

CONFIABILIDAD PLENA PARA LA CONSTRUCCIÓN

CASE lanzó una nueva versión de la cargadora W20F, óptima para trabajos extremos.



CASE continúa expandiéndose en América Latina con la inclusión de Zapler, nuevo distribuidor peruano.

Lazos cada vez más fuertes con América latina



Estimados amigos,

CASE Construction se encuentra en un momento muy especial, porque recientemente cumplió 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 América 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 Feria de la Construcción en Uruguay, en la Expo Máquina de Paraguay, en el Open House de Colombia en las jornadas con clientes de Grumaq y en la Jornada de Posventa organizada en Chile. A su vez, en esta edición pudimos conversar con algunos de los clientes de la marca quienes dan garantía de la calidad de los productos y los servicios de los concesionarios de la red CASE.

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

• Complejo Urbana, edificio 1 piso 4°, Vicente López, 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).

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@pg1.com.ar

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

COLOMBIA - PARTEQUIPOS
(57) (1) 492 62 60

COSTA RICA - CRAISA S.A.
(506) 4102-2000

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

PERÚ - ZAPLER
(511) 399 - 1930

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

MAYSSA FORTALECIÓ sus lazos comerciales

Con el objetivo de consolidar los vínculos con clientes, potenciales clientes y entidades financieras, Mayssa, representante de CASE Construction Equipment en el noroeste de Argentina, organizó una jornada de relacionamiento. La misma se realizó en las instalaciones del concesionario y participaron más de 200 personas.

Durante la jornada se dictaron más de 15 charlas técnicas sobre el uso y mantenimiento de los equipos, repuestos y accesorios. Además, se hizo un repaso sobre el uso y beneficios de la línea completa de productos de telemetría. Las charlas estuvieron a

El concesionario argentino agasajó a sus clientes con una jornada de convivencia.

cargo de los especialistas de la marca, quienes a su vez respondieron todas las consultas de los clientes.

Además, los participantes pudieron disfrutar de la experiencia de un test drive con una retroexcavadora 580N sobre un circuito preparado para probar todas sus funciones.

Un gran atractivo del evento fue que cada participante, con su sola presencia, obtuvo cupones con descuentos en distintos productos que el cliente pudo canjear con la compra o contratación de repuestos o paquetes de servicio de mantenimiento para equipos CASE.

“El evento fue un éxito rotundo en pos del objetivo propuesto. Pudimos acercarnos a nuestros clientes, quienes quedaron muy contentos con la experiencia.” Expresó Roberto de Abaffy, gerente General de Mayssa. El distribuidor planea repetir este tipo de eventos para seguir fortaleciendo la relación con sus clientes.



El representante colombiano de CASE organizó un encuentro para clientes donde se mostraron las tecnologías de la marca.

Con el objetivo de afianzar la relación con sus clientes y especializarlos respecto a los equipos, CASE junto a Partequipos realizó el evento conocido como Open House. El mismo se llevó a cabo en las instalaciones del distribuidor ubicadas en Fontibon, Colombia.

Durante el encuentro más de 90 personas pudieron ver los equipos de la marca y despejar dudas con los especialistas del concesionario. Allí se exhibieron una cargadora frontal 621F, dos minicargadoras SR200 y SR220 y una retroexcavadora 580N.

Además, se realizaron diversas actividades, entre ellas un recorrido por los equipos, en el cual un representante de Partequipos explicó las bondades de cada uno de ellos. Asimismo se desarrolló un espacio de preguntas y respuestas donde los clientes pudieron interiorizarse sobre las máquinas CASE.

“Esta fue una gran oportunidad para afianzar la relación con nuestros clientes y además, pudimos transmitirles todo el conocimiento sobre los equipos de la marca y su funcionamiento” comentó Sebastian Vallejo, gerente de Marketing de Partequipos. Y agregó: “Nuestro objetivo es presentar una solución integral de equipos, repuestos y servicio técnico”. Esta fue la primera vez que Partequipos realiza un Open House junto a la marca. Los resultados del evento fueron muy positivos, ya que se fomentaron buenas relaciones con los clientes y se mostraron las soluciones integrales que CASE y el distribuidor ofrecen en conjunto.

