

CASE NEWS

CONSTRUCTION

Tecnología Productos Servicios

Revista de CASE
para América Latina.

WWW.CASECE.COM

19

ARRASA CON TODO

*LA TOPADORA 2050 M DESEMBARCA
EN EL MERCADO DE AMERICA LATINA*



Gran presencia de la marca en CONEXPO, una de las ferias de construcción más importantes del mundo.

Más allá de las fronteras



Queridos amigos,

Esta publicación nos encuentra con grandes novedades que nos alegran enormemente y que queremos compartir con ustedes. Comenzamos el 2014 acercándonos a todo nuestro mercado de América Latina, ya que participamos de la feria Conexpo en Las Vegas, Estados Unidos, y allí pudimos estar cerca de muchísimos clientes y de cientos de periodistas que siguen nuestra actividad.

En lo que a productos se refiere, una de las grandes noticias de esta etapa es el lanzamiento de la topadora 2050M. Un equipo que irrumpe en el mercado latinoame-

ricano y que por su gran potencia, de 214 hp, esperamos que tenga una buena recepción de parte de nuestros clientes.

Asimismo, también realizamos múltiples cursos de capacitación y de producto, tal como lo venimos haciendo desde hace años, ya que entendemos que el conocimiento es la base para el crecimiento. También inauguramos una nueva sucursal del distribuidor Difamaq en la provincia argentina de Chaco. Les deseamos muchos éxitos.

Y como siempre, entrevistamos a clientes de distintas partes del continente que nos contaron su experiencia con la marca.

Espero que disfruten de la lectura y que sea un material inspirador para que sigamos proyectándonos como venimos haciéndolo.

Un gran abrazo

Roque Reis
Director General 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
- Av. Jerome Case, 1801, Sorocaba, SP (Brasil) Cep: 18087-220

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@pg1com.com

CASE DISTRIBUIDORES

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

ANTILLAS HOLANDEAS - 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 / MONTserrat / 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 SEGURIDAD ante todo

Por qué Case Construction Equipment es una de las marcas que más cuida a sus usuarios.

Case Construction Equipment tiene como uno de sus pilares fundamentales la seguridad de quienes serán los operarios de sus máquinas. Siendo este su principal objetivo, desarrolla sus equipos y mejora su servicio para maximizar el cuidado de sus clientes. Es importante destacar que una condición fundamental para lograr tal fin es también cuidar del medioambiente, ya que si no se toman recaudos para no agredirlo difícilmente se podrá resguardar a los trabajadores.

Una de las garantías de confianza de Case es su certificado de Nivel 2 en la estructura de protección contra la caída de objetos (FOPS), como sistema para garantizar la mejor protección contra posibles impactos sobre las cabinas de sus excavadoras. Por otro lado, otro de los sistemas que incluyen los equipos de la marca es el de Protección en caso de Vuelco (ROPS), indispensable para toda máquina que trabaja sobre terrenos desiguales de pendientes inclinadas.

Además, para determinados productos la firma ofrece implementos específicos como la rejilla delantera protectora de las minixcavadoras, siguiendo con la norma ISO 10262. Asimismo, todo el portfolio de la marca tiene un tipo de presurización particular que reduce en un 90 por ciento las partículas en el aire, proporcionando un ambiente saludable en el interior de la cabina.

Otro de los aspectos importantes a destacar es que cada uno de los productos de Case ofrece una



La excavadora lleva una de las rejillas de seguridad que protegen ante el desprendimiento de material.

gran visibilidad a sus conductores, siendo este punto muy importante ya que es fundamental tener una imagen amplia del terreno donde se esté ejecutando una tarea. En este sentido, el control de hojas automático en las topadoras y niveladoras deja de lado la necesidad de que otras personas estén fuera indicando los distintos niveles de inclinación del terreno. Asimismo, las operaciones de elevación son más seguras gracias al kit de manipulación de objetos que cumple con la norma de seguridad EN 474-5 para excavadoras hidráulicas.

