

COLOSALES

*Las excavadoras
hidráulicas CX
imponen su estilo
en el mercado.*



Venner, distribuidor de Argentina, inauguró un espectacular showroom comercial, de 4 mil m2.

El desafío de ser cada vez más grandes



Estimados amigos,

Me reencuentro con ustedes una vez más para presentarles la última revista de Case Construction, con todas las novedades de nuestra marca en América Latina.

Este último tiempo hemos tenido la satisfacción de haber participado de dos ferias muy importantes para nosotros. Estuvimos en Nicaragua, en la feria Fercón, la más importante en el país del sector de la construcción; y en Panamá, donde contamos con un imponente stand en Capac Expo Hábitat, la muestra que reúne a todo el rubro en el país centroamericano.

Asimismo, tuvimos el placer de conocer a diferentes representantes de quienes son los destinatarios de nuestras acciones. En este sentido, entrevistamos a clientes de Argentina, Perú y Uruguay. Quiero destacar a uno

de ellos, sobre todo, a Santa Victoria Ingeniería, donde trabaja la ingeniera María Carrillo Larrea, un ejemplo en lo que se refiere a la incorporación de las mujeres al rubro, tradicionalmente asociado al género masculino.

Además, quiero destacar el gran orgullo que tengo de haber presenciado el crecimiento de uno de nuestros distribuidores de Argentina, Venner. El dealer inauguró a fines de 2014 su nuevo showroom comercial de, nada más y nada menos, 4 mil m²; y ya lleva vendidas más de 250 máquinas.

Por último, como siempre les presentamos en cada edición las novedades en cuanto a nuestros equipos y ofrecemos una reseña de los mismos. Quiero destacar en esta Case News a las excavadoras hidráulicas CX80B, CX130B, CX135B y CX160B; equipos que están teniendo cada vez más injerencia en el mercado latinoamericano debido a su porte y versatilidad.

Amigos, espero que disfruten de este número tanto como lo he hecho yo.

¡Hasta la próxima!

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 Kamonsek (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 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 /
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 cargadora frontal 721F cuenta con una potencia de 195 hp, ideal para mover material de gran tamaño.

Nuevos negocios EN NICARAGUA

Maquipos se lució en Fercón 2014



El stand de la marca en la feria contó con una gran concurrencia de interesados en los equipos.

Case Construction Equipment participó de la XV Feria de la Construcción y la vivienda Fercón 2014, desarrollada en Managua (Nicaragua) a través de su distribuidor oficial en el país, Maquipos.

El stand de la marca se caracterizó por un gran despliegue de retroexcavadoras, cargadoras frontales y minicargadoras. Sobre la participación en el evento comentó Max García, representante del dealer: "En Maquipos proveemos soluciones confiables y competentes a las

necesidades de la industria e infraestructura, a través de maquinaria de reconocimiento mundial y servicios de alta calidad. En este sentido Case nos acompaña, al igual que al mercado nicaragüense".

Por último, García destacó la importancia de haber participado del evento, ya que fue la oportunidad para "mostrar los avances tecnológicos que ha tenido la firma en el último tiempo". Asimismo, destacó que allí se pudieron establecer nuevas alianzas estratégicas con vistas a nuevos negocios.



La minicargadora SR175 es cotizada en el mercado nicaragüense.

El proyecto de la empresa consistió en realizar obras cloacales, de una extensión de 15 mil metros.



La retroexcavadora 580N se utilizó con su brazo extensible, para llevar a cabo la obra.

Excavar, colocar y **PROGRESAR**

Los equipos de Case en una obra cloacal en Rosario.

Juman cuenta con una retroexcavadora 580N y dos minicargadoras SR220.

Juman SRL es una compañía santafesina que en el año 2013 adquirió varios equipos de Case Construction Equipment para realizar diferentes obras en la ciudad de Rosario (Argentina) y alrededores. Entre las más destacadas se encuentran dos acondicionamientos cloacales, llevados a cabo en el barrio de Fisherton y Nuevo Alberdi; y un trabajo de excavación en Puerto San Martín.

Alicia Patrone fue representante Técnica de la compañía desde 2004. El ingreso en la empresa significó también la primera experiencia en excavaciones que tuvo. En este sentido, comenta: "Mi debut fue en un año clave debido a que desde aquel momento la obra pública creció exponencialmente y se reflejó muchísimo por la cantidad de trabajo que tuvimos".