Partequipos realizó su primer OPEN HOUSE

“Nuestro objetivo es presentar una solución integral de equipos, repuestos y servicio técnico” expresó Sebastian Vallejo, gerente de Marketing de Partequipos.



La evolución DE UNA LEYENDA



CASE Construction presentó la última versión de su pala cargadora, diseñada para enfrentar las condiciones más severas de trabajo.

CASE Construction Equipment incorporó a su oferta una nueva versión de su confiable y probada cargadora. La nueva W20F es una máquina preparada para mejorar las condiciones de mantenimiento de sus antecesoras, a la vez que actualiza el standard de emisión en su planta motriz a Tier 3 a la vez que mantiene su tradicional productividad

y robustez.

El equipo cuenta con una transmisión PowerShift con cuatro marchas delanteras y traseras, y su accionamiento es mecánico. Este sistema ofrece una neutra-

lización de carga transfiriendo instantáneamente más potencia del motor a la cargadora, garantizando así ciclos de levantamiento más rápidos con la pala totalmente cargada. De esta forma, la cargadora posee una mayor capacidad de carga, soportando hasta 3000 kilos.

La W20F está equipada con un motor mecánico FPT NEF 6 de 152 hp, que ofrece gran rendimiento y confiabilidad al operador. Este motor no posee componentes de inyección electrónica, lo que hace que mantenga su diseño tradicional simple y por ende, su mantenimiento es sencillo y menos costoso. Otra novedad que incluye la máquina es una caja de refrigeración con mayor capacidad, lo que aumenta la vida útil de los componentes y mejora el rendimiento, reduciendo el tiempo de



mantenimiento hasta cuatro veces.

El sistema de frenos a disco en baño de aceite de la pala cargadora garantiza un mejor control y eficiencia de frenado. El mismo es accionado por el pedal y tiene actuación hidráulica. Cada circuito de freno está equipado con un acumulador de nitrógeno, que logra que la capacidad de frenado sea más eficaz y segura. A su vez, esto da la posibilidad de frenar la máquina después de haber apagado el motor.

“Es una cargadora que trabaja muy bien en condiciones de trabajo extremas, está equipada

con adelantos tecnológicos que aseguran una mejor capacidad de carga y una performance extraordinaria. Además, ofrece el confort y seguridad necesarios para una mejor productividad del operador”, afirmó Mario Rizzi, gerente Comercial de CASE Construction Equipment para el Mercosur.

Por último, la espaciosa cabina

de la CASE W20F se destaca por su comodidad y amplia visibilidad en todas las direcciones. Está montada sobre el chasis delantero para acompañar el movimiento de la máquina y otorga una seguridad garantizada por la estructura ROPS / FOPS, que protege al operador en caso de vuelco y la caída de objetos sobre la cabina.





UNA PASIÓN QUE CRECE a lo largo de los años

Apasionado por el manejo y mantenimiento de las máquinas, Daniel Marattin, cordobés de 43 años, lleva adelante la empresa Daniel Marattin y Cia S.R.L. La misma se dedica a realizar movimientos de suelo y opera en la provincia de Córdoba, Argentina. Dentro de la compañía, Daniel se encarga de coordinar al personal y la logística de trabajo.

La empresa nació hace 40 años cuando el padre de Daniel, Lorenzo Marattin, compró sus primeras máquinas y así fue creciendo y asentándose en el mercado vial a lo largo de los años. Daniel heredó la compañía de su padre y en 2012 se asoció con su amigo de toda la vida Horacio Perrier, ese año constituyeron Daniel Marattin y Cia S.R.L. “La ventaja principal de trabajar en una empresa familiar, junto a mi amigo y hermano de la vida, es el sentimiento que uno pone en cada emprendimiento” expresa Daniel.

En los últimos años la empresa renovó su parque de maquinarias y eligieron los equipos de CASE Construction Equipment. Esta fue la primera vez que Daniel adquirió maquinaria de la marca y asegura que desde que probó los equipos CASE no volvió a comprar equipos de otras firmas.

Actualmente Daniel Marattin y Cia S.R.L cuenta con cuatro equipos de la marca: una excavadora CX130B, una cargadora frontal W20E, una retroexcavadora 580N y una minicargadora SR220. A su vez, están a la espera de una miniexcavadora. Todos estos equipos son utilizados para apertura de loteos, zanjos, bacheo, apertura de calles, nivelaciones, entre otras tareas.