Varias gamas de máquinas tienen disponible la tecnología de reducción catalítica selectiva de las emisiones (Hi-eSCR), especialmente útiles para las cargadoras

frontales. Estas máquinas se utilizan a menudo en entornos cerrados con materiales inflamables, como por ejemplo en centros de reciclaje. La protección contra chispas y la baja temperatura reducen drásticamente el riesgo de incendios.

Las tareas de mantenimiento también son fundamentales para cuidar la salud de los usuarios y la firma hace de ésta rutina una tarea muy sencilla gracias a que cada punto a revisar está colocado de manera accesible. Además, el ordenador de abordaje avisa de cualquier variación respecto a los valores normales.

Por último, en cuanto al medioambiente, Case se esfuerza por minimizar las emisiones mediante tecnologías de motores que optimizan el consumo, como la Hi-eSCR.



Ernesto Eterovic junto a su hijo, también llamado Ernesto, en el lugar de la largada, el Monumento Histórico Nacional a la Bandera en Rosario.

La potencia de una gigante en el **RALLY DAKAR**

El distribuidor boliviano SACI tuvo un lugar destacado durante el Dakar ya que Ernesto Eterovic, ex gerente General del dealer, corrió en la competencia, apoyado por Case, y llegó a posicionarse en el puesto 70 en la categoría de autos y camionetas.

El Rally Dakar es una de las competencias automovilísticas más exigentes del mundo y es allí donde los pilotos más avezados quieren demostrar su valía y toda su destreza. En ese marco, Ernesto Eterovic, ex gerente General de SACI, el distribuidor de Case Construction Equipment en Bolivia, participó de la última edición del certamen, con Case como uno de sus principales patrocinadores. Ernesto llegó hasta la cuarta etapa de la competencia, donde tuvo un imprevisto técnico que provocó que no pudiese seguir en carrera.

El Team Eterovic, que formó junto a su hijo llamado también Ernesto, había llegado a posicionarse en el puesto 70, una buena ubicación del ranking del rally. En este sentido, Ernesto ilustró: “Conseguimos grandes logros, tanto es así que ganamos junto a nuestro equipo la segunda etapa por la excelente navegación que realizamos”. Esta instancia del certamen comprendía la unión de la ciudad de San Luis con la de San Rafael, Mendoza (Argentina).

Los competidores que participan de la competencia se someten a un intenso programa de preparación, ya que las condiciones climáticas y de exigencia son extremas. Al respecto, Ernesto manifestó: “Nos preparamos todo el año para éste momento. Gracias a que lo hicimos pudimos hacer frente a las duras jornadas en las que hemos estado 14 horas conduciendo sin parar.”

Parte de la preparación consistió en presentarse en competencias similares, como la desarrollada en Santa Cruz de la Sierra donde obtuvieron el primer puesto y donde se dieron cuenta del buen equipo que hacían. Al respecto, Eterovic comenta: “Esta experiencia nos acercó muchísimo, afianzó nues-



El dream team junto a Pablo Berretti, director Comercial de Case IH para América Latina.

tro vínculo. El hecho de compartir tanto tiempo juntos y de tener un mismo objetivo generó una sinergia entre nosotros que estamos seguros de que se trasladará a todos los ámbitos de nuestra vida”.

Los dos competidores dijeron que el terreno que más les llamó la atención durante la travesía fue el desértico que, si bien fue muy complejo, fue digno de admiración. Por otro lado, hay que destacar que allí tuvieron un buen desempeño siendo este trazado de rutas uno de los más complejos.

Ernesto realizó un paralelismo entre el desafío que significa trabajar en Case y correr el Dakar. “Formar parte de Case implica enfrentar nuevos desafíos y objetivos todos los días ya que continuamente se nos presentan nuevos clientes, se renueva la maquinaria. Así se va conquistando el mercado, llegando cada vez a más lugares. En ambos casos necesitamos de nuestro ingenio y creatividad, dos cosas hermosas que se encuentran en una vocación o en un deporte”.



