

# CASE NEWS

CONSTRUCTION

Tecnología Productos Servicios

Revista de CASE  
para América Latina.

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

23

## EXCAVADORA CX210C



## 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 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 Görgen.

Editor: Sebastián Giménez.

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); 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@pg1com.com

## CASE DISTRIBUIDORES

ANTIGUA / BARBUDA - C.P.R.  
(268) 481-3571

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

ARGENTINA - ZONA CENTRO  
GRUAMAQ 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 /  
MONTERRAT / 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

# DIESA INAUGURÓ modernas instalaciones



Con un gran festejo que contó con la presencia de clientes, ejecutivos del exterior y prensa especializada, Diesa, representante Case desde hace más de 20 años, inauguró un nuevo local en Paraguay.

Las flamantes instalaciones albergan oficinas comerciales y un área de servicio que incluye todo el desarrollo de taller y mantenimiento. De esta manera, a sus 63 años de vida, Diesa se consolida y continúa creciendo. “Queremos prestar un servicio aún mejor con las marcas en las cuales nuestros clientes confían. Y más allá de eso, continuamos invirtiendo en el Paraguay acompañando el desarrollo de los caminos y apoyando el trabajo de miles de familias”, dijo Miguel Carrizosa, presidente y director gerente de Diesa.

“Nuestro corazón está puesto en la transparencia y honestidad de nuestro trabajo. Trabajamos con pasión para que nuestros clientes tengan los mejores productos y la mejor atención, siguiendo los estándares de los fabricantes”, expresó



## Ubicado estratégicamente, la nueva casa del representante Case ofrece atención comercial y servicio de taller.

só Isidro Melgarejo, gerente de la división.

La estratégica ubicación del predio, situado en Eusebio Ayala Km 4.5, permite un fácil acceso a los clientes y cuenta con confortables y modernos salones de atención, así como amplios espacios de exhibición. La nueva casa cuenta con boxes pasantes en los talleres, diseñados bajo la norma “10 puntos de servicio” de Case, atendidos por técnicos capacitados localmente y en el exterior. También dispone de una sala de entrenamiento online. Además, cuenta con el auxilio de camionetas de asistencia técnica en todo el país, camión taller y móviles de rescate.

Por otra parte, este local de Diesa posee un importante distintivo innovador: un espacio VIP diseñado especialmente para choferes y/o operadores, que cuenta con living, televisión y entretenimiento, cocina y comedor, baños con duchas y camas para descanso.

# Janssen entregó retroexcavadoras a MINEROS DE CHILE

**La Ministra de Minería, Aurora Williams, realizó la entrega oficial al presidente del sindicato adjudicado.**

Janssen, concesionario oficial de Case Construction Equipment, se adjudicó la compra de una retroexcavadora 580N para el Sindicato de Pequeños Productores Mineros de Chile. La compra se realizó por el programa PAMMA, ejecutado por el Ministerio de Minería con el fin de fomentar el desarrollo de la minería artesanal y la pequeña minería en Chile. La máquina será asignada a los más de 15 grupos mineros que pertenecen al sindicato para dar servicio a cada uno de éstos en sus actividades.

Según Mario Rizzi, gerente Comercial de Case Construction para el Mercosur, la 580N es un producto con una gran reputación entre los constructores y mineros locales. “Los clientes valoran que es una máquina muy confiable, robusta y fabricada con materiales de calidad. Además posee un sistema muy innovador para facilitar el mantenimiento, el confort de la cabina es extraordinario y tiene muchas innovaciones”, aseguró.

Junto al representante del concesionario, la entrega fue realizada por Aurora Williams, Ministra de Minería de Chile, al presidente del Sindicato Nueva Esperanza de la Comuna de Canela, en las afueras del Estadio La Portada en La Serena. Raúl Gallardo Osorio, Ejecutivo de Ventas de Janssen comentó: “Con

trabajo, constancia y dedicación, los pequeños mineros continúan eligiendo Case. Para ello es fundamental el soporte antes de la venta y postventa que nosotros les brindamos”.

Al ser la cuarta ocasión, desde 2012 y de manera consecutiva, que el Sindicato de Pequeños Productores Mineros elige Case a la hora de comprar maquinaria, el distribuidor asegura que se debe al excelente vínculo que se ha desarrollado con los más de 600 pequeños productores mineros empadronados en la región. A lo largo de estos años, Janssen fortaleció esta unión a través de visitas periódicas a faenas mineras.