En Argentina, Daniel Marattin elige los equipos CASE y asegura que los resultados son excelentes.

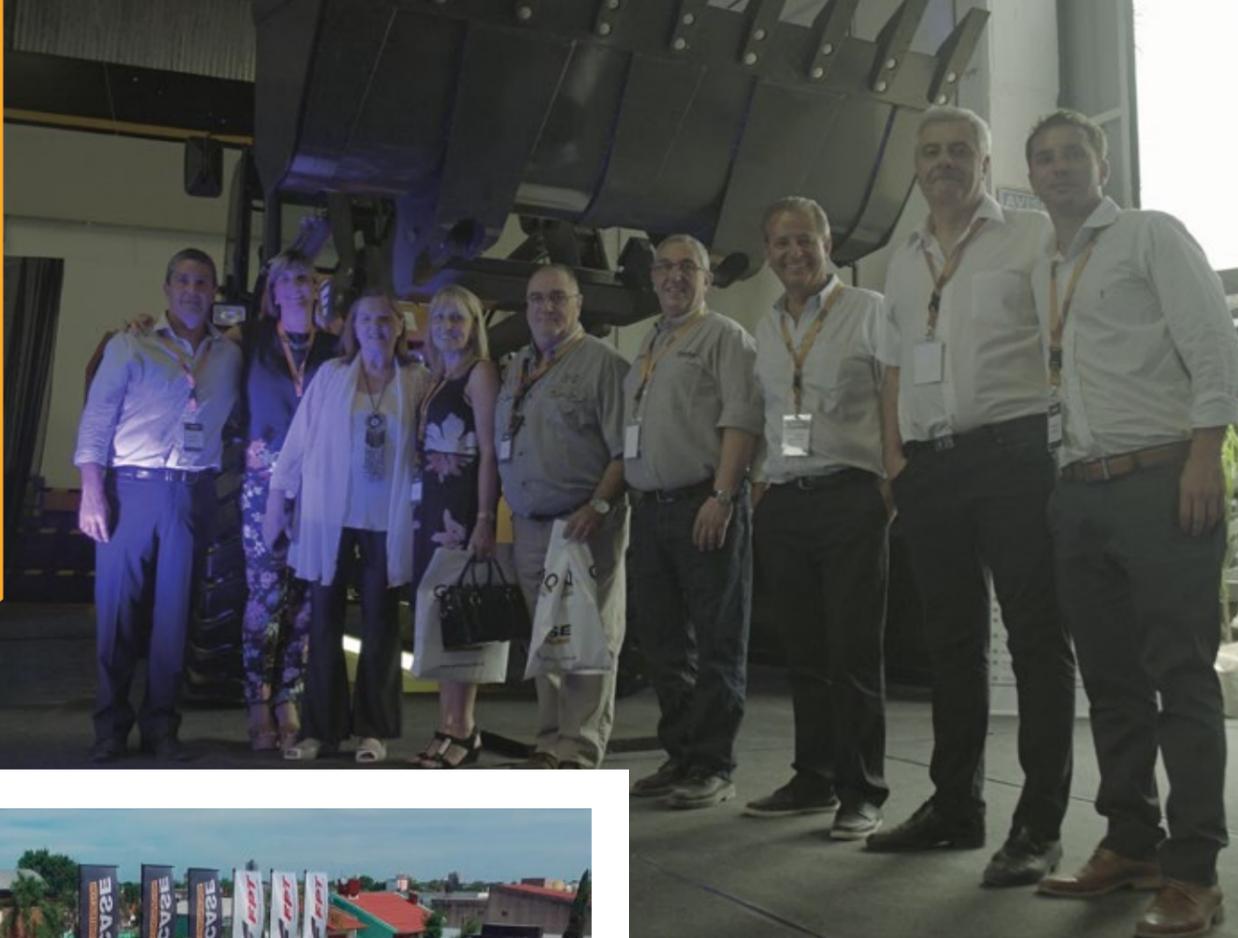
Daniel nos comentó que los resultados que están brindando los equipos son excelentes y afirmó que “gracias al excelente funcionamiento de los equipos desarrollé una confianza absoluta con las maquinarias CASE”.

