

CASE NEWS

CONSTRUCTION

Tecnología Productos Servicios

Revista de CASE
para América Latina.

WWW.CASECE.COM

22



RETROEXCAVADORA 580N

La versatilidad hecha máquina



Edición especial 580N: compartimos las vivencias de esta máquina insignia en países como Panamá, Rep. Dominicana, Brasil, Argentina, Ecuador, Chile y Guatemala.

Un hito en nuestra historia



Estimados amigos,

Por su versatilidad, me gusta comparar a la 580N con una navaja suiza: varios segmentos de aplicación, calidad de componentes, robustez, fácil mantenimiento y larga vida útil, hacen de esta herramienta uno de los orgullos de Case.

Es un momento histórico para la marca. La “retro” 580N, producida y comercializada por la marca hace poco más de medio siglo, sólo se fabrica en Estados Unidos, Brasil y –desde hace un año– también en Argentina. Este

honor y esta responsabilidad sólo fue posible gracias al gran esfuerzo realizado para construir en nuestra región plantas fabriles equipadas con tecnología de última generación que satisfacen todas sus exigentes normas mundiales de calidad.

Estamos recibiendo excelentes noticias sobre las experiencias con estas máquinas de nuestros clientes de Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, Panamá, Ecuador, Guatemala y sólo estoy nombrando algunos países donde la 580N está dando que hablar. Sus comentarios nos entusiasman y nos inspiran para seguir superándonos.

¡Muchas gracias y buena lectura!

Roque Reís
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 Görge.

Editor: Sebastián Giménez.

Registro profesional SC-00423-JP.

Consejo Editorial: Roque Reís; 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); Mauricio Moraes y Yulli Becker (coordinadora de Comunicación para América Latina).

Edición Periodística: Federico Mayer.

Producción: María Belén Wimpfheimer,

Emilio Graffignano.

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.
(268) 481-3571

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

ARGENTINA - ZONA CENTRO
GRUMAQ SRL
(54 - 3) 4764 25925

ARGENTINA - ZONA NEA
DIFAMAQ SRL
(54362) 4580 267

ARGENTINA - ZONA NOA
MAYSSA
(54 387) 428 5581

ARGENTINA - ZONA BUENOS AIRES
VENNER SA
(54 - 11) 4748 3441

ARGENTINA - ZONA CUYO
DELFER SRL
(54 2) 61 497 8879

BAHAMAS - BAHAMAS MACK
(1242) 328-2463
BARBADOS - INNOTECH
(246) 425-2065

BELIZE - CROSSROAD FARM SUPPLIES
(501) 823-0366

BERMUDA - ISLAND CONSTRUCTION
(1441) 236 3011

BOLIVIA - SACI
(59-1) 3342-3388

BRITISH VIRGIN ISLANDS, US VIRGIN ISLANDS
& ANGUILLA - TRUCK AND EQUIPMENT
(284) 440-3437

CHILE - JANSSEN S.A.
(56 2) 2623 9044 / 2623 2262

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

COSTA RICA - CRAISA S.A.
(506) 2293-2001

ECUADOR - ING. J. ESPINOSA
(593) 260 44060

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) 2508 0000

JAMAICA - MACHINERY & PARTS EXPORT - MAPEX
(876) 614-1000/(407) 472-1890

NICARAGUA - MAQUINARIAS Y EQUIPOS S.A.
(505) 22684225

PANAMÁ - TECUN
(507) 220-3409

PARAGUAY - DIESA
(595) 2150-3921

PARAGUAY - INPASA
(595) 61 572-908

PERU - MAQUINARIAS S.A.
(51-1) 614-5555 / 0800 77 270

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

REPUBLICA DOMINICANA - HYLCON
(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
(780) 484-0075

URUGUAY - CORPORACIÓN de MAQUINARIA
(5982) 323 8888

VENEZUELA - INVERSIONES CAXIAS C.A.
(58-276) 342-3183

VENEZUELA - SÁNCHEZ & CIA. S.A.
(58-241) 200-3100

Consolidando el mercado PARAGUAYO



El distribuidor perteneciente a la red de Case Construction Equipment, Diesa, se encuentra abasteciendo de maquinaria a una de las empresas constructoras más grandes de Paraguay: Tecnoedil. A partir de esto, tres excavadoras de la marca (dos CX210 y una CX350) se encuentran trabajando en la zona norte del país, en la construcción de una ruta asfaltada de 89 kilómetros que unirá las localidades de Curuguaty y Ypejhú, en el departamento de Canindeyú. En tanto, una retroexcavadora 580N y una minicargadora SR175 provistos por Diesa realizan trabajos de suelo en lo que será el frigorífico más moderno de América Latina (JBS Paraguay), ubicado en Belén, Concepción, al norte del país.