Con una línea completa de máquinas de oscilación convencional que van de las 8 a las 80 toneladas y modelos de radio corto de hasta 23 toneladas, las excavadoras Case combinan la fuerza con la fineza necesaria para completar la tarea de la manera más efectiva y eficiente en casi cualquier aplicación o entorno de trabajo. Esto significa que excavan, vuelcan, oscilan, elevan y cargan más rápidamente, pero sin quemar exceso de combustible ni sacrificar la precisión y la comodidad. Menos golpes y movimientos bruscos. Menos llenados. Más tareas cumplidas. Así lo hace Case, y en especial la excavadora CX210C.

Un motor eficiente provisto por la tecnología de punta FPT Industrial combina un sistema hidráulico inteligente que gestiona las RPM y un software que automáticamente analiza y reacciona a la carga del motor. ¿El resultado? Un motor de combustión más limpia que reduce el consumo de combustible en hasta un 10% y mejora el tiempo de ciclos en hasta un 5% comparado con nuestra Serie B, distinguida internacionalmente, por lo que brinda más potencia y velocidad a cambio de menor combustible. Mediante la combinación de cuatro sistemas integrados de control hidráulico durante los movimientos elevar/volcar y excavar/desplazar material, la CX210C puede mover más tierra por galón de combustible y cargar más camiones por turno. Cuatro sistemas sobresalen:

- ▶ El sistema de control de economía del aguilón “Boom Economy Control” (BEC) reduce las RPM durante el descenso y la oscilación del aguilón.
- ▶ El sistema de control de economía automático “Auto Economy Control” (AEC) reduce las RPM durante el ralentí.
- ▶ El sistema de control de liberación de la oscilación “Swing Relief Control” (SWC) gestiona la potencia hidráulica al inicio de la oscilación.
- ▶ El sistema de control de desplazamiento de corredera “Spool Stroke Control” (SSC) ajusta la presión hidráulica durante la excavación.

El motor finamente calibrado y la adaptación de control hidráulico en esta excavadora brindan una extraordinaria respuesta del brazo de la cargadora y el cucharón. La excavación es más pareja y el trabajo de grúa es más controlado, posibilitando una colocación más precisa de caños, depósitos y cualquier otro material. La excavadora CX210C, al igual que sus hermanas de la Serie C, está diseñada con tres modos de trabajo que se pueden seleccionar para que el operador disponga de la combinación ideal de potencia de la máquina y consumo de combustible para cada aplicación: prioridad de velocidad (“Speed Priority”, SP), trabajos pesados (“Heavy Duty”, H) y Automático (A).

#### El mejor entorno para el operador

La cabina con certificación ROPS/FOPS con la que está equipada la CX210C se distingue en su clase por su confortable amplitud. Las características como el sistema inteligente de control climático que responde automáticamente a la luz del sol y viene instalado de fábrica, un asiento de lujo de cinco posiciones con suspensión neumática, reposabrazos acolchados y una radio Bluetooth opcional ayudan a mantener la comodidad del operador. Todo esto en una cabina que cuenta con hasta un 7% más de espacio que las de la Serie B, un caudal de aire superior en hasta un 25% y hasta 8% más de refrigeración, brindando más comodidad y espacio durante el trabajo a operadores de cualquier porte. A esto hay que sumarle su visibilidad de 360°, el monitor de 7 pulgadas, anti reflejo y en HD (el más avanzado de la industria), el sistema de amortiguación Iso-mount que la transforma en una de las cabinas más silenciosas y el nuevo mando omnidireccional con memoria de accesorios.

## EXCAVADORA CX210C

# Rendimiento y economía sobre fuerza, LA FÓRMULA DEL ÉXITO

La poderosa excavadora CX210C es una garantía de potencia y desempeño, distinguida por el bajo consumo de su motor y el ahorro de combustible.