Consultado respecto a su relación con el concesionario, él nos cuenta que el vínculo comenzó en 1998 cuando junto a su padre necesitaban repuestos y conocimientos de reparación para una retroexcavadora 580H y Grumaq les brindó respuestas muy satisfactorias. Así, se generó un lazo de confianza y cordialidad que se mantuvo a través del

tiempo hasta la actualidad. “La relación con Grumaq es muy especial. Nos sentimos respaldados por el concesionario tanto por los equipos como por los servicios de post venta y mantenimiento, lo cual genera una gran tranquilidad a la hora de emprender un negocio” expresó Marattin.

Finalmente, para el futuro Daniel anhela “continuar trabajando como hasta ahora, siempre con tenacidad, responsabilidad, ansias de crecimiento, respeto y honestidad”. Y asegura que al ser una empresa familiar los deseos también se incluyen como proyectos personales.





El distribuidor argentino reunió a clientes y constructores de la región para afianzar lazos comerciales.

GRUMAQ AGASAJÓ A SUS CLIENTES con una jornada técnica

Junto a CASE el concesionario Grumaq de la zona centro de Argentina realizó una jornada con clientes con el objetivo de crear y fortalecer vínculos. La misma se realizó en las instalaciones del distribuidor, ubicadas en la localidad de San Lorenzo, provincia de Santa Fe, Argentina, donde participaron más de 100 personas.

La atracción principal del evento fue la presentación de la nueva cargadora W20F. Un equipo preparado para brindar una óptima producti-

vidad bajo cualquier condición de trabajo. El equipo cuenta con una transmisión PowerShift con cuatro marchas delanteras y traseras, y su accionamiento es mecánico. La nueva cargadora se destaca por su robustez, gran capacidad de carga y facilidad de operación.

Durante el evento los asistentes pudieron aprovechar de charlas técnicas a cargo de los especialistas de CASE Construction y Grumaq. Las mismas estuvieron enfocadas en diversas temáticas como filtración,

lubricación, uso y mantenimiento de los equipos, sistema de telemetría Sitewatch y repuestos. Además, se nombró al concesionario como nuevo distribuidor de FPT Industrial, marca del grupo CNH Industrial que comercializa motores y generadores.

El evento tuvo mucho éxito y superó las expectativas de los representantes del concesionario. La respuesta de los clientes fue muy positiva, todos quedaron muy contentos e impactados con la presentación de la W20F.

COMASA SORPRENDIÓ en la Feria de la Construcción



Las últimas novedades de CASE Construction Equipment fueron presentadas en Uruguay.

Junto a CASE, el representante y distribuidor Corporación de Maquinaria, se presentó en la Feria de la Construcción 2017, una de las más prestigiosas del sector. La misma se llevó a cabo en el predio de exposiciones Rural del Prado, ubicado en Montevideo, Uruguay.

Durante los seis días de muestra, la marca exhibió a los visitantes maquinaria vial de última generación destacán-

dose la excavadora CX130B, la minicargadora SR220 y la retroexcavadora 580SN. Además, los asistentes de la exposición pudieron disfrutar de una dinámica a campo realizada en el área activa de la feria, donde se pudo ver el potencial de la retroexcavadora 580N junto a una excavadora CX210B.

Las personas que se acercaron al espacio de la marca pudieron aprovechar del asesoramiento técnico por parte de los especialistas de Corporación de Maquinaria. "Estamos muy contentos de participar de la feria desde la primera edición en 2001, siempre apoyando al sector de la construcción", expresó Ignacio Erro, gerente Comercial de Corporación de Maquinarias. Y agregó: "Pudimos mostrar el potencial de los equipos en funcionamiento a través de las dinámicas y los asistentes quedaron muy impresionados". En esta edición, se volvió a superar el número de visitantes respecto a años anteriores.





UN LEGADO QUE SE FORTALECE a través de los años

Una familia de contratistas argentinos asegura que desde que eligieron los equipos CASE no volvieron a otros.



Daniel Torriani es la cabeza de una compañía contratista reconocida en la localidad santafesina de Venado Tuerto. La misma se desempeña en obras de caminos, terraplenes para tanques, galpones, chalets y desmonte para el establecimiento de estancias, y desde hace algunos

años decidió convertir toda su flota de equipos en maquinaria CASE Construction.