Por otra parte, el representante Rodomaq efectuó dos grandes avances en su región. En primer lugar, hicieron entrega de las primeras máquinas de la marca a la Gobernación de Alto Paraná: una retroexcavadora 580N y dos motoniveladoras 865B. Alto Paraná es el segundo departamento más poblado de Paraguay, situado al este de la Región Oriental. “La Gobernación utiliza las motoniveladoras para varios de sus distritos, siendo útil en sus proyectos de crecimiento de obras viales. Así también la retroexcavadora se emplea en proyectos para pequeños

Rodomaq y Diesa realizaron importantes operaciones en la primera mitad del año.

agricultores y en piscicultura”, comentó Silvana Ramos, responsable de Marketing de Rodomaq.

Además, con el objetivo de atender el crecimiento vertiginoso de la marca y la necesidad de una atención más personalizada para Asunción y las ciudades aledañas, Rodomaq habilitó un moderno showroom en la capital paraguaya. “Las máquinas Case están disponibles en el primer showroom de la ciudad, con vendedores capacitados y un servicio de postventa especializado. En el complejo hay, además, atención de servicio, venta de repuestos y lubricantes, avería electrónica, mecánica y estructurales”, detalló Eder López, director de Rodomaq. Actualmente, el representante cuenta con sucursales en Santa Rita (Departamento de Alto Paraná) y Nueva Esperanza (Departamento de Canindeyú), el showroom en Asunción y para fines de año proyecta habilitar su cuarta sucursal en la ciudad de Encarnación.

CONFIANZA que se comparte

Jorge León, dueño de Equipos y Proyectos Generales SA, sólo trabaja con equipamiento Case desde 1999 y desempeña importantes obras en Panamá.

Jorge León es uno de los tantos emprendedores distribuidos por todo el mundo que, por recomendación de alguien más, decidió apostar por Case Construction Equipment. Para él, la confianza de las máquinas y la facilidad para efectuar su mantenimiento, son los puntos más altos de la marca y por los cuales él decide apostar a la misma desde hace 17 años. Hoy el ciclo se renueva y no duda en recomendar los productos Case a sus amigos, como le sucedió a él en 1999.

¿En qué rubro te desempeñas y cómo entra Case en tu vida empresarial?

Me dedico a la actividad constructiva, todo tipo de construcciones civiles e infraestructuras. Case llega a mí por recomendación de dos parientes míos, que también se dedican a este tipo de trabajo, y por lo que ya en aquel momento contaban con unas 12 máquinas, más que nada retroexcavadoras. Por aquel entonces yo me dedicaba a trabajar con camiones volquetes, hasta que decidí incursionar en el rubro de las máquinas de construcción, por concejo de estos parientes, y ahí fue que me recomendaron los productos Case.



Al principio los alquilaba, luego empecé a comprarlos nuevos hasta llegar hoy a una flota de 10 máquinas.

¿Con qué tipo de maquinaria contás en tu flota?

Las 10 máquinas son retroexcavadoras, de las cuales seis son 580L Serie 2 y cuatro 580N.

En tu caso particular, y más allá de las recomendaciones, ¿por qué elegís Case?

Te diría que es muy fácil su mantenimiento, su versatilidad en cuanto al manejo, es muy sencilla de operar. Es muy económica. Comparado con otras marcas, el costo para mantenerlas es mucho más bajo, ni hablar del consumo de combustible. Eso me terminó de impulsar a seguir la línea de mis parientes. Ellos también tenían 10 máquinas, entonces ya son 20 que me demostraron su calidad. Hasta el día de hoy no me he cambiado de marca. Como toda máquina, con el uso se rompe, se dañan partes. Pero con Case, tenés la posibilidad de quitar una parte de una máquina estacionada y llevarla a una que esté trabajando, mientras esperás el repuesto. Eso es una ventaja.