Un equipo pensado en función de la PRACTICIDAD

La topadora 2050 M llega al mercado

La topadora 2050 M irrumpe y revoluciona el mercado de América Latina con una flamante cabina que se distingue por su diseño, ya que mejora la visibilidad de la zona donde se está trabajando, y con un capó cónico que permite una mayor visibilidad de la hoja. El equipo cuenta con un peso operacional de 20.599 kg. y con una

potencia neta de 214 hp.

Una de las grandes ventajas de la máquina es el acceso a los puntos de mantenimiento que posee y a los componentes hidráulicos, situados a nivel del suelo. Por otro lado, también cuenta con un moderno y novedoso tablero, con joysticks de mando con selecciones para que el operador los



La máquina cuenta con una potencia bruta de 232 hp y un ancho de pala de 134,7 pulgadas.

Ventajas de la topadora

- Gran visibilidad debido a que posee una cabina colocada en la delantera del equipo.
- Acceso a los puntos de mantenimiento.
- Acceso a los componentes hidráulicos.
- Palancas de mando con diferentes selecciones.



La topadora 2050 M tiene un peso operacional de 20.599 kilogramos y una robusta estructura diseñada para soportar fuerzas extremas de la hoja.

ajuste en el panel de control, de acuerdo a sus preferencias y según las condiciones de trabajo que deba realizar.

SISTEMA EASY CLEAN

Otro de los puntos importantes a destacar es su sistema Easy Clean, con tolvas protectoras en el tren de rodaje con un ángulo de 49°, que ayuda a que no se acumule material en esa área. Al respecto Mario Ri-

zzi, gerente Comercial de Case para el Mercosur comenta: “Este sistema reduce el tiempo necesario para la limpieza de las orugas y rodillos, y es de gran utilidad en condiciones de mucho barro”.

REFRIGERACIÓN

El mecanismo de refrigeración se ha rediseñado e instalado con un ventilador hidrostático reversible. Gracias al nuevo diseño, los radiadores están montados sin superponerse, en forma de V, de modo que cada uno recibe aire fresco y las temperaturas de los líquidos se mantienen constantes. Consiguientemente, el ventilador hidrostático adapta su velocidad de forma continua para adecuarla a la demanda de refrigeración real y reducir la absorción de potencia. El modo de reversión de flujo reduce las necesidades de mantenimiento y prolonga los intervalos de limpieza.

Con respecto al motor, su avanzada tecnología proporciona un aumento del 7 % de potencia y un 10,5 % de ahorro de combustible sobre generaciones anteriores y un mayor tiempo de actividad frente a las soluciones de los competidores. Otra de las ventajas, volviendo a las características de la cabina, es su presurización ya que permite que el cubículo se aisle, manteniendo fuera el polvo y el ruido para ofrecer uno de los entornos operativos más silenciosos de la industria.

Mario Rizzi, gerente Comercial de Case para el Mercosur, comentó sobre el equipo: “Una de las cosas más importantes que hay que destacar es su palanca universal electrohidráulica y su tablero mejorado, que garantizan el control de la hoja, posibilitando que el movimiento de la máquina se pueda hacer con el simple accionar de un interruptor de avance y retroceso”.

Las últimas novedades en equipos de construcción

EN CONEXPO

Los equipos de Case Construction Equipment engalanaron una vez más la ciudad estadounidense de Las Vegas, ya que se exhibieron en la feria Conexpo. En este sentido, la firma fue una de las protagonistas principales del evento, presentando la línea M de topadoras y las flamantes compactadoras de las series DV y PT que se comercializarán en América Latina.

Las topadoras 1150M, 1650M y 2050M, de hasta 200 hp, irrumpen en el mercado latinoamericano revolucionándolo con una flamante cabina que pone empeño en su diseño para mejorar la visibilidad de la zona donde se está trabajando. Por otro lado, las compactadoras de doble tambor DV23, DV26, DV36, DV45, DV207, DV210, DV213; y la compactadora de neumáticos PT240, también serán una de las principales atracciones del mercado ya que comenzarán a comercializarse en la región.