La empresa fue fundada hace 25 años cuando Alberto Torriani, padre de Daniel, tomó la decisión de adquirir equipos propios y empezar su negocio. Luego él falleció y sus tres

hijos continuaron su legado al constituir la empresa Hijos de Alberto Torriani SRL.

Actualmente cuentan con tres retroexcavadoras 580N, una motoniveladora 845B, una cargadora frontal W20F, una excavadora sobre orugas CX210B. Daniel nos cuenta que la decisión de adquirir equipos de la marca no sólo se basó en la eficacia y rentabilidad de las máquinas, sino también en el excelente servicio posventa que recibe de Grumaq, el distribuidor CASE en la región. “Los equipos de la marca son muy nobles, no tienen roturas. Se conservan y mantienen un muy buen valor de reventa. Cuando ha habido algún inconveniente, la fábrica siempre estuvo ahí y eso es algo que se pone en la balanza cuando hay que comprar un equipo nuevo. Por eso, hoy tengo todos equipos CASE”, apunta.

Siguiendo los pasos de Daniel siempre está Nicolás, su hijo de trece años. Él es fanático de las máquinas desde muy pequeño, tal es así que cuando tenía cinco años sus padres contrataron un artista que pintó un mural con equipos de CASE, que aún conserva hoy en día.

Nicolás nos cuenta que en su tiempo libre acompaña a su padre a la empresa y observa cómo realiza su trabajo, ya que él asegura que cuando crezca “desearía seguir con la empresa de mi padre porque me atraen mucho las máquinas y me gusta el trabajo que se realizan con ellas”. El niño sigue el camino de Daniel, quien es su mayor ejemplo y aprende sobre los distintos equipos, sus funciones y beneficios para poder realizar trabajos cuando sea mayor.

Por último, Daniel asegura que trabajar con la familia es algo único, ya que la confianza que se tiene es muy fuerte. Consultado sobre el futuro, él nos menciona que desea poder enseñarle todas las labores a su hijo y que en unos años Nicolás continúe con el legado de la familia.

ALIANZA COMERCIAL

que promete productividad



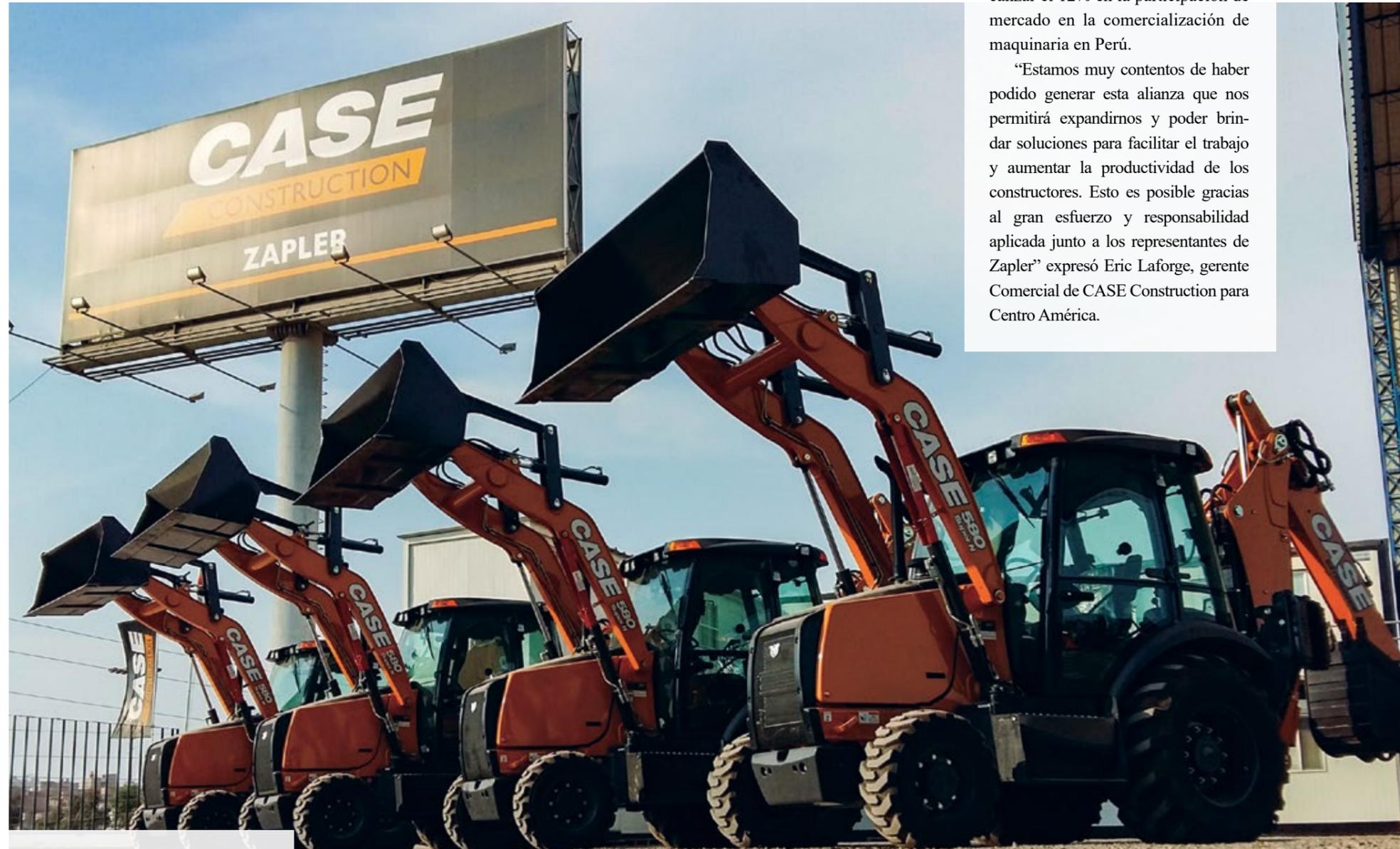
Zapler, la empresa de capitales peruanos se incorpora a la red de distribuidores de CASE Construction Equipment.

