

CASE NEWS

CONSTRUCTION

Tecnología Productos Servicios

Revista de CASE
para América Latina.

WWW.CASECE.COM

24

LAS VENTAJAS DEL MANTENIMIENTO PROGRAMADO



Lazos cada vez más fuertes con América latina



Estimados amigos,

Este año es muy especial para Case Construction, porque la marca cumple 175 años desde su creación y 60 años desde la invención de su icónica retroexcavadora, un producto que revolucionó la industria en su momento y que sigue manteniendo su vigencia intacta al día de hoy.

La permanencia en el mercado de una marca por tantos años, así como la de un producto, no se consigue por azar. La única fórmula es mantener intacto el interés por la innovación, garantizar la confiabilidad de los equipos y brindar siempre el respaldo de un eficiente servicio posventa.

La evolución de Case en Amé-

rica latina es un excelente reflejo de la combinación equilibrada de todos esos ingredientes. La marca expresa su crecimiento cada vez con más fuerza en los países de la región, como lo muestra la participación destacada de la marca en la Fercon de Nicaragua, en la Expo Diseño y Construcción de Colombia, en la Expo Conexa de Argentina, en el Open House de Guatemala y en las capacitaciones en Argentina y Paraguay.

Cada vez son más las instituciones públicas y las empresas privadas que confían en la maquinaria Case y para nosotros es un gran orgullo, ya que no hay gratificación mayor que trabajar en obras que contribuyen a mejorar la calidad de vida a miles de personas a lo largo y ancho del continente.

¡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 Construction Equipment

• 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

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 Kamonseki (responsable de Desarrollo de la Red de Distribución); Mauricio Moraes (gerente de Marketing para América Latina); Yulli Becker (coordinadora de Comunicación para América Latina).

Edición Periodística: Federico Mayer.

Producción: Evelyn Panigatti.

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 /
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

NICARAGUA BRILLÓ en Fercon



CASE exhibió sus novedades en la XVIII edición de la feria de la construcción del país.

Maquips, distribuidor de la marca en Nicaragua, representó a Case Construction Equipment en la mega feria del sector de la construcción. La misma reunió durante cuatro días a empresas líderes y clientes de todo el país en el Centro de Convenciones Olof Palme, donde se expusieron los nuevos productos y tecnologías disponibles en el mercado de la construcción.

En su stand, la marca celebró sus 175 años de innovación y destacó la nueva generación de cargadores frontales G, más específicamente el modelo 621G. Estos equipos son reconocidos por realizar cargas operacionales mayores y tener tiempos de ciclos más rápidos, lo que genera la mejor utilidad. Además, se pudo ver una minicargadora SR200, una de las máquinas más elegidas en la zona debido a la fuerza que proporciona el equipo para las diversas tareas y el bajo costo operacional que genera. A su vez, los asesores especializados de Maquips brindaron toda la información necesaria respecto a

los distintos equipos y las herramientas financieras que se ofrecen.

Durante el evento los visitantes pudieron disfrutar de conferencias y demostraciones donde cada una de las empresas dio a conocer las nuevas opciones de productividad, eficiencia en el consumo de combustible, facilidad de mantenimiento de la maquinaria, comodidad y visibilidad en la operación de los equipos.



CASE innovó en CONEXPO-CON/AGG

La marca reveló un su última novedad en cargadoras en la exposición de construcción más grande de los Estados Unidos.

Además, se presentó la serie de ponencias “What’s now”.



Case Construction Equipment estuvo presente en la última edición de CONEXPO-CON/AGG 2017, una de las exposiciones más importantes del sector de la construcción ofrece las últimas innovaciones y soluciones para todas las necesidades del rubro de la construcción. Allí la marca dio a conocer nuevos productos, extensiones de línea y actualizaciones de modelos.