En 2013 la empresa adquirió dos retroexcavadoras 580N, con brazo extensible, y una minicargadora SR220. Las máquinas se destinaron, sobre todo, a las obras de desagües cloacales en la zona de Fisherton. Allí se realizaron tareas sobre un terreno de aproximadamente 20 manzanas, sobre las que se distribuyeron 15 mil metros de cloacas. El proyecto se inició en septiembre de 2013 y finalizó en agosto de 2014. Sobre este emprendimiento comenta Patrone: "Allí Juman utilizó los equipos de la marca para colocar las tuberías y excavar cámaras".

Los motivos de la elección de equipos Case, según Patrone, fueron "por el servicio que presta a través del distribuidor Grumaq y por su tecnología reconocida mundialmente".



Las obras tuvieron lugar en los barrios de Fisherton y Nuevo Alberdi, en Rosario.

FUERZA Y POTENCIA

Las excavadoras hidráulicas CX80B, CX130B, CX135B y CX160B son su garantía de máxima productividad.

Las excavadoras hidráulicas CX80B, CX130B, CX135B y CX160B poseen diferentes modos de trabajo, permitiendo así proporcionar una buena relación entre la potencia y la fuerza empleada. De esta manera, el cliente se asegura que podrá realizar sus actividades con la máxima productividad, con un consumo de combustible mínimo.

Uno de los elementos distintivos de estos equipos es su motor, con cumplimiento de emisiones de acuerdo a TIER 3, que posibilita una respuesta rápida ante cada requerimiento, con un mínimo nivel de contaminación ambiental y máxima eficiencia térmica. En este sentido, la CX130B tiene una potencia neta de 95 hp, que alcanza con un toque máximo de 1.600 rpm, y su peso operacional es de 12.610 kilogramos; mientras que la CX160B llega a una potencia de 120hp, con un peso operacional de 17.100 kilogramos; y la CX80B, con un peso de 8.430 kilogramos y una potencia de 54 hp.

Tres pilares componen estas máquinas: su circuito hidráulico, eléctrico y su motor diesel. Asimismo, es importante destacar que los equipos pueden ser diagnosticados con una herramienta común de la línea Case, Electronic Service Tool (EST). En este sentido, en cuanto al primer circuito, Mario Rizzi, gerente Comercial para el Mercosur de Case Construction Equipment, destacó: “El nuevo filtro de fluido hidráulico proporciona un fil-

trado de flujo completo, 100 por ciento continuo, de todo el aceite hidráulico del conducto de retorno”.

SISTEMA DE INYECCIÓN

Por otro lado, el sistema de inyección de combustible Common Rail presenta hasta un 7 por ciento de mejora en el rendimiento de combustible, en comparación con los valores de la competencia. Esta ganancia también se traduce en un incremento sustancial de la productividad, lo que resulta en un aumento de volumen de material removido por litro de combustible.

En pruebas de campo realizadas por la firma, las excavadoras de la serie B movilizaron con facilidad un 25% más de material por litro de combustible, en comparación con los modelos previos y con otros de la competencia.

COMFORT

Uno de los aspectos a destacar es el diseño de la cabina, que convierten a estas excavadoras en las más silenciosas de la industria trabajando incluso a máxima potencia. Dicha confortabilidad se debe a que el cubículo está montado sobre 4 o 6 puntos de anclaje antivibración, pensados para facilitar el trabajo diario del operador. Además, las cabinas de estas máquinas poseen un asiento que se ajusta independientemente del soporte de los joysticks, para mejorar la calidad y ergonomía de quien utilice el equipo.

Otra de las ventajas a destacar son los puntales reforzados en los rincones del cubículo de trabajo, que proporcionan una mayor superficie vidriada para una visión más amplia. Dicha amplitud mejora con una ventana derecha que posibilita una vista clara, sin obstrucciones.

Las consolas de control izquierdo y derecho proporcionan un conveniente alcance a las funciones claves. La primera de ellas presenta un

memorizador de ajustes y, además, la posibilidad de silenciar la radio mediante la activación del botón de silencio.

DIFERENCIALES

Debido a las ventajas comprobables de los equipos, como lo son sus motores silenciosos con certificación TIER 3 y tecnología Common Rail, que reducen la emisión de contaminantes; tres modos de funcionamiento;

sistema Power Boost, que aumenta la fuerza de excavación; una excelente visibilidad; la posibilidad de realizar intervalos de trabajo prolongados y un cambio de fluidos a partir del suelo; las excavadoras CX80B, CX135B, Cx130B y CX160 B, son los equipos ideales para afrontar cualquier desafío.



Las excavadoras CXB van de los 54 a los 120 hp de potencia.



LAS MÁQUINAS DE CASE remodelan la ciudad de Lima

Una minicargadora SR220 y una retroexcavadora 580 Súper N trabajaron en el barrio de Villa María del Triunfo (Perú).

