medidas de seguridad, es importante que quienes los operan sean capacitados para evitar accidentes. “Nos apoyamos en nuestros proveedores para brindar entrenamientos periódicos a nuestros operadores y mecánicos. Además realizamos un seguimiento continuo con personal de campo para supervisar las actividades”, manifiesta Oscar para enfatizar la importancia que su empresa le da a la seguridad de los operarios.

**C-Renta es una empresa que dio a luz de la mano de Oscar René Martínez en 2002 y que rápidamente supo hacerse un lugar en el mercado local con el negocio de la renta de equipos. Actualmente cuenta con 2 oficinas, una en San Salvador y otra en la región oriental del país, cuenta con una flota de más de más de 30 máquinas y talleres preparados para hacer frente a sus necesidades. Si bien el año que está terminando no fue de los mejores, producto de una baja en la actividad económica, sobre todo en el sector de la construcción, desde la compañía continúan renovando su parque de maquinaria para estar a la vanguardia en lo que a tecnología se refiere.**

# MARCAN TENDENCIA

## en toda la región

**Los equipos de Case Construction Equipment pueden utilizarse no sólo dentro del rubro de la construcción, sino también en el ámbito agrícola, tal como lo testimonia Agropecuaria San Romeu en Bolivia.**

Con tan solo 27 años, Mauro Villani es gerente de Agropecuaria San Romeu, en Bolivia, pero lo que es aún más sorprendente es desde hace cuánto tiempo que está allí: 12 años. Al respecto, cuenta que le costó mucho llegar al lugar donde se encuentra hoy en día y, por el gran sacrificio realizado, lo tiene más que merecido. Si bien es una empresa dedicada al rubro del agro, destaca lo multifacéticas que son las máquinas de Case Construction Equipment, tanto es así que operan con cinco excavadoras CX210B.

Agropecuaria San Romeu se dedica, además de trabajos agrícolas, a la limpieza y construcción de canales y terraplenes. El equipo de la compañía está conformado por 25 empleados, siendo esta una empresa de origen familiar que comenzó sus actividades en el 2008. Al respecto, Villani cuenta: “Es

**Mauro Villani cuenta: “Es muy emocionante haber estado presente en la compañía casi desde los orígenes de este proyecto, ya que se ve en el día a día cómo fue creciendo este gran sueño que actualmente comprende a tanta gente”.**

muy emocionante haber estado presente casi desde los orígenes de este proyecto, ya que se ve en el día a día cómo fue creciendo este gran sueño que actualmente comprende a tanta gente”.

El joven gerente cuenta que la compañía tuvo su génesis debido a la necesidad de hacer canales en la propiedad del mismo seno familiar y que, al hacerlo tan excelsamente, extendieron sus tareas a los campos de vecinos convirtiéndose en un negocio de renombre.

Sobre la excavadora CX210B que poseen, Villani destaca su rapidez, economicidad, confiabilidad y rentabilidad, y agrega: “Otra cosa muy importante es el respaldo técnico del dealer, de Sociedad Anónima Comercial Industrial (SACI), que siempre han respondido con rapidez ante cada necesidad”.



La excavadora CX210B trabaja en un terreno de grava.



**Sobre la excavadora CX210B que poseen, Villani destaca su rapidez, economicidad, confiabilidad, rentabilidad y el servicio brindado por SACI.**

# LIMA

## a la vanguardia



Los clientes y personal de Maquinarias que asistieron al encuentro.



Con el fin de continuar con el ciclo de capacitación y exhibición de la última tecnología en materia de maquinaria, Case Construction Equipment llevó a cabo una jornada de Open House en la ciudad de Lima, Perú. El encuentro se llevó a cabo en la Casa Central de Maquinarias, distribuidor oficial de la firma en la región.

Al evento asistieron alrededor de 67 clientes y en representación de la marca lo hicieron Sady Caicedo, gerente de Territorio de la zona, y José Manuel Gómez, especialista de Producto de la firma. Las máquinas que engalanaron la

jornada fueron: dos minicargadoras SR220; las retroexcavadoras 580 y 590 SN; las cargadoras frontales 821F y 721F; las excavadoras CX350B, CX290B, CX240B, CX210B, los rodillos vibratorios CV212 y una motoniveladora 865 VHP.

El área de demostraciones del dealer fue ovacionada por los visitantes y sobre las repercusiones de la muestra de las máquinas Carlos Yopez, gerente Comercial de Maquinarias, dijo: "El Open House nos permitió mostrarles a nuestros clientes y amigos las ventajas de adquirir un equipo de esta gama".

**El distribuidor Maquinarias llevó a cabo un encuentro de Open House en Perú que reunió a más de 60 clientes.**

# TECNOLOGÍA CASE

## en la ciudad imperial de Cusco



La excavadora CX350B realizando una demostración durante la inauguración.

**Un nuevo concesionario forma parte de la familia de Case Construction Equipment en Perú.**

Case Construction Equipment inauguró un nuevo concesionario en Cusco, Perú: Andean Motors, sucursal de su distribuidor Maquinarias. Con motivo de la apertura del local, la marca expuso algunos de los equipos más representativos que posee: la excavadora CX350B, la motoniveladora 865 VHP, la cargadora frontal 821F, el rodillo vibratorio SV212 y la retroexcavadora 580 SN.