**Reducción en consumo de combustible de hasta un 10%**

**Sistema Hidráulico Inteligente**

**Mantenimiento sencillo**

**Mejor comodidad de cabina en su tipo**



# POR ENCIMA del resto

**Talento SRL elige desde hace años los productos CASE por destacarse entre las demás marcas. Resistencia y durabilidad, las características que se destacan en los complejos terrenos bolivianos.**

Bolivia se caracteriza por tener terrenos complicados y muy difíciles de trabajar. Verdaderamente se requiere de un combo que reúna calidad, eficiencia y resistencia para trabajar en aquellas latitudes. Talento SRL es una de las empresas que confía en Case, abastecida por el concesionario Saci, basándose en su experiencia de años con nuestras máquinas. Hablamos con Rodrigo Capobianco, gerente general de la empresa, para que nos dé su testimonio al respecto.

## ¿En qué rubro se desempeña Talento SRL?

La empresa nuestra trabaja haciendo servicios en carreteras importantes del país con todos los equipos CASE. Los terrenos son realmente durísimos. Actualmente estamos trabajando en zona de piedras, por ejemplo, y hoy por hoy esos equipos, las excavadoras particularmente, están rindiendo a un ciento por ciento.

## ¿Cuál fue la última adquisición que hicieron ustedes de estos equipos CASE?

Nosotros hemos comprado hace un par de meses atrás la motoniveladora 865B, hemos comprado dos de ellas y una excavadora que están trabajando en el tramo que recién te mencionaba.

## Recién adquiridas y ya están operativas.

Sí, están operativas. Lo que yo te puedo contar no alcanza para describir cómo trabajan estas máquinas. Ir al lugar y ver realmente lo que hacen estos equipos, realmente es increíble porque lastimosamente nosotros en Bolivia tenemos un combustible con un diesel que es tremendo. Y a diferencia la notas porque todos los equipos, de distintas marcas, están ahí haciendo el mismo trabajo, están parados y los nuestros, CASE, siguen trabajando sin ningún problema. Eso no es sólo por el tema del combustible sino también por el



tema de terreno, es un terreno totalmente arenoso, sumamente caliente que puede llegar a alcanzar los 40°C o 41°C, donde los otros equipos sufren de recalentamiento y los nuestros no, siguen allí trabajando. Y en el tema de operatividad las excavadoras y las motoniveladoras en un terreno duro como el de Sucre, con piedras, donde las cuchillas de los equipos de las otras marcas se rallan o se cortan o no andan, CASE se destaca. Realmente el equipo es excelente, y no lo digo porque nosotros lo tengamos. Teníamos otros equipos de otras marcas que no nos dieron los mismos resultados que tenemos ahora con CASE.

**O sea que la principal diferencia con las otras marcas es que CASE es mucho más robusto, resistente y a su vez, por eso, efectivo en los terrenos en los que ustedes trabajan.**

Yo veo una marcada diferencia. Creo que el equipo CASE es mucho más completo en cuanto a

motor y más fino en cuanto a calidad porque realmente el terreno boliviano es muy variable y complejo para trabajar, entonces estas máquinas han demostrado que son todo terreno, muy firmes. O sea, para nosotros que brindamos servicio necesitamos equipos que nos produzcan y que no se paren, porque cuando se paran perdemos dinero. Con CASE eso no nos pasó. Y en los casos en que hemos tenido falladas superficiales, como por ejemplo la pinchadura de una manguera, el soporte técnico brindado por Saci es rapidísimo. Para nosotros significa mucho, este aporte es el complemento de los servicios que hacemos nosotros.

## ¿Cuál es la historia de Talento SRL con CASE?

Nosotros teníamos otros equipos de otras marcas, pero como sabrás el que se dedica a este negocio ne-



cesita acceder a créditos. Entonces acudimos a Saci y solicitamos el crédito directo y tuvimos una buena experiencia con la empresa y con los encargados de ventas. Luego volvimos nuevamente por el trato, la calidad; el costo-calidad para nosotros fue increíble. Después de los buenos resultados que tuvimos realmente quedamos convencidos de que la marca CASE es muy profesional y nos sirve para lo que estamos haciendo. Al extremo de que nos deshicimos de los otros equipos que teníamos. Hoy por hoy trabajamos solamente con equipos CASE.

## ¿Cuál fue la primera máquina que adquirieron?

La primera CASE que adquirimos fue la excavadora CX210, en 2013.