¿Cuáles son los proyectos más importantes con los que has trabajado?

En Equipos y Proyectos Generales SA trabajamos mucho con el Gobierno. Particularmente, hemos participado en la construcción de unos cinco puentes, en carreteras, fábricas, acueductos, casas, hemos hecho de todo.

¿Cuál es tu opinión del servicio de Case?

Estoy muy contento con mis equipos y tengo el apoyo total de la empresa que los representa aquí, que es Tecún. Me siento muy contento con su personal, con la gente que nos atiende, los mecánicos y sobre todo con la parte de repuestos. Cada vez que he tenido un percance, en tres días, máximo, me lo han solucionado. Y por eso he recomendado a cualquier cantidad de amigos míos apostar por Case, porque si hay algo que representa la seguridad en la inversión que tu realizas es el respaldo que tu tengas por parte de la marca.

Jorge León operando su versátil 580N



BRAZO EXTENSIBLE

Es una herramienta que permite mayor versatilidad y amplitud de usos. Agrega casi un metro en alcance y profundidad de excavación.

SISTEMA PRO CONTROL

Este mecanismo hidráulico de amortiguación de giro contribuye a una disminución del tiempo de ciclo y aumenta la productividad. El trabajo es también más homogéneo y de mayor calidad.

CABINA

Ofrece gran espacio al operador y un confort extraordinario.

OVERCENTER

Esta prestación se refiere al ángulo negativo en el tratamiento de la lanza. Ofrece una mejor distribución de la masa y más estabilidad en los desplazamientos.

VIDRIOS

Brindan amortiguación del ruido proveniente del exterior y permiten refractar mejor los rayos de sol.

FAROS

10 faros de trabajo brindan una iluminación de 360 grados.

CAPÓ VOLCABLE

Es muy práctico porque permite un acceso excelente para el mantenimiento y se pueden controlar desde allí todos los puntos de verificación diaria. Además puede ser abierto tanto con el brazo cargador en el suelo o levantado. Y es muy robusto y durable porque está hecho en una pieza única.

580N

Potencia neta (SAE J1349)	79 hp (59 kw)
Profundidad de excavación (retro)	4,5 m (14' 9,3")
Capacidad de elevación (cargador)	3.086 kg (6.803 lb)
Peso operacional	6.607 kg (14.564 lb)

LA VERSATILIDAD hecha máquina

Conocida en el mercado por su capacidad multiuso, esta retroexcavadora es una historia viviente en América Latina.

“LA 580N siempre es un comodín”

Entrevista con Luis Niro, de Transportes Niro S.A.

La retroexcavadora 580N de producción nacional ya circula en el mercado.

Desde que en 1987 Niro Construcciones S.A. adquirió su primer equipo Case Construction ha desarrollado una relación de confianza con la marca hasta la actualidad, incorporando casi una decena de máquinas de la firma y depositando en ellas la viabilidad del desarrollo de sus actividades. Asesorado por el representante oficial Venner, esta empresa se especializa en el sector de la construcción y las obras públicas, y fue uno de los primeros clientes en adquirir la nueva retroexcavadora 580N de producción nacional, fabricada en el polo industrial de Ferreyra, en Córdoba. Así como tantos otros clientes distribuidos en el vasto territorio argentino, Niro apuesta por Case para alcanzar la misión de su emprendimiento: “La satisfacción total del cliente; la creación de valor mediante la adopción de avances tecnológicos que nos permitan marcar la diferencia; y el crecimiento sostenible comprometido con nuestros equipos de trabajo, la comunidad y el medio ambiente”.

¿Por qué decidiste apostar por la 580N nacional?

Desde las 580L que esta línea de máquinas es muy confiable, y su tecnología se aplica a las N, por lo que para mí son herramientas que ya están probadas. Nunca me dio problemas, todo lo contrario. Aprovechando esto, renové las máquinas viejas que tenía.

¿Cuáles son las características sobresalientes de esta máquina?