Cliente

www.casece.com año 13 - 2015



La retroexcavadora 580 Súper N acondicionó las calles y veredas de la zona.



La ingeniera María Carrillo Larrea.

Santa Victoria Ingeniería es una compañía constructora de la ciudad de Lima, Perú, que entre los trabajos que realizó se encargó de la puesta en valor del barrio Villa María del Triunfo, donde utilizó una minicargadora SR220 y una retroexcavadora 580 Súper N.

María Carrillo Larrea fue la ingeniera civil y jefa de proyec-

to. Sobre el día a día del trabajo en la zona, comentó: “Al venir aquí a trabajar enfrentamos algunos riesgos ya que es una zona un tanto peligrosa. Por este motivo intentamos llegar con los primeros rayos del sol, para a las 5 de la tarde irnos”.

Los trabajos que se realizaron allí fueron la remodelación de las veredas y las calles que estaban en mal estado. Para esto, se utilizó una minicargadora SR220 y una retroexcavadora 580 Súper N.

A ELLAS TAMBIÉN LES GUSTA LLEVAR CASCO

Larrea es una extrañeza dentro del rubro en el que trabaja, ya que allí predominan los hombres. Con tan sólo 21 años terminó la carrera de ingeniería, donde de una camada de 57 egresados, apenas 7 eran mujeres. Al respecto, comenta: “Estoy muy orgullosa de que el género fe-

menino vaya ganando terreno en este ámbito, ya que tenemos que enfrentar las consecuencias de que vivimos en un país predominantemente machista”.

El primer acercamiento que tuvo la joven ingeniera con la marca se produjo en el 2007, cuando Santa Victoria adquirió una motoniveladora y un cargador frontal. Con estos dos equipos se hizo el mantenimiento de carreteras de la región y de la provincia de Huánuco.

Alrededor del 10 por ciento de las mujeres económicamente activas de Perú trabajan en el rubro de la construcción, según datos del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo del país. Sin embargo, hay un gran número de ellas no está registradas y por este motivo se está tratando un proyecto de ley que tiene el fin de resguardar sus derechos.



La minicargadora SR220 es el cuarto equipo con el que cuenta la compañía Santa Victoria Ingeniería.

EL RODEO SKID

ganó el concurso más importante de comunicación de Brasil



Los operadores de las máquinas participaron de diferentes desafíos que midieron sus habilidades, al realizar pruebas con pelotas u otras tareas que exigían sutileza en el control y atención de sus movimientos.

Más de 150 operadores de máquinas de la región de Minas Gerais (Brasil) participaron del Rodeo Skid, competencia que recibió el Premio Aberje en la categoría de Comunicación y Organización de Eventos. La mención fue otorgada en el marco de la 40° edición del certamen.

El Rodeo Skid es el concurso deportivo en el que usuarios de equipos Case realizan diferentes desafíos, inspirados en el baloncesto, fútbol, tenis y bowling. En 2013 fue la primera vez que se hizo en Brasil, con el fin de capacitar a los concursantes mediante una actividad recreativa. En este sentido, Yulli Becker, coordinadora de Comunicación de la marca para América Latina, comentó: “Este reconocimiento va dedicado al esfuerzo de todos los profesionales que nos comprometimos en la aventura de realizar una actividad diferente con nuestros clientes, expresada en una competencia”.

A través del certamen, la marca recorrió siete estados del país, capacitando a operadores y difundiendo la línea de minicargadoras. Al respecto, Becker con-

cluyó: “A través de cada prueba realizada, los usuarios mejoraron sus habilidades, conocieron nuevas técnicas e incorporaron conocimientos”.



La competencia que tradicionalmente se celebra en Europa y Estados Unidos, recibió el Premio Aberje.

Nueva aplicación PARA IPAD

Brinda información sobre los niveles de seguridad y rendimiento de los equipos Case.



Aplicación ideal para gestionar la flota de equipos, para no dejar pasar ningún mantenimiento.

Sistema GPS de localización de equipos y monitoreo de rendimiento.

Case Construction Equipment lanzó SiteWatch, una aplicación disponible para iPad, a través de la que se puede mejorar la performance de los equipos, su productividad y mantenimiento.

El nuevo software provee información para gestionar la flota, poniendo especial atención en su mantenimiento. A su vez, también permite optimizar su performance, bajar el consumo de combustible y disminuir los costos de operación. Además de estas ventajas, a través de este sistema se puede:

- Localizar dónde está trabajando la máquina.
- Revisar los niveles de intensidad de las operaciones realizadas.
- Chequear el estado de las alarmas activas dentro de un tiempo seleccionado.
- Analizar el consumo de combustible.
- Ver el estado del equipo.