Con más de 35 años de experiencia en el mercado de venta y alquiler de maquinaria para la construcción, minería e industria en general, Zapler asume como representante de CASE.

La línea de maquinaria para la construcción de la marca incluye excavadoras, minicargadoras, retroexcavadoras, cargadoras frontales, motoniveladoras, tractores de orugas, entre otros productos. A su vez, el representante ofrece un completo servicio de posventa que incluye servicio técnico para los equi-

pos, un stock completo y permanente de repuestos disponibles para todos los equipos que comercializan, servicio de emergencias y capacitaciones.

“Con esta nueva representación en equipos y servicio posventa de la empresa CASE, Zapler afianza su posicionamiento como una compañía destacada en su respectivo rubro en el mercado local. Se trata de una apuesta por el futuro y la reconstrucción de nuestro país” afirmó Iván Zapler, director Comercial de Zapler.



Esta alianza comercial permitirá al nuevo representante ofrecer una solución completa e integral frente a los requerimientos de constructores y mineras. Zapler estima crecer un 25% en ventas en 2018 y espera alcanzar el 12% en la participación de mercado en la comercialización de maquinaria en Perú.

“Estamos muy contentos de haber podido generar esta alianza que nos permitirá expandirnos y poder brindar soluciones para facilitar el trabajo y aumentar la productividad de los constructores. Esto es posible gracias al gran esfuerzo y responsabilidad aplicada junto a los representantes de Zapler” expresó Eric Laforge, gerente Comercial de CASE Construction para Centro América.





CASE designó nuevo gerente de Marketing PARA AMÉRICA LATINA

CASE Construction Equipment nombró a Mauricio Moraes, de 51 años, como nuevo gerente de Marketing para los países de América Latina. Moraes es un profesional de carrera en CASE, ya que cuenta con más de quince años de experiencia en la compañía.

Antes de asumir esta nueva responsabilidad, Moraes pasó por las áreas de Inteligencia de Mercado, Desarrollo de Red, Key Account y Comunicaciones.

Mauricio Moraes, con más de quince años de experiencia en la compañía, asumió el cargo.

Moraes se formó en Publicidad y Propaganda en la Pontificia Universidad Católica de Minas Gerais. Además realizó un pos-

grado en Desarrollo Empresarial de la Fundación Dom Cabral y posee un MBA Ejecutivo en Gestión de Negocios dictado por Instituto Brasileño de Mercado de Capitales.

“Mauricio es un profesional que conoce profundamente el mercado y las necesidades del sector, por eso puede ayudar a ampliar la oferta de soluciones y a facilitar el trabajo de nuestros clientes” expresó Roque Reis, Vicepresidente de CASE.