CASE presentó allí el “Proyecto Minotauro” que revela el prototipo DL450. Se trata de una minicargadora sobre orugas que tiene la posibilidad de convertirse en una pequeña topadora colocándole una hoja topadora adelante directamente en la parte inferior del chasis de la máquina. Además, tiene un ripper trasero integrado y un tren rodante de acero. Su capacidad operativa de hasta 2500 kg. Este equipo fue creado con el objetivo de brindarle al constructor una máquina que realice múltiples trabajos.

Otra de las novedades de la marca fue la minicargadora SV340, este es el equipo con mayor potencia operacional del mercado hasta ahora. Está equipado con un motor TIER 4 de última generación y es capaz de levantar más de 900 kg. Además se presentaron las cargadoras con ruedas Serie G, las excavadoras CX490D y CX500D.

A su vez, se presentó la serie de ponencias “What’s Now” en el stand de CASE. Estas incluyeron presentaciones educativas a cargo de expertos y organizaciones líderes de la industria como (ARTBA, AGC, TBR Strategies) que brindaron a los participantes conocimientos sobre equipos funcionales y prácticas comerciales con el objetivo de modernizar sus operaciones y ganar competitividad. Se trataron temas del mundo real como desarrollo del personal, obtención de contratos con el gobierno, tecnologías para la capacitación, planificación del relevo, previsión industrial y adopción de tecnologías para la construcción de precisión.





Con el objetivo de afianzar la relación con sus clientes y especializarlos respecto a los equipos, la marca junto al concesionario guatemalteco realizó el clásico evento Open House. El mismo se llevó a cabo en la finca La Potranca y El Cordelin, ubicada en la ciudad de Santa Catarina Pinula, Guatemala. Este lugar facilitó el ingreso de los equipos, posee un lugar para demostraciones y es accesible para los invitados. El encuentro estuvo enfocado en el lanzamiento oficial de la excavadora CX210C. Además, se exhibieron un cargador frontal 621 y un 821F, minicargadores SR175 y SR250, una motoniveladora 865B, rodocompactor SV210, retroexcavadoras 580N y 580SN, y excavadoras CX31B y CX210B. A su vez, los participantes tuvieron la posibilidad de tener contacto directo con los especialistas para despejar dudas sobre las máquinas expuestas.

Durante el evento se realizaron demostraciones de los equipos exhibidos, y se agasajó a los 150 asistentes con un almuerzo y un show de entretenimiento. También, se realizó una charla comercial que estuvo a cargo del equipo de la marca, la cual estuvo acompañada por videos explicativos de cada uno de los equipos exhibidos.

Este fue el cuarto año que el concesionario TECUN realiza un Open House con el objetivo de fomentar buenas relaciones con los clientes, ofrecer soluciones integrales e informar sobre las innovaciones y el rendimiento de los equipos.

OPEN HOUSE EN GUATEMALA

Case organizó un encuentro para clientes en las instalaciones del concesionario TECUN



“Este evento se realiza una vez por año y esta es la cuarta edición que Case realiza junto a TECUN”

FORMACIÓN PROFESIONAL sobre retroexcavadoras en Argentina

Con el objetivo de aportar conocimiento técnico y práctico respecto al uso y mantenimiento de las maquinarias viales, Case y su concesionario Grumaq de la región centro de Argentina (Santa Fé, Entre Ríos y Córdoba), organizaron una capacitación profesional para empresas e instituciones de la zona. Participaron alrededor de 20 personas, entre los que se encontraban mecánicos, maquinistas, encargados y dueños de empresas, así como también representantes

La 580N ofrece mayor fuerza de desagregación en la retro y aumento de la altura de descarga, del alcance y de la capacidad de levantamiento de la cargadora.

Case reunió a empresas e instituciones en la provincia de Santa Fe para brindarles un curso de actualización sobre las 580N.

de diversas comunas y municipios de la Provincia de Santa Fé.