SiteWatch está disponible a través de la tienda de Apple iTunes.



Equipos

TODO TERRENO

Javier Vila, productor uruguayo, trabaja en su campo con una retroexcavadora 580 N.



Javier Vila, productor uruguayo.

“Pensar en un equipo de construcción sólo para llevar a cabo una actividad ligada al rubro es un error. Muchos de mis colegas no saben cuán útiles pueden ser en el campo”, comenta Javier Vila, productor uruguayo asentado en la localidad de Dolores, departamento de Soriano. Sus palabras hacen referencia a los trabajos que lleva a cabo en su campo con una retroexcavadora 580 N.

La zona donde se encuentra Vila es una de las más importantes del país, en lo que a explotación agrícola se refiere. Allí se encuentra la mayor superficie de soja sembrada y suelos de excelente calidad para la producción. Durante los últimos años, este territorio está viviendo su apogeo debido a la gran inversión y a las políticas de promoción que están poniéndose en práctica por los entes públicos y empresas privadas. En este sentido, se han realizado inversiones en tecnología y se ha capacitado a los productores agropecuarios, motivo por el que el sector se encuentra en plena expansión,

consiguiendo campañas de soja con records de productividad.

Vila participa en el rubro desde hace más de treinta años y es un fiel testigo de la evolución de éste. Afirma que en los 70 y 80 vio cómo las actividades primarias se vieron afectadas, incluso el campo, y cómo en los 90 empezó a resurgir este ámbito, triplicando los rendimientos de las décadas anteriores.

Quienes habían comenzado con la empresa familiar fueron sus abuelos, trabajo que luego continuaron sus padres y que, cuando éstos decidieron dejar la actividad, condujeron a que Javier fuese quien tomara las riendas del negocio. Actualmente el empresario cultiva soja, trigo, cebada y maíz, “siendo la variedad mayoritaria la oleaginosa”, afirma.

Javier destaca que uno de los grandes aliados con los que cuenta en el campo es su retroexcavadora 580 N con la que realiza tareas de movimiento de material y también prepara terrenos. Al respecto, comenta: “Elijo todo lo que sea Case, porque es una firma que me genera mucha confianza”.



Vila utiliza la retroexcavadora 580N para mover material y preparar el suelo, para su posterior cultivo.



AFIANZAR LA RED



El grupo de Santa Cruz de la Sierra, Bolivia.

Se dictaron tres entrenamientos técnicos con el fin de capacitar a los mecánicos de los distribuidores de Case Construction Equipment de la región Mercosur.

Case Construction Equipment llevó a cabo tres entrenamientos técnicos sobre los productos: minicargadoras Serie Alpha SV-SR, en Resistencia, Chaco (Argentina); sobre las excavadoras CX130B, CX160B, CX210B, CX240B en Santa Cruz de la Si-

erra (Bolivia); y sobre las motoniveladoras 845B, 865B y 885B en San Lorenzo, Santa Fe (Argentina). Los encuentros forman parte del plan de profesionalización y capacitación de la red de distribuidores de la marca.

El primero de los cursos, dic-

tado en el distribuidor local DIFAMAQ, tuvo como destinatarios a todos los mecánicos de la firma del Mercosur. Uno de los ejes centrales del encuentro fue la determinación del diagnóstico de los equipos y la posterior reparación de los inconvenientes que puedan llegar a encontrarse. Asimismo, Iván Bavio, consultor Técnico de Servicio para el Mercosur; y Euclides Perdigao, instructor de Case; fueron los encargados de

llevar adelante la jornada.

El segundo entrenamiento también estuvo destinado a todos los técnicos de la región y fue realizado en el distribuidor boliviano SACI. Allí se hizo foco en los tres pilares fundamentales que componen las excavadoras presentadas: su circuito hidráulico, eléctrico y el motor técnico. Asimismo, también se habló sobre el correcto uso de la herramienta electrónica de diagnóstico ESET (Electronic Service Tool). La reunión fue

presidida por Perdigao e Iván Bavio.

Por último, el encuentro que tuvo como eje central a las motoniveladoras se llevó a cabo en el dealer Grumaq. Sobre este Bavio destacó a modo de conclusión: "Allí también nos detuvimos en los detalles de estos equipos y en sus circuitos. Tuvimos el placer de contar con la presencia del instructor de la marca Paul Teddy Avilés y con la de Mario Piccirilli, consultor técnico de Servicio para el Mercosur de Case".



En Difamaq, Chaco.