## EL BACKSTAGE de la marca en Argentina

Un grupo de clientes y distribuidores conocieron la planta ubicada en Córdoba.

En una oportunidad única, representantes y clientes de Buenos Aires, Rosario, Entre Ríos, Mendoza, Salta y Córdoba visitaron la planta localizada en la ciudad de Ferreyra. Con el objetivo de fortalecer los vínculos con los distintos públicos, Case Construction Equipment abrió sus puertas.

A lo largo del encuentro los visitantes recorrieron la línea de montaje de la retroexcavadora 580N, mientras un especialista detallaba el proceso de producción. A su vez, visitaron la planta de motores FPT Industrial, ubicada dentro del mismo complejo, donde se fabrica el motor que equipa este modelo.

Al respecto, Matías Otamendi, Gerente de Territorio de Case para el Mercosur, comentó: “Nuestro objetivo es afianzar el compromiso de la empresa con el desarrollo del país, apostando a la industria nacional para brindar calidad de primer mundo”.

Además se exhibió y profundizó en las bondades de la retroexcavadora 580N, recientemente rediseñada y fabricada en Argentina. En este sentido, Otamendi agregó: “El equipo de construcción 580N es la primera máquina de categoría mundial fabricada en el país. Estamos orgullosos del avance logrado y preparados para los futuros desafíos”.



## LAS MÁQUINAS CASE continúan trabajando en el centro de Italia



En un trabajo conjunto con el resto de las marcas de CNH Industrial, Case proveyó a los rescatistas italiano 25 vehículos para los trabajos en las zonas afectadas por el terremoto ocurrido en agosto de 2016. Además, la Cruz Roja italiana presentó un cheque de USD \$150.000 con aportes de la empresa y empleados de la compañía.

Varios meses han pasado desde que un fuerte terremoto sacudió la zona central de Italia en agosto y con los trabajos vigentes para reponer todas las zonas afectadas aún se teme que se pueda revivir la experiencia tras algunas réplicas en los meses posteriores. Case, a través del grupo CNH Industrial, continúa activa para dar apoyo a la población afectada.

Desde el minuto cero de las acciones de rescate, la empresa ha trabajado codo a codo con las autoridades encargadas, incluyendo el Corpo Nazionale Dei Vigili del Fuoco (el cuerpo de bomberos y rescate italiano) y defensa

civil, ofreciendo el portfolio de productos y personal experto disponible para proveer soporte.

Específicamente, Case Construction Equipment proveyó 19 vehículos a los servicios de bomberos de las localidades afectadas de Cittareale (Rieti) y Ascoli Piceno, incluyendo retroexcavadoras, mini-excavadoras y cargadores de distintos portes.

En consecuencia con las acciones solidarias, a través de la Cruz Roja italiana la compañía estableció un canal interno de recaudación de fondos. Empleados de las regiones de EMEA (Europa, Medio Oriente y África) y



NAFTA (América del Norte), en contribución con la Fundación CNH Industrial, donaron USD \$75.000, cifra que fue completada posteriormente por la empresa alcanzando una donación total de USD \$150.000.

# La tecnología satelital en los equipos Case YA ES UN HECHO

La marca realizó un entrenamiento técnico en Chile sobre cómo obtener mayor eficiencia, rentabilidad y menores costos en las operaciones.

Con el objetivo de capacitar a los representantes oficiales de la marca en el sistema SiteWatch, Case Construction Equipment organizó un evento en Janssen, ubicado en Santiago de Chile. Contó con la participación de distribuidores de Argentina, Bolivia, Chile y Uruguay.

El sistema Case SiteWatch es una herramienta telemática satelital que otorga datos sobre el consumo del combustible, tiempo de inactividad y desempeño de la máquina. De esta forma, se reducen los costos de operación ya que

es posible identificar deficiencias y controlar el trabajo de los equipos.

Acerca de esta herramienta, Mario Piccirilli, consultor de Servicio de Case para el Mercosur, comentó: “Los datos suministrados por los sistemas de telemetría ayudan a los propietarios de equipos a tomar mejores decisiones sobre cómo administrar su negocio. Además, ofrece servicios de seguridad y la posibilidad de que el concesionario Case monitoree a la par”. Los datos son almacenados en un servidor al que se puede acceder a través del website por medios de una computadora, celular o tablet.