El entrenamiento se desarrolló sobre la retroexcavadora Case 580N producida en el país y se enfocó en la mecánica, hidráulica, componentes de filtración y lubricación. Además, se aconsejó respecto al mantenimiento diario para prolongar la vida útil de los equipos y reducir costos de reparación. La capacitación estuvo a cargo de Sergio Sosa, especialista en producto de Grumaq, quien comentó: "Este tipo de reuniones tiene como fin que los asistentes vayan

comprendiendo cabalmente cómo funcionan los circuitos hidráulicos y eléctricos de las retroexcavadoras. Asimismo, creemos que esta es una gran oportunidad compartir un espacio de intercambio con los clientes y lograr que se sientan familiarizados con la marca y el distribuidor".

Además, durante el encuentro los participantes tuvieron la oportunidad de operar la retro, aplicar los conocimientos vistos en la capacitación y hacer las consultas necesarias respecto al funcionamiento del equipo.



Con la mirada PUESTA EN EL CAMPO

CASE fue parte de la mega feria del sector agrícola de Argentina.



En el marco de sus 175° años de innovación Case Construction Equipment acompañó al campo en la última edición de Agroactiva, uno de los eventos agrícolas más importantes de Argentina. Allí, miles de productores tuvieron la oportunidad de conocer los equipos de la marca e interiorizarse sobre las habilidades que las máquinas Case ofrecen para facilitar las tareas rurales.

Durante la expo la marca participó con una minicargadora SR150, que es muy útil en infinidad de aplicaciones en el campo. Además se exhibió una retroexcavadora 580N, que tiene mayor alcance y capacidad de levantamiento, y también se exhibió una pala cargadora W20E, de gran capacidad de carga, robustez y facilidad operacional. Matías Otamendi, gerente de Territorio de Case para el Mercosur comentó: "Es muy importante para nosotros estar cerca de los productores agropecuarios y acompañar el crecimiento del sector, ya que muchos de nuestros equipos se integran perfectamente a



las actividades de este segmento."

Durante la exposición, se contó con especialistas del concesionario Grumaq, quienes brindaron asesoramiento respecto a los equipos y sus aplicaciones. A su vez, todos aquellos que se acercaron al stand de la firma pudieron obtener asesoramiento personalizado sobre herramientas financieras de bancos externos y del propio banco CNH Industrial Capital.



con 3 departamentos especializados en venta de maquinarias, comercialización de repuestos y el área de servicio técnico.

Este año la compañía se incorporó a la red de distribuidores de Case Construction Equipment, eligiendo a la marca por su gran reconocimiento y trayectoria en el rubro de la construcción, y con el fin de ser una empresa que le genere confianza al cliente y que tenga capacidad de respuesta, disponibilidad y servicio al instante.

Este concesionario se destaca por su servicio especializado en post-venta y el respaldo para el desarrollo de los diferentes proyectos, en las principales ciudades del país. Sebastián Vallejo, jefe de Marketing de Partequipos expresó: “Durante estos primeros meses tuvimos una aceptación muy positiva, ya que los clientes reconocen a Case como una marca líder en equipos para la construcción y a Partequipos como un distribuidor fuerte en posventa y solución integral.”

El distribuidor abastece a clientes de todo el país y cuenta con oficinas, centros de logística de repuestos y patios de servicio técnico en Bogotá, Medellín, Cali, Buca-

ramanga, Barranquilla, Montería e Ibagué. Actualmente ofrecen un portafolio integral de equipos nuevos y usados en líneas de producto para movimiento de tierra, compactación, trituración, y equipos livianos. Además tienen a disposición del cliente repuestos originales y soluciones de posventa para todos los equipos.

Partequipos se unió a Case con el fin de ser una empresa que le genere confianza al cliente y que tenga capacidad de respuesta, disponibilidad y servicio al instante.

SINERGIA ESTRATÉGICA en Colombia

En Colombia, Partequipos se suma a la red de distribuidores de CASE para facilitar a clientes locales la adquisición de maquinaria.