Los productos presentados son fundamentales para las economías que están en crecimiento en América Latina, en países donde se están construyendo rutas con el fin de integrar territorios y en los que se están desarrollando nuevas comunicaciones para un comercio cada vez mayor. Asimismo también estos canales de circulación en desarrollo promueven una industria turística que está en ascenso e incitan a que se creen métodos de producción innovadores,



La cargadora frontal 321F en primer lugar.

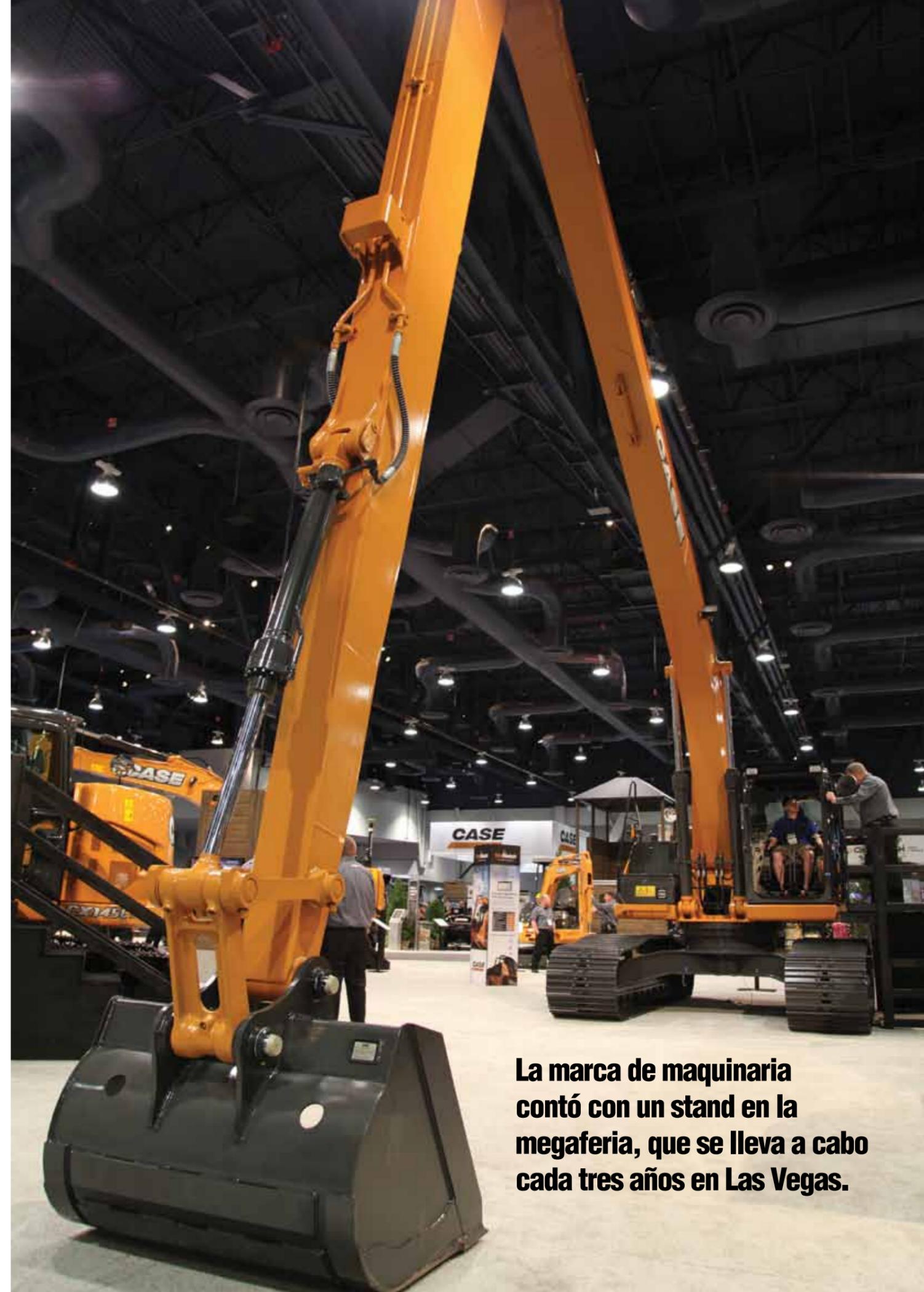


El stand de Case fue uno de los más concurridos por los visitantes de la muestra.