Por su parte, Carolina Carmona Queiroz, especialista en Soluciones de Precisión y Telemetría de Case para

América Latina, agregó: “Nuestro sistema es totalmente editable y personalizable. Es posible cambiar el nombre, protocolo de lectura, alarmas, plano de mantenimiento, cantidad de accesos en el website. Además, permite leer hasta 40 informaciones del equipo como por ejemplo: temperatura del motor, presión de aceite, consumo de combustible, etc”.

Asimismo, Sitewatch al ser una herramienta de gestión de flota, ofrece al cliente reportes comparativos de desempeño: de consumo de combustible, utilización del equipo y reportes de costos de mantenimiento. También permite crear cercas electrónicas y alarmas de detección de movimiento fuera del horario de trabajo.

Acerca de los perfiles disponibles para el cliente, “la diferencia radica en los niveles de acceso. Por ejemplo, el dueño de la flota puede tener acceso completo a todas las funcionalidades del website; y el mecánico, un acceso más restringido como solamente completar informaciones de mantenimiento”, agregó Carmona Queiroz.

A lo largo de la capacitación, se trataron diversos aspectos sobre SiteWatch como su funcionamiento, la obtención de licencias, la navegación del portal, la extracción de los reportes y cuestiones referidas a la comercialización. La tecnología SiteWatch es posible gracias a la alianza que entabló la marca con Iridium, la constelación de satélites comerciales más grande del mundo.

PAÍS	STATUS
Argentina	Ok
Bolivia	Ok
Brasil	Ok
Chile	Ok
Colombia	Ok
Guatemala	Ok
Paraguay	Ok
Perú	Ok
Puerto Rico	Ok
República Dominicana	Ok
Uruguay	Ok
Venezuela	Ok
Costa Rica	En progreso
Ecuador	En progreso
Panamá	En progreso



# Comasa provee a la Intendencia DE CERRO LARGO

Como es habitual, el representante de Case proveyó de 8 máquinas a la administración municipal

Con muchas planificaciones referidas a diversos trabajos viales y de la construcción, la intendencia de Cerro Largo decidió apostar una vez más a Case Construction Equipment a partir de una buena experiencia anterior. En esta oportunidad, el municipio se hizo de 8 máquinas de origen brasilero. Hablamos de esta importante venta con Analía Gómez, gerente comercial de Comasa.

## ¿Cuántos equipos y qué modelos se vendieron a la Intendencia?

Se vendieron cuatro retroexcavadoras 580N de origen brasileño, doble tracción, con cabina cerrada con aire y brazo extensible; y cuatro motoniveladoras 885B, también fabricadas en Brasil.

## ¿Es la primera venta que se efectúa a este cliente? ¿Cómo es la relación con el mismo?

Es muy buena, tenemos una dinámica muy fluida ya que tenemos sucursal en el departamento y nos permite una rápida reacción ante la demanda o solución de problemas.

## ¿Hay alguna obra donde se estén usando estas máquinas de la que tengan conocimiento?

Los equipos están distribuidos en todo el departamento y se encuentran trabajando en caminería rural, caminería en Balneario Lago Merin y la zona comercial de Rio Branco, donde se encuentran varios free shops y un shopping nuevo.

## ¿Cuáles son las bondades de estos equipos?

Las retroexcavadoras Case son equipos líderes de la industria y reconocidas por su gran fuerza de excava-



ción, mayor alcance de su brazo, capacidad de elevación de la cargadora, mejor visibilidad de la cabina y mejor índice de serviciabilidad. Esto la convierte en la retro con mejor productividad del mercado. Las retroexcavadora 580N son equipos de 80 hp con un peso operativo de 7.907 kg y profundidad de excavación de 5,55 m.

La nueva línea de motoniveladoras serie 800B, incorpora los más modernos conceptos tecnológicos y ergonómicos, además de tener bajo costo de mantenimiento. Eso significa alta rentabilidad y productividad en obra. La motoniveladora 885B es un equipo de 212 hp, vienen equipadas con motor electrónico Common Rail, turboalimentado de alto desempeño, bajo consumo, baja emisión de contaminantes y gran facilidad de mantenimiento. Su peso es de 17.210 kg. Viene equipada con hoja de 14'. La lámina central con perfil Roll-Away posibilita un corte sin esfuerzo, resultando en menor consumo de combustible y mayor vida útil de los componentes.