Partequipos es una empresa dedicada a la venta de maquinarias, repuestos y servicio técnico con una experiencia de más de 15 años en el mercado colombiano. Su principal objetivo es brindar soluciones integrales a los sectores de construcción, infraestructura y agroindustria, para esto la empresa cuenta





EQUIPOS SIEMPRE AL 100%

Venner, concesionario oficial de la marca en Argentina, innovó en posventa con los Planes de Mantenimiento Programados. Hablamos con Gerardo Dutria, Director General de Venner, quien nos contó sobre el desarrollo de este sistema y sus beneficios.

¿En qué consiste el plan?

A comienzo de año lanzamos los Planes de Mantenimiento Programados que consisten en la contratación por parte de los clientes de todos los servicios que el equipo necesita para tramos de 1000 ó 2000 horas. En ese periodo, nosotros realizamos el servicio de 100 horas si se trata de un equipo nuevo y los de 250, 500, 750 y 1000 horas para los equipos nuevos y ya usados.

El plan que el cliente contrata incluye todos los filtros, lubricantes, mano de obra y traslado en un radio de 50 kilómetros.

¿Qué modelos están contemplados en el plan?

Los clientes pueden contratar un Plan de Mantenimiento Programados para cualquier modelo CASE comercializado por VENNERS. Minicargadoras, Palas Retro, Excavadoras, Cargadoras, Motoniveladoras, Topadoras, etc.

¿Cómo se adquiere el plan?

Los Planes de Mantenimiento Programados son comercializados por el Departamento de Servicio Técnico de VENNERS y si bien tenemos planes standard, tenemos la posibilidad de desarrollar soluciones a medida para las necesidades de cada cliente. Estas pueden ser atención en lugares remotos, juego extra de neumáticos para minicargadoras, herramientas de corte o incluir un plan de telemática «Site Watch».

¿Cómo surgió la idea?

La idea surgió de tratar de ayudar a nuestros clientes a que concentren sus esfuerzos y recursos en sus verdaderos trabajos, en la utilización de los equipos para la construcción y desarrollo de obras. Nosotros nos ocupamos de todo lo referente al mantenimiento y lo coordinamos de tal manera de maximizar la utilización del equipo y minimizar los tiempos de parada. Al ser equipos con los cuales nosotros entramos en contacto regularmente, nos permite detectar posibles inconvenientes ocurridos por desgaste, roturas o mala operación, y

emitir alertas tempranas para el propietario, que redundaran en menores costos y mayor aprovechamiento del equipo.

¿Cuál es su procedimiento?

El procedimiento es muy sencillo, al entrar en contacto con nuestro departamento de servicio técnico, se determinarán las necesidades específicas del cliente y se cotizará el plan. En el caso que el cliente acepte, se coordinará con él la ejecución del primer servicio. De acuerdo a la tasa de uso del equipo, calculamos cuando le correspondería hacer el próximo chequeo y lo agendamos. A partir de ahí, somos nosotros en forma pro-activa los que llamamos al cliente y coordinamos las visitas. También consultamos por necesidades extras para el equipo en cuestión u otros que estén en la misma obra.

¿Cada cuánto se realizan los mantenimientos?

Los Planes de Servicio Programados están diseñados siguiendo las recomendaciones de servicio de los Manuales de Operación y Mantenimiento CASE y el periodo promedio es cada 250 horas. Existiendo un servicio extraordinario para los equipos nuevos a las primeras 100 horas.

¿A qué tipo de cliente está enfocado?

Principalmente está dirigido a clientes con poca estructura, sin personal técnico propio pero la verdad es que nos sorprendimos al colocar planes en empresas pequeñas, medianas y grandes. Incluso en municipios. Ya que todos tienen la necesidad de concentrar sus recursos en su negocio principal.

¿Qué ventajas ofrece a los clientes?