Los cursos fueron sobre las minicargadoras Serie Alpha SV-SR (Chaco, Argentina); excavadoras CX130B, CX160B, CX210B y CX240B (Santa Cruz de la Sierra, Bolivia); y sobre las motoniveladoras 845B, 865B, 885B (Santa Fe, Argentina).



El equipo que tomó el seminario sobre motoniveladoras de la mano de Grumaq, en Santa Fe.

“Representar una marca DE PRIMER NIVEL”



El lujoso parque de maquinaria que se encuentra en el corredor comercial de la Ruta Panamericana, Buenos Aires (Argentina).

De esta manera definió Sebastián Galluzzo a Case Construction Equipment, durante la inauguración de Venner.

“Con Francisco Tahan cumplimos el sueño de representar una marca de primer nivel. La fuerza de sus equipos no tiene techo, así como tampoco las expectativas que teníamos sobre la marca, que superaron lo que imaginábamos”, comentó Sebastián Galluzzo, titular de Venner durante la inauguración de su nueva sucursal. El nuevo showroom del distribuidor de Case Construction Equipment, se encuentra localizado en un sitio clave de la provincia de Buenos Aires, sobre

la Ruta Panamericana, a la altura de Don Torcuato; una carretera con gran circulación.

Al evento inaugural asistieron autoridades representativas de la marca, como Roque Reis, director General para América Latina de Case Construction Equipment y Mario Rizzi, gerente Comercial para el Mercosur de la firma. Los directivos felicitaron al equipo de Venner por su gran crecimiento, que se vio materializado por el nuevo local y por las grandes ventas que tuvieron desde que



Roque Reis, director General de Case para América Latina, entregó una placa a los dos empresarios, en reconocimiento de sus primeros 250 equipos vendidos.



Entrega de placa a Hugo Dragonetti, presidente de Panedile, una de las primeras compañías que confió en Venner.

- Las nuevas instalaciones tienen un área total de 4.000 m².
- 500 m² cubiertos que incluyen oficinas, almacenes y un espacio para realizar eventos.
- Más de 200 equipos entregados.

comenzaron a competir en el mercado, con 250 equipos de Case vendidos.

Asimismo, Francisco Tahan, el otro propietario de Venner, conjuntamente con Galluzzo; destacó que la nueva sucursal comercial fue diseñada en función de brindar a sus clientes un gran servicio, y concluyó: “Queremos ser una empresa amiga, que quienes confíen en nosotros tengan en cuenta que atendemos sus necesidades y que trabajamos en función de ellos”.

Una comuna que crece EN ENVERGADURA

La retroexcavadora 580 N fue adquirida por la comuna santafesina de Alcorta.

La retroexcavadora se utilizó para llevar a cabo tareas de limpieza y movimiento de material.



Hernán Delgado, administrador de Ventas de Grumaq, junto a Sergio Grassi, secretario de Obras Públicas de Alcorta, y una integrante del equipo del cliente.

La comuna de Alcorta, en la provincia de Santa Fe, adquirió una retroexcavadora 580 N con el fin de realizar mejoras en la zona urbana, para tareas generales, como limpieza de tubos. Sergio Grassi, secretario de Obras Públicas, dijo al respecto: “Desde que compramos la máquina, no ha parado en ningún momento.

Ya lleva alrededor de 150 horas de trabajo non-stop”.

Alcorta es un pueblo principalmente agropecuario donde viven alrededor de 10 mil habitantes. El boca en boca funciona en la localidad, donde, según Grassi “están muy contentos todos por los cambios a nivel de infraestructura que se

están llevando a cabo”.

La retroexcavadora es el primer equipo de Case que adquiere la comuna y el acercamiento a la marca lo realizaron a través del contacto que tuvieron con el distribuidor Grumaq en la feria agrícola Agroactiva 2014. Al respecto, comenta Grassi: “En la muestra, la secretaria se acercó a la

firma y conoció las cualidades de la retro, que nos atrajeron al punto de que luego concretamos la compra”.

La comuna tiene el deseo de seguir creciendo en envergadura, por este motivo varios proyectos se están delineando a futuro y “todos ellos los realizaremos de la mano de Case”, según concluyó el Secretario.

“Desde que compramos la máquina, no ha parado en ningún momento. Ya lleva alrededor de 150 horas de trabajo non-stop”, comentó Sergio Grassi, secretario de Obras Públicas de la comuna.

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 TRASERA.
- ARTICULACIÓN DELANTE DE LA CABINA BRINDA MEJOR VISIBILIDAD Y MANIOBRABILIDAD.

EN SU CONCESIONARIO / DISTRIBUIDOR:

www.caseco.com

CASE
CONSTRUCTION