## ¿Hace cuánto tiempo son distribuidores de la maquinaria Case?

Comasa es distribuidor oficial Case desde el año 1994. Contamos con 10 sucursales distribuidas de la siguiente manera en el territorio uruguayo: Dolores, Mercedes, Durazno, Young, Paysandú, Salto, Tacuarembó, Rio Branco, Treinta y Tres y Montevideo. Cada sucursal cuenta con su equipo de ventas, taller con mecánicos especializados, bodega y mostrador de repuestos. Se trabaja con un sistema de guardia 24/365 a fin de estar cerca de las necesidades de nuestros clientes y asegurar un servicio superior en el momento que la máquina lo requiera. En Comasa tenemos el equilibrio perfecto: la flexibilidad de una pequeña empresa y la fortaleza de una corporación.



# CASE AVANZA en el sector de la minería en Perú

Maquinarias auspició la quinta edición de Expomina, la feria minera más importante de la región.

EXPO  
MINA  
PERU2016



El representante oficial de la marca, desde hace más de 20 años en Perú, estuvo presente en Expomina 2016. La feria de equipos y servicios mineros se realizó en el Centro de Exposiciones Jockey, ubicado en el distrito de Santiago de Surco. Con su participación en este importante evento, Maquinarias refuerza su posicionamiento de marca en la industria minera que, en los próximos años, estima una inversión de US\$ 63, 115 millones.

Acerca de la presencia en la feria, Alejandra Suárez, responsable de Marketing de Maquinarias, comentó: "Nuestro equipo comercial tuvo la oportunidad de explicar a los asistentes las ventajas diferenciales de los equipos junto con los planes de mantenimiento y servicios que brindamos. Fue una gran oportunidad para captar potenciales clientes".

Al ser auspiciante oro del evento, Maquinarias contó con un stand ubicado estratégicamente. Allí la protagonista fue la cargadora frontal 821F, producto elegido para la ocasión por ser uno de los más usados en las actividades mineras. Este modelo cuenta con un peso de operación de 17.63 toneladas, fuerza de rompimiento de



20,099 kgf, y una capacidad de 3,05m<sup>3</sup>.

Entre los asistentes a la exposición se encontraron empresarios de las principales compañías mineras de Perú, Chile, Japón, Estados Unidos, Canadá, España, China, Italia, México, Alemania y Sudáfrica. A su vez participaron proveedores de bienes y servicios del sector, compradores e inversionistas.

# EXPERIENCIA

## que genera confianza

**El norte argentino cuenta con un flamante distribuidor de los productos CASE que hace mucho más accesible la incorporación de maquinaria para los clientes locales. Hablamos con Adolfo Mimessi, presidente de Mayssa, sobre los inicios de este nuevo representante.**



*Adolfo Mimessi,  
dueño de Mayssa*

### ¿Cómo fueron estos primeros meses de Mayssa como distribuidor CASE?

Nuestro objetivo era instalar una marca premium en una zona en donde no había presencia desde hace mucho tiempo. Nos preparamos para afrontar este desafío y conseguimos un impacto mayor al que esperábamos de la marca dentro de esta región. A su vez armamos un equipo profesional; contamos con un departamento de soporte de posventa, con las herramientas y la infraestructura necesaria para dar servicio al producto.

### ¿Cómo les ha ido con el sector público?

En este tiempo hemos ganado algunas licitaciones que nos ayudaron a dar a conocer nuestra empresa y fortalecemos en la región. Esto muestra que los productos CASE son muy bien aceptados. Como distribuidores notamos que somos muy valorados por el usuario porque al momento de tener que decidir una nueva compra lo hacen con nosotros, lo que demuestra una combinación de satisfacción entre producto y soporte. Con respecto al mercado privado también tuvimos una inserción muy importante, hoy ya contamos con más de 40 equipos de construcción trabajando en las calles de Salta, Jujuy, Tucumán y Catamarca.