La flamante sucursal brindará a sus clientes servicio de posventa y también contará con repuestos, además de que allí se pueden adquirir equipos. Según Carlos Yopez, gerente Comercial de Maquinarias, "la elección del mix de equipos se debió a su alta productividad demostrada en la zona, ya que son habitualmente utilizados para realizar trabajos en la implementación de carreteras, movimientos de tierra o para traslado de material, nivelación y compactación de terrenos y obras de alcantarillado y saneamiento".

En el encuentro inaugural, integrantes de la compañía mostraron la versatilidad de los equipos Case, su facilidad

de mantenimiento y la alta tecnología de sus componentes. Asimismo, atendieron cada una de las inquietudes de los más de 50 invitados presentes. Por otro lado, sobre el nuevo concesionario, Yopez concluyó: "La trayectoria de la compañía Andean Motors, que consolida su compromiso con la marca, se puso de manifiesta en la inauguración de este nuevo local en la ciudad imperial de Cusco".



De izquierda a derecha: Carlos Yopez, gerente de Ventas de Maquinarias, y Sady Caicedo, gerente de Territorio de Case, junto a personal del dealer.



## Un grupo de clientes asistió a la FÓRMULA TRUCK EN ARGENTINA

La firma patrocinó a la Scudería Iveco.

Más de 25 mil personas asistieron a la carrera de Fórmula Truck realizada en el autódromo Oscar Cabalén, de Córdoba, donde Case Construction Equipment llevó a un grupo de clientes de distribuidores de Argentina y Uruguay para que vivieran esta emocionante experiencia.

La categoría, que se desarrolla en su mayoría en Brasil, fue muy bien recibida por el público local, que colmó las tribunas del autódromo para ver los camiones preparados para correr. La carrera finalizó con la victoria de Beto Monteiro, de la Scudería Iveco, en un final a pura adrenalina, lo que le permitió consagrarse campeón Sudamericano.

En ese contexto y reafirmando la sinergia entre las marcas Iveco y Case, pertenecientes a CNH Industrial, ejecutivos de los distribuidores Venner (Argentina) y Corporación de Maquinaria (Uruguay) llevaron a clientes es-



pecialmente invitados para que vieran la carrera desde el VIP que la Scudería Iveco tuvo en el certamen.

Desde allí pudieron disfrutar de los espectáculos en los que los pilotos realizaron acrobacias con los camiones, y dieron una vuelta al circuito en una de las máquinas. Minutos antes de que comenzara la carrera los pilotos de la Scudería Iveco se acercaron al VIP y compartieron unos momentos con los hinchas allí presentes.

El ambiente fue de gran expectativa durante la competición, ya que Monteiro estuvo peleando en los primeros puestos desde la largada hasta que finalmente consiguió la victoria que le adjudicó el campeonato sudamericano.

Mario Rizzi, gerente Comercial de Case, aseguró que “estas actividades profundizan la relación con nuestros clientes. Les demostramos que nuestro trabajo no termina en vender una máquina, sino que queremos que puedan disfrutar de las acciones que lleva adelante el grupo. Es un placer compartir estos momentos con ellos.”

## Visita al Centro de Clientes DE TOMAHAWK



Veintisiete usuarios de la marca fueron invitados especialmente a conocer las instalaciones y el Centro de Desarrollo y Experimentación de Burr Ridge, en Estados Unidos.

Un grupo de 27 clientes visitó el Tomahawk Customer Center, en Wisconsin (Estados Unidos), uno de los mayores centros de prueba de equipos de Case Construction Equipment del mundo. Allí los visitantes pudieron apreciar el desempeño de los equipos que conforman el portfolio de productos e intercambiar experiencias con los especialistas de la marca.

Desde hace más de 60 años el espacio funciona como un área de demostraciones, entrenamiento y atención sobre consultas de diversa índole y además cuenta con instalaciones para albergar a los visitantes en una superficie de 200 hectáreas. Debido a todas estas características, el grupo que viajó

hasta allí pudo disfrutar del lugar y de su bello paisaje, ya que se encuentra en una zona de bosques. Al respecto, Mario Rizzi, gerente Comercial de Case para el Mercosur, comentó: “Cada año se repite la experiencia de compartir con nuestros clientes y el equipo de gente con la que trabajamos todo el año, el espacio natural que los bosques de Tomahawk imponen. En este contexto maravilloso, recibimos sus preguntas e inquietudes sobre los productos Case”.

Luego de la visita a Tomahawk, el contingente visitó el Centro de Desarrollo y Experimentación ubicado en Burr Ridge, en el estado de Illinois, donde conocieron los adelantos en los que está traba-

jando la marca; y luego hubo una cena de despedida en Chicago.

Gerardo García, responsable de equipos y abastecimiento de la empresa uruguaya Ebital Ingeniería y Construcción, destacó: “La dedicación, la amabilidad y la transferencia de conocimientos que recibí esa semana fue una experiencia que superó mis expectativas.”



Al viaje también fueron representantes de los distribuidores que acompañaron al grupo de clientes.