que a su vez generan una nueva producción que debe ser transportada. En este sentido, según Mario Rizzi, gerente comercial para el Mercosur de la compañía, comentó: “Nuestro compromiso es estar presentes en este fabuloso proceso que está ocurriendo y que cambiará para siempre la fisonomía del continente”.

Las últimas innovaciones de la marca ratifican su lugar como referente en el continente como proveedor de bienes de capital de construcción e infraestructura. Según Rizzi, el lugar que ocupa Case implica “un compromiso doble: uno para mejorar servicios y productos, teniendo como objetivo la satisfacción del cliente; y otro relacionado con la permanencia en tal posición”.

La feria fue el lugar propicio para afianzar los lazos con los clientes, los destinatarios de todas las acciones que realiza la firma y el sitio indicado para seguir profundizando el conocimiento sobre lo que esperan de los productos. Según Rizzi, una vez obtenidos estos datos, la marca sigue perfeccionando su portfolio en función de las necesidades de los usuarios y también se los ayuda a cuidar de sus máquinas. De esta manera, concluye el gerente Comercial: “En este último paso, refiriéndome al servicio de posventa, es fundamental nuestra red de importadores y distribuidores ya que tienen un gran compromiso en cuanto a la atención de los consumidores”.



**La marca de maquinaria
contó con un stand en la
megaferia, que se lleva a cabo
cada tres años en Las Vegas.**



José Huidarte está en el rubro desde los 18 años.

“Sigo arriba de la minicargadora HASTA QUE ME JUBILE”

Así lo afirma José Huidarte, operario de maquinaria de Miavasa, que dice ser un fanático de los equipos de construcción.

José Huidarte recuerda el principio de los años 90 muy bien, no sólo porque la selección argentina casi sale campeona del mundial de fútbol en Italia, sino porque en esa época descubrió un mundo completamente nuevo, “o una selva de cemento”, según ilustra. Fue ese año cuando llegó a la Ciudad de Buenos Aires a trabajar junto a su padre, desde su Misiones natal. En ese momento tenía 12 años y muchas ganas de poder manejar las máquinas a las que se subía su papá para trabajar.

Fue recién cuando cumplió 18 que dio sus primeros pasos en el rubro de la construcción y desde ese entonces se reconoce un fanático de los equipos. Sobre los de Case Construction Equipment, afirma: “Hoy si me dan para elegir qué marca prefiero, no dudo en manejar una de las del águila porque son las más prácticas y sencillas del mercado”.

El primer trabajo formal de José fue el mismo que tiene en la actualidad. Lleva 12 años consecutivos en la empresa constructora Miavasa, con la que el año pasado realizaron la puesta en valor de la calle Florida en el centro de la Ciudad de Buenos Aires, Argentina. Allí comenzó realizando actividades como peón en el pañol de las obras.

La primera máquina Case que manejó José fue una minicargadora SV 185. Al respecto, comenta: “Era tan sencilla de usar que no necesitó que nadie me explicara cómo hacerlo. Lo que le daba esa gran practicidad eran sus joysticks”.

Huidarte cuenta que su familia participa en el rubro desde hace muchos años, su abuelo también era operario de



Con la minicargadora, José realiza tareas de desmonte, limpieza y acarreo de materiales.

equipos. En este sentido, relata: “Cuando mi abuelo se bajó de la máquina, no quería saber nada más de la vida. Los fierros eran su pasión”.