Las ventajas son múltiples pero el mayor beneficio que tienen nuestros clientes es a largo plazo, ya que estas acciones aseguran un mejor valor de reventa y por consiguiente mejoran el costo total del equipo. Para resumir voy a hacer un puntito de las más destacadas:

- Descuento en el precio de los repuestos, lubricantes y mano de obra.
- Mismo descuento de Mano de obra para trabajos adicionales que se deban realizar al equipo con plan contratado.
- Informes adicionales sobre novedades del equipo con alertas tempranas de anomalías.
- Posibilidad de financiar la compra con cheques, lo que le asegura flujos regulares, sin sobresaltos o necesidades extraordinarias de caja para los servicios más completos como 1000 y 2000 horas.
- Seguimiento por parte de VENNERS de las horas de utilización y fecha de próximo servicio.
- Prioridad de turnos de Servicio.
- Disponibilidad de Repuestos asegurados.
- Valores ciertos de costos de operación.

Al finalizar el plan, entregamos un certificado de Equipo 100% Original CASE, certificando que el cliente desde las 0 horas hasta las XXXX horas mantuvo su equipo 100% Original CASE con la utilización de repuestos originales y mano de obra calificada por la fábrica.

Gerardo Dutria, Director General de Venner nos contó sobre el nuevo plan de mantenimiento



NAVITRANS DESLUMBRÓ en Expo Construcción y Expo Diseño

La marca exhibió sus novedades en la XIV edición del importante evento de la construcción en el país.

De la mano de su concesionario colombiano Navitrans, la maquinaria de Case Construction Equipment estuvo presente en el evento que reúne a los principales proveedores de maquinaria para la construcción, distribuidores de materiales y acabados arquitectónicos, que tuvo lugar en el recinto ferial de Corferias en Bogotá. El evento duró seis días en los cuales constructores de todo el país tuvieron la posibilidad de conocer las últimas novedades sobre construcción.

En el stand de la marca se pudo observar una excavadora CX210, una retroexcavadora 590SN y minicargadoras SR175 y SR200. Máquinas de gran peso en el país por su fuerza, tecnología y excelente desempeño. A su vez, los asesores de la marca brindaron información respecto a los distintos equipos y



las herramientas financieras que se ofrecen para la adquisición de maquinarias.

El principal objetivo fue posicionar a la marca afianzando lazos comerciales con los clientes y conociendo los requerimientos del mercado actual de la construcción para

poder brindar las mejores soluciones. Esta expo es uno de los eventos más importantes de Colombia y tiene como fin generar un espacio de relacionamiento entre expositores, compradores y visitantes para fortalecer el sector de la construcción y el diseño.



La Dirección de Vialidad de Misiones adquirió maquinaria Case:

Difamaq, representante oficial de la marca para la zona noroeste de Argentina, entregó una minicargadora Case SR175 con el objetivo de reequipar el parque vial de la provincia de Misiones. La misma será utilizada para realizar tareas de conservación y mantenimiento de la red pavimentada, para bacheo urbano, cuneteo, entre otras actividades.



Demostración profesional en Uruguay



Case junto a Corporación de Maquinaria, concesionario oficial de la marca en Uruguay, participaron de la 22ª edición de Expoactiva, realizada en el departamento de Soriano. La marca participó activamente del evento, realizando una demostración en el sector forestal de la feria con una minicargadora sobre orugas TV380.

Wichita produjo su 300,000 cargadora compacta de banda Case

Una de las plantas de fabricación más importantes de CASE Construction Equipment anuncia que ha producido su cargadora sobre orugas número 300.000. Se trata de la planta ubicada en Wichita, Kansas, Estados Unidos. La misma ha producido una edición conmemorativa de la cargadora compacta sobre orugas TR270.



Capacitación sobre motoniveladoras en Argentina



El distribuidor argentino Mayssa realizó un entrenamiento sobre motoniveladoras 865B para mecánicos y operadores de la Dirección de Vialidad de la provincia de Salta. Se capacitó acerca de los principios fundamentales de operación, mantenimiento y componentes de los equipos, con el fin de preparar a los participantes para el correcto uso y máximo aprovechamiento de estos equipos.