CASE DESLUMBRÓ en Expo Máquina 2017

La marca mostró sus productos en la mayor muestra del sector en Paraguay.

De la mano de su concesionario paraguayo Rodomaq, la maquinaria CASE estuvo presente en la primera edición del evento de productos y servicios para la construcción más importante del país.

En el espacio de la marca se pudieron ver las diferentes opciones de equipos que la marca ofrece, entre ellas una pala cargadora W20, una retroexcavadora 580N, minicargadora SR200 y una motoniveladora 865B. Ésta última fue la que más impacto generó en los visitantes debido a su exclusiva lámina de corte y al reducido radio de giro de la máquina pro-

ducto de su articulación delantera.

Durante la expo se realizaron pruebas dinámicas en las que una retroexcavadora 580N y una excavadora CX210C de la marca lucieron su fuerza, potencia y funcionamiento. Además, se realizaron exhibiciones de productos, lanzamientos y conferencias nacionales e internacionales.

Eder López, titular de Rodomaq comentó al respecto: “Estamos muy contentos de haber participado en la primera edición de Expo Máquina, es una excelente oportunidad para que los constructores conozcan las últimas novedades y tecnologías en maquinaria y para generar espacios de negocio e interacción.”



CASE CAPACITÓ sobre telemetría en Chaco

El concesionario Difamaq, representante oficial de CASE Construction Equipment en la provincia de Chaco, Argentina, organizó una reunión con clientes con el fin de informarlos respecto a la última novedad de la marca: el sistema de telemetría CASE SiteWatch.

La capacitación se realizó en las instalaciones de Difamaq y estuvo a cargo de Mariano Vera, responsable de Soporte y Entrenamiento de Telemetría de CNH Industrial para América Latina, con el apoyo de Matías Otamendi, gerente de territorio para el Mercosur. “El objetivo fue presentar oficialmente el sistema SiteWatch en la región y mostrar todo lo que se puede realizar gracias a esta aplicación. Los datos suministra-

La marca organizó una jornada para actualizar a clientes sobre la nueva tecnología para control de flotas.

dos por este sistema ayudarán a los operadores a tomar mejores decisiones en función del trabajo a realizar” expresó Otamendi.

El sistema CASE SiteWatch es una herramienta telemática digital que dispone de recursos para un monitoreo preciso y constante, y otorga datos sobre consumo de combustible, posición del equipo, tiempo de inactividad y desempeño de la máquina. De esta forma, se reducen los costos de operación ya que es posible identificar deficiencias, medir, controlar y gestionar el trabajo de los equipos.

Difamaq, junto a CASE, planea repetir este tipo de eventos, ya que sus resultados fueron muy positivos y lograron cumplir las expectativas propias y de los participantes.

Los datos suministrados por el sistema Sitewatch ayudarán a los operadores a tomar mejores decisiones en función del trabajo a realizar.



CASE REFUERZA su compromiso de posventa en Chile

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

El concesionario Janssen, representante oficial de CASE Construction Equipment en Chile, organizó una reunión con clientes con el fin de informarlos respecto a las últimas novedades de la marca. El evento se llevó a cabo en el centro de eventos Los Castaños, ubicado en Concepción.

Durante la jornada se exhibieron excavadoras CX220C, minicargadoras SR200 y SR175 con kit de cabina, cargadores 721F y retroexcavadoras 580N y 580SN, equipos que se destacan por su robustez, facilidad de mantenimiento, bajo consumo de combustible y mayor productividad. Alrededor de 80 personas tuvieron la oportunidad de conocer los beneficios que ofrecen los equipos CASE y las características específicas de cada uno.

Janssen, junto a CASE, planea repetir este tipo de eventos, ya que sus resultados fueron muy positivos. Además de informar técnicamente a los clientes sobre

las máquinas, productos, servicios y nuevos desafíos de la industria de la construcción, se logró fortalecer los vínculos y generar mayor cercanía con los consumidores. Oscar Adasme, gerente de la División de Maquinarias de Janssen comentó al respecto: “El objetivo fue actualizar a nuestros clientes de toda la gama de productos de la marca y las soluciones que estos ofrecen y por supuesto compartir un momento agradable junto a ellos en un ambiente distinto a lo habitual.”



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