Básicamente hereda la confiabilidad ganada por sus antecesores hace 18 años, desde que salió la L acá en la región primeramente llegadas de Brasil y luego la americana. No tienen problemas de motor, no tienen problemas de transmisión, son rápidas, no tiene nada que envidiarle a otras marcas, todo lo contrario.

En este sentido, ¿cuáles son los diferencia-

les de Case CE con respecto a otras marcas?

Desde mi punto de vista, al utilizar motores y transmisiones genéricas, son más probadas y tienen menos problemas que otras marcas.

¿Qué significa como cliente de años, ser uno de los primeros en adquirir la 580N nacional?

Cuando me la mostraron vi que prácticamente no tenía ninguna diferencia con la americana, o sea eran todos productos, como dice la marca, globales. Esto te da más seguridad a la hora de adquirir una máquina porque sabés que estás comprando prácticamente lo mismo, con la diferencia que está ensamblado acá con componentes nacionales pero con la misma confiabilidad.

¿Qué trabajos desarrollan con las máquinas?

Nosotros realizamos movimientos de suelos. Tenemos más que nada clientes particulares, como ser



Luis Niro junto a su 580N esperando entrar en acción.

empresas constructoras y algún otro cliente específico que se esté construyendo su galpón o estructuras similares. Y en este sentido, la retro siempre es un comodín que aunque no es grande te deja hacer

cosas medianas. Cuando la obra es en una escala un poco más chica, con la 580N sola te la arreglás, hacés el desmote, el entoscado, todo con la misma máquina. Últimamente estuvimos trabajando en municipalidades en la zona norte del Conurbano bonaerense, donde las máquinas hacen un poco de todo como parte de las delegaciones municipales, desde limpieza de ramas hasta el mantenimiento de una zanja o una calle. Es la versatilidad propia que tienen las retro 580N.

¿Cómo es la atención de Venner?

Muy buena. Siempre tenemos respuestas inmediatas, están solícitos, te atienden bien, no añaden cargos. Tienen una muy buena atención.






Janssen desplegó el potencial de Case en la importante feria.

Case redobla su apuesta

Case Construction Equipment participó de la XIV edición de la Exhibición y Congreso Mundial para la Minería Latinoamericana por medio de Janssen, su distribuidor oficial en el país. La mega exposición se realiza todos los años y en esta oportunidad tuvo lugar en el Espacio Riesco, localizado en la ciudad de Santiago de Chile, donde concurrieron más de 80.000 visitantes.

Acerca de la participación en Expomin, Oscar Adasme, gerente de Maquinaria de Janssen explicó: "Nuestro objetivo principal fue mostrar presencia tanto de Janssen como de Case en una de las ferias más grandes de Latinoamérica. Expomin se ha convertido en un referente para la industria minera Latinoamericana, pues es el evento que permite concentrar ofertas, innovación tecnológica y a su vez reunir a los principales actores del sector". Entre los asistentes a la exhibición, se encontraron presidentes y directores de empresas; gerentes, jefes y ejecutivos de importantes áreas; y superintendentes.

El distribuidor engalanó su stand con una excavadora CX350B con configuración para trabajo pesado

EN CHILE

Janssen participó de Expomin, una de las ferias más importantes en el sector de la minería.

equipada con martillo hidráulico y una minicargadora modelo SR200 con accesorios. Adasme comentó: "A los clientes en general les llamo la atención la robustez de los equipos, la facilidad de acceso para realizar el mantenimiento y la configuración de las máquinas, las cuales están orientadas a presentar el mejor desempeño en la obra".

Janssen fue presentada formalmente como parte de la red de distribución de Case en Chile el año pasado y cuenta con más de diez sucursales ubicadas en algunas de las ciudades más importantes de la región, entre las que se encuentran Santiago, Antofagasta, Villa Huaytiquina, Copiapó, Concepción y Osorno.

NUEVE MINICARGADORAS para mejorar Quito

Industrias Ales CA se adjudicó una licitación para proveer a una empresa estatal ecuatoriana.