Actualmente el joven operario maneja una minicargadora SR 175 con la que realiza tareas de desmonte, limpieza, acarreo de materiales como cemento, arena, tierra y hormigón. Arriba de la máquina pasa ocho horas todos los días y afirma que la única vez que tuvo un inconveniente con el equipo, el distribuidor Venner lo solucionó en apenas una hora, pudiendo retomar rápidamente sus actividades.

José afirma que uno de los aspectos que más le gusta de su trabajo es que tiene un costado social que consiste en mejorar la vida de los vecinos. De esta manera, concluye: “Por todas las satisfacciones que me da este laburo, yo sigo arriba de la minicargadora hasta que me jubile”.



La minicargadora SR175 realizó grandes trabajos en la calle Florida en Buenos Aires, Argentina.

Alturas DE MACHU PICCHU

Una cargadora frontal 821 F trabaja en la reconstrucción de carreteras del Valle Sagrado. Su conductor es Juan Alberto Ticona.

Juan Alberto Ticona es oriundo de la ciudad de Guanoquito, Venezuela, pero vive en la comunidad campesina de Moli, Perú, donde es operador de maquinaria pesada. Actualmente trabaja en las cercanías de Cuzco donde se está llevando a cabo un plan para mejorar las rutas que unen a la ciudad con Machu Picchu, el camino del Valle Sagrado.

Ticona migró a Perú junto a su familia en búsqueda de mejores oportunidades. Pertenecer a una comunidad que tiene al quechua como idioma originario. El sentido de la responsabilidad y solidaridad que tiene para con su grupo de allegados es muy grande, según cuenta, ya que la clave para conservar “el enorme tesoro que implica mi cultura es el trabajo en equipo”.

El primer empleo que tuvo Ticona relacionado con el sector fue en una mina de oro, donde descubrió el placer que sentía al manejar maquinaria pesada. Los efectos secundarios de ese trabajo, como el polvo y los diferentes químicos que se utilizan para refinar el material, lo llevaron a buscar nuevos horizontes. Por este motivo, desde enero de 2013 pertenece al plantel del municipio de Cuzco donde forma parte del plan para reconstruir las carreteras que unen a Písac, Urumamba y Ollantaytambo, desde donde se advierte lo que fueron las huella de un imperio que se encuentra en la cima de la montaña: Machu Picchu.



Paisaje del Valle Sagrado, Perú.



Juan Alberto Ticona junto a la cargadora frontal 821F.

Para llevar a cabo la tarea que realiza en el municipio, Ticona maneja una cargadora frontal 821F, con la que carga y transporta piedras y material que se desprende de las alturas de la montaña, motivo por el que se lo considera un trabajo de riesgo. Al respecto comenta: “Estar dentro de esta máquina me da la tranquilidad de que nada me va a pasar ya que es un equipo fuerte y que se mueve muy rápido”.

Algunas de las características que el joven operador destaca de la cargadora es la tecnología de su monitor electrónico, su buen avance y la fuerza con la que cuenta. En este sentido,

la cargadora tiene una potencia bruta del motor de 230 hp y un peso operacional de 17.633 kilogramos.

Ticona se acercó a Case a través de un curso para operarios que realizó el distribuidor Maquinarias. En este sentido, cuenta: “Fue muy bueno haberme instruido con profesionales formados en la temática”. Por último, destaca que otra de las cosas que le gusta de la marca es su gran compromiso, “tanto es así que cuando llegué a las 100 horas de uso del equipo vino la gente de Maquinarias a ver cómo fue su desempeño en obra”.

SUEÑO DE VERANO

La excavadora CX290B en las playas limeñas



La excavadora CX290B en las playas limeñas, ubicadas a 45 minutos de la capital peruana.

Almasa es una compañía constructora peruana fundada desde hace casi 40 años en la localidad de Lima. La empresa realiza obras con uso intensivo de maquinaria pesada y también lleva a cabo tareas civiles. Cuenta con un parque de equipos entre los que se destaca la excavadora CX290B de Case Construction Equipment. Con ésta, llevó a cabo una importante tarea en el proyecto de casas de playa Positano, ubicado en el Km. 69 de la carretera Panamericana Sur, sobre la costa limeña.