MODERNIZANDO el municipio de Daireaux

La marca organizó una jornada para actualizar a clientes sobre los nuevos modelos y tecnologías.

Con objetivo de mejorar los servicios para sus vecinos, el municipio de Daireaux adquirió dos motoniveladoras 865B y una re-

troexcavadora 580N. La entrega estuvo a cargo de Venner, distribuidor oficial de la marca para la zona centro de Argentina.

Los equipos ya se encuentran trabajando en el municipio y son utilizados para nivelación de calles de planta urbana y arreglos de caminos rurales, más específicamente las actividades que realizan son cunetas planas, cunetas de punta, bacheo urbano, escarificados y nivelado de calles, entre otras.

La adquisición se gestionó mediante la secretaría de Hacienda y Servicios Urbanos de la municipalidad de Daireaux y la elección de los equipos se debió a la gran versatilidad y capacidad operacional de los mismos. A su vez, se tuvo en cuenta la potencia de los motores, la velocidad del equipo hidráulico al momento de realizar los trabajos y la rapidez y bajo costo de mantenimiento.



CASE instruyó a sus vendedores EN PARAGUAY



El distribuidor Rodomaq junto a la firma organizó un encuentro con su equipo comercial con el fin de informarlos y actualizarlos sobre cada una de las máquinas que ofrece la firma. El evento se llevó a cabo en las instalaciones del concesionario en Asunción y asistieron alrededor de quince personas, entre las que se encontraban los representantes de Rodomaq y Diesa de Paraguay, y ABSA de Bolivia.

El entrenamiento estuvo enfocado en las bondades y nuevas tecnologías de cada uno de los productos de la marca y estuvo a cargo de José Manuel Díaz, especialista de producto de Case Construction Equipment. Los equipos más destacados en el entrenamiento fueron las retroexcavadoras, reconocidas por su alta productividad, comodidad, simplicidad en las operaciones, bajo consumo y facilidad de mantenimiento.

Matías Otamendi, gerente de Territorio para Mercosur comentó al respecto: “Nosotros buscamos que la fuerza de ventas este 100% actualizada acerca de las modificaciones y actualizaciones de cada uno de nuestros equipos. Es fundamental conocer en profundidad cada una de las características para saber comunicárselas al cliente, que está cada vez más informado e interiorizado y exige calidad y conocimiento por parte de la fuerza comercial que lo atiende.”

CASE organizó una jornada de entrenamiento para su red de ventas en el país sobre los equipos y nuevas tecnologías.





“Desde que compramos la máquina, no ha parado en ningún momento. Ya lleva alrededor de 700 horas de trabajo non-stop”, comentó Sergio Grassi, secretario de Obras Públicas de la comuna.

que la marca ofrece junto a Delfer.

Esta fue la primera edición de Expo Conexa y contó con una gran participación de rubros de la construcción, tanto de materiales como equipos. Jorge Luis Del Campo, titular de Delfer expresó: “Estamos muy contentos de haber sido parte de esta edición. Realmente la expo superó nuestras expectativas debido a la gran concurrencia de público”.

LA MAQUINARIA VIAL CASE cautivó en Expo Conexa



La compañía exhibió sus novedades en el mayor evento local de la construcción.

De la mano de su concesionario Delfer, representante de la marca en la provincia de Mendoza, la maquinaria vial de Case Construcción Equipment estuvo presente en Expo Conexa, uno de los eventos

más importantes del sector de la construcción en la región, que tuvo lugar en el Auditorio Ángel Bustillo de la capital de la provincia.

En el stand de la marca se pudo observar una retroexcavadora

580N de producción nacional, equipo que se destaca por su sistema Pro Control de amortiguación de giro, una motoniveladora 845B, que posee un motor con dos curvas de potencia (150/173hp) y una minicargadora SR200, máquina que brinda una capacidad de carga operacional de 900kg y ofrece toda la fuerza para cavar, arrancar o empujar. A su vez, contó con una muestra de repuestos originales CASE, destacando así la importancia del servicio post venta



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