El representante oficial en Ecuador, Industrias Ales CA, se hizo con la Subasta Inversa Electrónica, lo que le dio el beneficio de proveer a la Empresa Pública Metropolitana de Movilidad y Obras Públicas (EPMOP) de Quito con nueve minicargadoras

modelo SR250 y nueve plataformas (junto a las herramientas, manuales y demás aditamentos para el correcto uso y mantenimiento de las máquinas), que serán destinadas para efectuar obras en las comunidades de áreas afectadas por desastres naturales, aunque también se utilizarán para mover materiales y realizar construcciones dentro y fuera de la ciudad.

Las máquinas fueron entregadas por David Suárez, representante de ventas del concesionario, a los señores Juan Francisco Carrasco, coordinador institucional de la Dirección de Logística, y a Mauricio Carrillo, del área de Control de Bienes, ambos de la EPMOP.

ECUADOR SE LEVANTA

El pasado 16 de abril Ecuador fue sacudido por un fuerte terremoto, que alcanzó los 7.8 grados en la escala de Richter según el Servicio Geológico de Estados Unidos (USGS, por sus siglas en inglés). La tragedia, considerada la más desastrosa de la región desde 2010 -año en que Haití fue sacudido por otro terremoto-, dejó un total de 660 muertos y unos 720.000 damnificados. Las peores consecuencias se las llevaron las provincias de Manabí y Esmeraldas, ubicadas a unos 300 km de la capital Quito, aproximadamente. De la fecha hasta hoy, el país ecuatoriano está centrando todas sus fuerzas para ponerse nuevamente de pie.



UN COMPROMISO con la formación constante



La firma realiza sistemáticamente capacitaciones a su red de representantes a lo largo del continente con el fin de ofrecer el mejor servicio a los clientes.

Con el objetivo de mejorar día a día la capacidad de respuesta ante las necesidades de los clientes, Case Construction Equipment desarrolla activamente diversas capacitaciones a lo largo del territorio americano para mantener actualizado al personal de los distintos representantes oficiales que posee en todo el continente.

Las temáticas trabajadas son de las más variadas para poder cubrir todo el espectro que conforma la atención al cliente, tanto en venta como en postventa, haciendo un diferencial característico de la marca. En este contexto, una de las formaciones sobresalientes que se llevó a cabo en lo que va del año fue la desarrollada en la sucursal del representante Delfer en Mendoza, Argentina, donde se trabajó en el entrenamiento técnico de diagnóstico y solución de fallas para mecánicos de los modelos 721F, 821F, 921F y 1021F, todas palas cargadoras frontales.

Entre la variedad de capacitaciones ofrecidas por Case, también se ofrecieron entrenamientos de producto, como

el desarrollado en abril en Santiago de Chile; y de servicio, como el acontecido en Belo Horizonte, Brasil, que incluyó conocimientos técnicos de los tractores oruga 1150M, 1650M y 2050M. Este curso se efectuó para que los técnicos cuenten con las herramientas necesarias para efectuar un correcto diagnóstico y una rápida reparación. Durante la jornada se hicieron prácticas que incluyeron mediciones hidráulicas, eléctricas y control electrónico usando el EST (Electronic Service Tool), el equipo de diagnóstico electrónico de Case CE.

“Con las capacitaciones buscamos mantener la fuerza de venta al tanto de los productos, su funcionamiento, las características específicas y las diferencias con la competencia. El objetivo de Case es que los distribuidores se capaciten de formar regular para que puedan atender mejor a nuestros clientes”, afirmó Matías Otamendi, gerente de Territorio para Mercosur.

30.000 unidades de la “NAVAJA SUIZA”

En el marco de Agrishow 2016, la firma conmemoró las 30.000 unidades de la 580 vendidas en el mercado brasileño.

Cuando los agricultores del sur de Brasil introdujeron al país en 1968 la primera retroexcavadora 580, destinada al trabajo en los campos de arroz irrigado, nunca pensaron que estarían pasando a formar parte de la historia de la marca en estas latitudes.

Case Construction Equipment fue la primera marca de máquinas de construcción en participar de la impresionante feria Agrishow, y por eso la edición 2016 fue el escenario ideal para conmemorar las 30.000 unidades de la retro 580 insertadas en Brasil.