Raúl Trejo es el operador que conduce la excavadora a través de la que se niveló todo un terreno de acantilados sobre los que se erigrán las estancias de fin de semana. El especialista,

comenta: “Cuando llegamos parecía imposible comenzar a trabajar aquí, casi en el precipicio. Sin embargo la excavadora respondió de manera sorprendente, subiendo y bajando pendientes, trepándose como una araña”.

El proyecto Playa Positano está a tan solo 45 minutos de la capital peruana. Consta de cuatro kilómetros de playa, 189 lotes residenciales para uso exclusivo de viviendas, 48 cabañas de mar, áreas deportivas y un Club House. Sobre el emprendimiento, Jean Pierre Fontanot, gerente General de inversiones del grupo Positano, señala: “Desde los inicios del año 2000 el sector inmobiliario está en un contexto de expansión de su actividad, lo que ha generado más empleo, mayores ingresos

para las familias y más gasto e inversión a largo plazo. Positano es un resultado de esto”.

Sobre la excavadora CX290B, Trejo explica: “Esta es la primera vez que manejo una Case y me doy cuenta de que es mucho más veloz y tiene más fuerza que las otras”. Además, el operario destacó su productividad y el gran arranque que tiene para, por ejemplo, mover grandes cantidades de piedras. De la misma manera, concluye: “Desde que comencé a conducir el equipo nunca tuve ningún desperfecto mecánico y nunca se ha parado. También tengo que destacar el servicio que nos presta Maquinarias que nos ha sido de gran explicativo en todo a lo que se refiere de uso del producto”.



Raúl Trejo, operador de Almasa.



La compañía constructora está desarrollando un gran trabajo en los acantilados donde se emplazará el protecto Playa Positano.

Case Construction Equipment CRECE EN CHACO

Difamaq inauguró su nueva sede a puro lujo



El nuevo local del distribuidor auna todas las áreas en un mismo edificio, para brindar un mejor servicio a sus clientes.

A través de un evento, Difamaq inauguró su nueva sucursal en Resistencia, provincia de Chaco (Argentina). Alrededor de 50 personas compartieron la velada con Diego Heker, titular del dealer, quien dijo: “El nuevo local es el resultado del esfuerzo de todos

estos años, del empeño con el que hemos trabajado y del apoyo de Case, que nos ha acompañado dándonos su visión sobre esta nueva etapa”.

El nuevo local fue diagramado en función de aunar todas las áreas en un mismo sitio para brin-

darles un servicio completo a los clientes. En este sentido Sergio Saidman, de Difamaq, comentó: “Ahora las secciones de ventas, administración, repuestos y asistencia técnica se encuentran en un mismo lugar”.

Según el titular del estableci-

miento, la obra demandó una gran inversión que pudo ser realizada por el crecimiento que ha tenido el distribuidor junto a Case.

Difamaq forma parte de la red de distribuidores de la marca desde el 2011, operando en toda la región del Nordeste Argentino



Momentos previos a la inauguración.

en las provincias de Misiones, Corrientes, Chaco y Formosa. Sobre su desempeño en el rubro comenta Mario Rizzi, gerente Comercial para el Mercosur de la marca: “Desde su génesis han puesto pasión en su trabajo. La gestión empresarial que ha desarrollado Difamaq, denota un amplio conocimiento del mercado local que tuvo como resultado un gran éxito”. Asimismo, el gerente destaca que el dealer supo llevar los productos de la firma a lugares remotos que sin su “expertise” no hubiese sido posible conseguir.



La minicargadora SR175 en primer lugar, en el parque de máquina del dealer.



Conocimiento es **CRECIMIENTO**

Case dictó tres cursos en Uruguay, Chile y Argentina.