### ¿Qué productos ofrece actualmente Mayssa?

Nuestro abanico de productos es muy amplio. Actualmente tenemos a disposición del cliente distintos modelos de retroexcavadoras, entre las que se encuentran la emblemática 580N, de producción nacional, cargadoras frontales, miniexcavadoras, excavadoras, motoniveladoras, rodillos vibratorios, tractores de orugas y cargadoras compactas de ruedas. Además ofrecemos repuestos originales para todos los equipos.

### ¿Cuál es el área de distribución de Mayssa?

Dentro de la región, nosotros abastecemos equipos de construcción a clientes de Salta, Jujuy, Tucumán, Santiago del Estero y Catamarca.

### ¿Cuáles son las fortalezas del concesionario?

En primer lugar, conocimiento del mercado y del negocio, ya que tenemos un equipo de personal capacitado que

tiene conocimiento de los potenciales clientes que hay en la zona y esto representa una ventaja competitiva. Estamos adaptados al mercado en cuanto a las necesidades del cliente y al ser flexibles tenemos la capacidad de proceder en condiciones de negocio que quizás otras empresas no harían. Eso hace que los clientes nos valoren porque pueden acceder a máquinas de excelencia como son las de CASE. Si bien nuestra estructura es pequeña es muy sólida y con experiencia. Gracias a esto le damos al cliente las herramientas financieras necesarias y contribuimos para que se vaya con el equipo y con todo el respaldo de posventa que se ofrece.



# CNH INDUSTRIAL CAPITAL, la banca del grupo CNH Industrial

Fundada hace más de 15 años con el objetivo de financiar maquinaria agrícola, actualmente ofrece créditos para todas las marcas del grupo, entre las que se encuentra Case.



El grupo CNH Industrial Capital es el productor de bienes de capital número uno en Argentina y uno de los más importantes a nivel mundial, destacándose no sólo por la calidad y cantidad de productos que ofrece al mercado sino además por los servicios adicionales que ofrece como empresa. Entre esos diferenciales se ubica CNH Industrial Capital, el banco propio del holding que alberga, entre otras marcas, a Case Construction Equipment. Durante estos últimos años, la entidad bancaria ha tenido un crecimiento exponencial, contando actualmente con un portfolio de cerca de \$3.500 millones, de los cuales la mitad forma parte de sus libros. Para interiorizarnos un poco más sobre esta empresa hablamos con el ingeniero Paulo Máximo Jr., flamante responsable de CNHI Capital en Argentina, tras cinco años como Director de Operaciones en CNH Industrial Capital Brasil.

## ¿Cuál es el rol de CNH Industrial Capital dentro del grupo?

CNH Industrial Capital tiene por objetivo brindar soluciones financieras tanto a la red de concesionarios de las marcas del grupo como a los clientes finales que desean comprar los productos.

## ¿Cuál es el beneficio de contar con un banco dentro del grupo?

Siempre es positivo para una marca tener dentro de tu propia casa un socio que entiende tu negocio, las necesidades del mercado y de los clientes, y que está 100% avocado a brindarte soporte.

## ¿En qué se beneficia el cliente con la presencia de CNH Industrial Capital en la compra de un producto?

El diferencial para un cliente es que actuamos directamente en sus actividades. Esto hace que entendamos sus necesidades y realidades, traduciéndose en una mejora de los índices de aprobación de un crédito, bajando los días de respuesta como ningún otro banco o tercero podría hacer.

## ¿Cómo se accede a los servicios de CNH Industrial Capital? ¿A través de los concesionarios o directamente con la empresa?

Cualquier cliente que esté interesado en comprar un equipo de la marca se contacta directamente con su distribuidor y éste, que conoce nuestra actividad de tantos años de relación con el grupo, hace la conexión con CNH Industrial Capital. Una vez que nosotros recibimos la necesidad del cliente de tomar una financiación, manejamos la relación directamente con él, su contador o con quien se nos indique para llevar la solicitud de crédito a buen puerto.

# CON CASE, CONSTRUIR ES MUCHO MÁS FÁCIL.

Las máquinas de CASE CONSTRUCTION son las más potentes y eficientes del mercado, haciéndolas perfectas para resolver cualquier desafío.  
CASE, construidas para construir.



EN SU DISTRIBUIDOR:

**EXPERTS FOR THE REAL WORLD**  
**SINCE 1842**

CaseCE.com

**CASE**  
CONSTRUCTION