Desde su lanzamiento, siempre estuvo en el liderato del segmento y se transformó en sinónimo de “retroexcavadora”. El vice-presidente de Case para América Latina, Roque Reis, considera algunos puntos imprescindibles para este éxito constante: “La 580 presenta característi-

cas importantísimas: tradición, por haber sido la primer retroexcavadora en llegar a Brasil; excelente aceptación; bajo costo operacional; menor consumo de combustible del mercado; robustez, mantenimiento simple y de bajo costo, además del alto valor de reventa”.

Conocida como navaja suiza, por su versatilidad, la retroexcavadora atiende varios segmentos de negocios como locación, construcción, saneamiento, además de muchos nichos del agro. Las máquinas de Case Construction Equipment son muy importantes a la hora de elevar la productividad en el campo y para mantener las haciendas. Ellas operan en las carreteras que llevan a los cultivos, en los procesos de cargamento, en la preparación del suelo y también en el área productiva, como en la cosecha de caña de azúcar.



Tecún afianza la marca EN LA REGIÓN

El representante oficial pisa fuerte en Guatemala con sus Open House y la participación en Construfer.

Con una fuerte presencia en toda la región centroamericana, el representante guatemalteco de Tecún, concesionario oficial de Case Construction Equipment, se destacó por diversas acciones desarrolladas en los últimos meses. Una de ellas fue la presentación por tercer año consecutivo del Open House: una exhibición y demostración de maquinaria de la marca que ha tomado fuerza entre los clientes, quienes ya la marcan en sus agendas como una cita obligada. Para Marlon Flores, gerente de marketing de Tecún Guatemala, es una gran oportunidad para “ensalsar todas las bondades de los equipos Case, lo que permite a nuestros clientes conocer más nuestros productos”.

Como consecuencia de esto hay que remarcar que todas las actividades han tenido sus frutos comerciales pues se han cerrado la venta de al menos 20 equipos en estos tres años. “Tratamos la manera de llevar a cabo una actividad comercial con buenas estrategias que nos permiten aumentar las ventas”, sostuvo Flores, quien agregó que este año la convocatoria fue de al menos 150 personas con seis ventas hasta el momento.

Dentro del Open House, no sólo se exhiben los productos Case sino que además se permite a los clientes realizar distintos tests. Durante toda la jornada, los clientes pueden ver y operar los equipos que ellos deseen. “Los ejecutivos de ventas son los anfitriones del evento, están siempre allí por cualquier consulta que puedan llegar a tener nuestros clientes”, añadió el representante.

Para Flores, las ventajas de organizar este tipo de actividades recaen en continuar posicionando al repre-



Case dice presente en las ferias más importantes de Guatemala.

sentante como uno de los principales distribuidores del país; ubicar a Case como un de las mejores marcas a nivel mundial; estrechar lazos comerciales con los clientes; mostrar las bondades de los equipos junto a sus avances tecnológicos; entre otros.

LA PREVIA DE CONSTRUFER

Debido al éxito entre los clientes, Tecún ha decidido que este año el Open House se desarrollara antes de Construfer 2016, la feria de construcción más grande de Guatemala, donde Case también tuvo una fuerte presencia a través de este representante.

Durante la feria se destacó la retroexcavadora 580 SN cabina cerrada, conocida por su gran versatilidad de trabajo ya que cuenta con una extensión en brazo, es 4X4 y está equipada con cucharón delantero y trasero. Esta retro es líder en el mercado guatemalteco por el bajo consumo



de combustible que tiene el equipo.

Según representantes de Tecún, lo que más les impactó en Construfer 2016 fue el modelo de excavadora CX350B. Por su tamaño, es una excavadora de 35 toneladas, preparada para trabajos de alto rendimiento. Esta versión es de excavación masiva y cuenta con protección en cabina, brazo corto, cucharón roquero y bomba para llenado de combustible.



FUERTE EN SERVICIOS

Carlos Herscovich, Gerente de Ventas de Grumaq, nos comentó las novedades del concesionario y su visión sobre la retroexcavadora 580N de fabricación nacional.



La minicargadora SR175 tuvo un lugar destacado en la exposición.

¿Cuáles son las novedades que presenta Grumaq?