La capacitación del personal es uno de los pilares fundamentales que debe estimularse para que toda compañía crezca, por este motivo Case Construction Equipment llevó a cabo tres entrenamientos, dos destinados al área de servicios y uno a la fuerza de ventas. Las capacitaciones se realizaron en Chile, Uruguay y Argentina.

PORTFOLIO

Corporación de Maquinaria (Comasa) realizó un nuevo entrenamiento en sus oficinas de Montevideo, Uruguay, con el fin de destacar las características de toda la línea de productos de Case. Al evento asistió personal de los distribuidores de Saci, Bolivia; Maquinarias Gildemeister, Chile; y Diesa, Paraguay.

El encuentro fue conducido por José Manuel Gómez, especialista de Producto de la firma, quien habló sobre la funcionalidad de las excavadoras, minicargadoras, miniexcavadoras, retroexcavadoras, cargadoras frontales, compactadoras, motoniveladoras y tractores de oruga.

PRODUCTO

Difamaq, dealer de la firma en la ciudad de Resistencia (Chaco, Argentina), dictó un entrenamiento de Servicio sobre la retroexcavadora 580N. La capacitación estuvo a cargo de Paul Teddy, instructor de Case en Belo Horizonte (Brasil), quien trató los siguientes temas: mediciones hidráulicas, eléctricas y el desarme de los principales componentes del circuito hidráulico.

MOTIVACIONAL

Maquinarias Gildemeister, distribuidor de la marca en Chile, realizó un curso de motivación para el personal de ventas de Santiago de Chile. El curso estuvo a cargo de Gastón Miserere, gerente de Territorio, y de José Luis Ferrer, responsable de Posventa para la región.

La temática del taller tuvo como eje encontrar qué lleva a cada persona a realizar una determinada tarea y para esto se hizo un test de auto diagnóstico y ciclo de vida. Por otro lado, también se realizó un análisis de la psicología del cliente.

LOS EQUIPOS CASE engalanaron Expomín



En el stand se destacaron las excavadoras CX 350B y CX 470B; los cargadores frontales 921F y 112F, y la motoniveladora 885B.

Maquinarias Gildemeister participó de Expomín 2014, donde representó a Case Construction Equipment con un stand de más de 300 metros cuadrados. La firma presentó diferentes equipos, de los que se destacaron las excavadoras CX 350B y CX 470B; los cargadores frontales 921F y 112F, y la motoniveladora 885B. Las máquinas fueron escogidas en función de cubrir las necesidades del mercado de la minería.

Sobre la presencia en el evento, Pedro Giglio comen-

En la muestra chilena se destacaron excavadoras, cargadoras frontales y una motoniveladora de la marca.

tó, gerente de Negocios de Construcción del distribuidor: “Estamos muy contentos de estar nuevamente en esta feria ya que representa una excelente vitrina para Maquinarias Gildemeister y para Case. Al estar aquí manifestamos nuestro apoyo al rubro y nos acercamos aún más a nuestros clientes, exhibiendo máquinas y conociendo en profundidad los distintos requerimientos de las empresas”.

Es importante destacar que todos los productos que engalanaron el stand fueron desarrollados para trabajar en altura y bajo condiciones climatológicas adversas, debido a que poseen un Sistema de Supresión de Incendios y otro de Engrase, que posibilitan realizar diferentes trabajos ante cualquier tipo de situación.



CONSTRUIDAS PARA CONSTRUIR.

EXCAVADORA CX210B



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.

● PREMIO GOOD DESIGN
AWARD 2007 / 2008^(*)

● PREMIO A LAS BAJAS
EMISIONES CONTAMINANTES^(*)

● PREMIO AL MENOR CONSUMO
DE COMBUSTIBLE DEL MERCADO^(*)

EN SU DISTRIBUIDOR:

*1: 18th Energy Conservation Award – otorgado por la Agencia de Recursos Naturales y Energía del Ministerio de Economía de Japón y por el Centro de Comercio e Industria y Conservación de la Energía en Japón.

CASE
CONSTRUCTION

www.casece.com