A fines del año pasado mudamos nuestra sucursal de Córdoba a un moderno local sobre Circunvalación. Es un predio interesante y muy lindo que genera una imagen positiva de la marca. Más allá de eso, en San Lorenzo, donde está la casa central, compramos un predio en la entrada sur de la ciudad de 11.000 m², en donde ya hemos hecho todo el movimiento del suelo, el cerramiento

perimetral completo definitivo y algunas cuestiones de infraestructura. Estamos trabajando en un edificio totalmente nuevo con la idea de mudarnos y tener mayor comodidad y

más espacio de servicio, de repuestos y obviamente de ventas.

¿Cuál es su opinión con respecto a la retroexcavadora 580N que fue lanzada recientemente al mercado, de producción nacional?

Es un producto excelente que cumple con los parámetros de calidad Case a nivel mundial; tiene la misma calidad que el que se fabrica en Estados Unidos y Brasil, no hay ninguna diferencia. Ya hemos vendido unas 25 máquinas pese a la complicada situación económica que estamos atravesando. Estamos haciendo un esfuerzo muy grande junto a Case para insertar este producto en un mercado cada vez más competitivo.

¿Cuáles son las ventajas comerciales teniendo en cuenta que ahora el producto se fabrica en Córdoba?

Las ventajas comerciales van a salir a la luz de manera más clara cuando se termine de asentar la economía. Es un producto muy reciente, que tiene una proyección muy auspiciosa en el mercado.

¿Cuáles son las bondades de la 580N?

La retroexcavadora Case 580N es un emblema de la marca a nivel mundial. Es un producto noble, eficiente, de bajo mantenimiento y con muy buen valor de reventa. En el caso de la 580N fue rediseñada de punta a punta para proporcionar una fuerza de desprendimiento líder en la industria. Tiene un nuevo diseño del brazo excavador y una cabina nueva más amplia y con mayor visibilidad. Es un placer vender este producto ya que sabemos que la satisfacción del cliente está garantizada.

¿Cuál es la fortaleza del concesionario?

Tenemos un muy buen departamento de servicios y fundamentalmente en Grumaq poseemos



Grumaq cuenta con dos sucursales, una en Santa Fe y otra en Córdoba.

un muy buen stock de repuestos. Contamos con una flota de 8 camionetas equipadas para brindar servicios al pie de la máquina, con mecánicos altamente calificados, que toman cursos constantemente y que son especialistas en estos productos. Nuestra capacidad de respuesta es muy rápida y eficiente, y de ahí viene nuestro slogan que es "Fuerte en servicios".

¿Qué productos ofrece actualmente Grumaq?

Ofrecemos todo. Tenemos excavadoras de 13 a 30 toneladas; moto-

niveladoras de 140 a 200 HP, palas cargadoras de dos a cuatro metros. Además, ofrecemos toda la línea de minicargadoras y los aditamentos para estas máquinas; y obviamente las retroexcavadoras en configuraciones 4x2, 4x4, con brazo STD o extensible.

¿A futuro piensan incorporar más productos?

Hay proyectos para incorporar miniexcavadoras y equipos de compactación. Estamos esperando que se reactive el nivel de actividad de la construcción para dar este paso.



Uruguay Energy & Infraestructure Summit



Comasa, dealer oficial de la red Case, participó junto con otras 50 empresas provenientes de Uruguay, Argentina y Brasil de la Uruguay Energy & Infraestructure Summit. La misma se realizó en Montevideo donde los principales representantes del sector público expusieron las inversiones del quinquenio. “Hubo una parte de exposición y otra de ronda de negocios. Fue muy bueno para hacer contactos con empresas extranjeras interesadas en llevar adelante negocios de infraestructura. También nos reunimos con organismos del estado para conocer de primera mano los planes”, explicó Analía Gómez, Gerente Comercial de Comasa.

Se inauguró el primer shopping de Chaco construido con máquinas Case

Sarmiento Shopping es el primer centro comercial de la provincia argentina que ya se encuentra abierto al público. El concesionario Difamaq perteneciente a la red siguió el proceso de cerca y proporcionó los modelos adecuados para llevar a cabo esta mega obra. Diego Heker, titular de Difamaq, explicó: “Los primeros movimientos de tierra se iniciaron en agosto de 2013 y a lo largo de toda la construcción se utilizaron cuatro retroexcavadoras 580N, una minicargadora 430, tres motoniveladoras: dos modelos 865B y una 845, una excavadora CX210B y una cargadora frontal W20E”.



Una 580N en la pantalla grande



Una vez más otra de nuestras máquinas se lució ante el público cinéfilo. En la película “Demolición”, recientemente estrenada, Davis Mitchell (Jake Gyllenhaal) es un exitoso banquero que tras la pérdida de su esposa en un accidente de auto, entra en un gran trastorno emocional. En medio de este proceso, pierde completamente los cabales y de la mano de una retroexcavadora 580N destroza su casa. Dirigida por Jean-Marc Vallée y con actores como Jake Gyllenhaal, Naomi Watts y Chris Cooper, es una película que hay que ver, aunque sea sólo por esa gran escena de destrucción.

Nuevo representante oficial en el norte argentino

Ubicado en la Ruta Nacional n° 9, km 1593, en Salta Capital, se encuentra el nuevo representante oficial para el sector Noroeste argentino MAYSSA (Maquinarias y Servicios del Norte S.A.). Conformada por un experimentado plantel de profesionales y técnicos debidamente capacitados, cuenta con instalaciones propias con una superficie cubierta de 1.600 m2 de oficinas de administración y ventas, salones de exposición, espacios de atención al público y salas de capacitación. Más de 1.200 m2 cubiertos destinados a talleres de maquinarias y depósitos de repuestos, lavadero de máquinas y equipos, playa



de exhibición y maniobras y otras facilidades sobre un predio de 13.500 m2. Asimismo cuenta con una flota de vehículos de servicios debidamente equipados con herramienta adecuada para la atención en campo de la maquinaria del cliente.

Equipando a los productores agropecuarios de REPÚBLICA DOMINICANA

Hylcon presentó equipos de construcción en la Feria Agropecuaria Nacional.

Con el objetivo de dar a conocer los diferentes equipos de la marca a los productores agrícolas de la región, Hylcon se hizo presente en la edición 2016 de la Feria Agropecuaria Nacional de República Dominicana, la mayor exposición del sector en el país. La misma se llevó a cabo en Ciudad Ganadera de Santo Domingo, y tuvo una participación masiva de la industria. “El público que asiste a estos eventos son la mayoría dueños de empresas y fincas que quieren tomar la iniciativa en la compra de un equipo para comenzar nuevos proyectos”, detalló César Oliva, gerente general de Hylcon.

En esta ocasión se exhibieron dos máquinas Case: una retroexcavadora 580N y una minicargadora SR175. Estos equipos se distinguen por ser los que dan apoyo a las tareas diarias de los

productores, como limpieza en campos y feedlots; arreglo de rutas y acceso a lotes; construcción de caminos y soporte a grandes maquinarias agrícolas, entre otras actividades. La minicargadora SR175 es una de las más versátiles en su categoría. Logra meterse en lugares chicos y poco accesibles; es ideal para productores chicos. Además admite el acople de distintos accesorios permitiendo, de esta manera, un incremento de las funciones productivas.

Tanto la minicargadora SR175 como la retroexcavadora 580N cuentan con una cabina muy cómoda, con espacio suficiente para descansar la cabeza y un gran ancho de barra de regazo. También poseen una buena visibilidad delantera, trasera y superior; y controles ubicados ergonómicamente que hacen más comfortable la jornada de trabajo.



CONSTRUIDAS PARA CONSTRUIR.

CARGADORA RETROEXCAVADORA 580N



En los mercados más exigentes las máquinas y equipos de construcción son Case. Por tecnología, fortaleza, precisión y productividad. **580N. Perfecta en cada misión.**

- MAYOR CAPACIDAD DE CARGA DEL MERCADO.
- GRAN FACILIDAD DE MANTENIMIENTO.
- MAYOR FUERZA DE CORTE DE MERCADO.

EN SU DISTRIBUIDOR:

CaseCE.com
EXPERTS FOR THE REAL WORLD
SINCE 1842

CASE
CONSTRUCTION