

CASE

CONSTRUCTION

news

Boletín
informativo
Mayo 07

Sumario

Editorial

Ferías:

- construmat



Recinto Montjuic 1, Palau 1,
Calle 1, Stand 846

- Bauma



Área Abierta F7, Stand 707 - 708

Novedades

- Nueva serie de palas cargadoras "E"
- Nueva serie de excavadoras de cadenas "B"

Productos

Campañas

- 50 aniversario
- Serie CX
- Financiación

Distribuidores

Editorial

En CASE estamos de celebración y nos sentimos orgullosos de ello.

Este año conmemoramos el **50 aniversario** de la primera retrocargadora integrada, una meta que hemos logrado gracias a la confianza y la fidelidad demostradas por miles de clientes que, como usted, han apostado por los productos CASE a lo largo de los años. Con la edición de este boletín queremos agradecerles esa confianza intensificando nuestra comunicación y esforzándonos por sintonizar aún más con sus necesidades.

Esta primera entrega es una pequeña muestra de la actualidad más viva de CASE: las nuevas series de cargadoras y excavadoras, los actos y campañas conmemorativos preparados para este año 2007, la excelente labor de nuestros distribuidores y la visión profesional de nuestro Vicepresidente a través de una interesante entrevista.

Les ofrecemos nuestra nueva herramienta de comunicación con el deseo de que se convierta en una fuente de información útil y práctica para todos. Hasta nuestro próximo encuentro.

Olga Cámara
Responsable de Comunicación

Última hora:



CASE LANZA SU NUEVA CAMPAÑA DE FINANCIACIÓN PARA TODA LA LÍNEA LIGERA:

Minicargadoras, miniexcavadoras, manipuladoras telescópicas y retrocargadoras.

- Más sencilla y económica que los fondos ICO
- Financiación de hasta el 90% de la máquina
- Sólo desde el 15/5/07 al 30/08/07

Consulte ya con su distribuidor más cercano.



Nueva serie de palas cargadoras "E" ALTAS PRESTACIONES

A la solidez y durabilidad de sus antecesoras de la serie D, las nuevas cargadoras de neumáticos CASE 721E, 721EXT y 821E suman un diseño de última tecnología y una gran versatilidad para trabajar con múltiples accesorios.



Las cargadoras de neumáticos 721E y 821E van equipadas con motor diesel CASE 667TA/EEED con certificación Tier III, de 6,7 litros y 6 cilindros, turbocompresor y refrigeración por aire. Con este avanzado motor el operario puede elegir entre tres curvas de potencia y cuatro modos de trabajo, lo que permite al motor adaptarse a cada aplicación, optimizando su rendimiento y reduciendo el consumo de combustible. Estas nuevas cargadoras, incorporan un cambio automático con detección de par, con 4 marchas hacia delante y 3 hacia atrás, pudiéndose también controlar manualmente. Ambos ejes incorporan diferenciales de deslizamiento limitado que aumentan la tracción y frenos de disco en baño de aceite sin mantenimiento accionados hidráulicamente.

Versatilidad y fácil mantenimiento

La 721E puede configurarse de dos maneras: en su versión de cinemática en Z, para tareas de excavación y carga; en su versión 721E XT de cinemática en paralelo la cargadora se convierte en una máquina multifuncional según el implemento acoplado. El acoplamiento de los accesorios es, además, rápido y cómodo, al llevarse a cabo directamente desde el asiento del conductor. El mantenimiento de las 721E y 821E se ha mejorado y simplificado. El motor es muy accesible al ir situado en la parte trasera, junto con el módulo de refrigeración en posición centrada. Lo mismo sucede con los controles de niveles y los distintos puntos de servicio, que por su ubicación permiten realizar desde el suelo el mantenimiento diario. El cambio de líquidos también se facilita gracias a las bocas de evacuación colocadas en puntos accesibles, lo que reduce las pérdidas y el riesgo de vertido.



	721E7	721EXT	821E
Potencia del motor	137 kW/183 hp	137 kW/183 hp	159 kW/213 hp
Peso en orden de trabajo (máx)	14.500 kg	14.650 kg	17.166 kg
Capacidad de la cuchara	2,40-2,70 m³	2,40 - 2,70 m³	2,80-3,30 m³

Cabina amplia, ergonómica y segura

La cabina, más amplia que en modelos anteriores y acristalada de suelo a techo, ofrece una magnífica visibilidad. Va montada elásticamente y está construida con nuevos materiales aislantes que logran reducir las vibraciones y el ruido, obteniendo uno de los niveles más bajos de contaminación acústica del sector. El asiento es completamente regulable y con suspensión neumática y los mandos e interruptores están al alcance del operario en todas las posiciones, con un único mando asistido para los principales controles. Las cargadoras CASE ofrecen aire acondicionado de serie junto con el sistema anticabeceo Ride Control Este sistema permite que los brazos elevadores floten cuando la máquina se está desplazando cargada, evitando rebotes, reteniendo la carga y reduciendo considerablemente la fatiga del operario.

Distribuidores

La CX700 avanza imparable



La excavadora de cadenas CASE CX700 penetra rápidamente en los mercados español y europeo. La primera unidad vendida en Europa ha sido en Portugal, donde la máquina lleva trabajando cerca de un año con la máxima productividad, con más de 14 horas diarias de trabajo y en las condiciones más duras. Esta experiencia ha hecho que el cliente, la empresa portuguesa

Forçadobras, considere la CX700 como "una de las excavadoras hidráulicas más eficientes del mercado". En España también se han vendido ya las primeras unidades: en Galicia, una máquina vendida en enero pasado, que trabaja a pleno rendimiento; y en Zamora, donde se entregarán dos nuevas unidades el próximo mes de mayo.



W41 Conquista la zona centro

Recientemente W41, distribuidor de CASE para la zona centro, ha realizado dos demostraciones con una CX700 y una 721E, con una excelente acogida entre las 25 empresas que asistieron a los eventos. La primera demostración fue el pasado 6 de marzo en Talavera de la Reina, en Excavaciones Sánchez Reina S.L., una empresa familiar dedicada a la explotación de graveras y canteras de arcilla en Talavera de la Reina, y que dispone de más de 35 vehículos así como distinta maquinaria CASE. La segunda demostración se realizó el 12 de marzo pasado en Villanueva de la Cañada y tuvo como anfitrión a la empresa Desmontes Garcia, S.A, dedicada a los movimientos de tierra en general y con un parque de 150 unidades, mayoritariamente CASE: excavadoras de cadenas y de ruedas, cargadoras de ruedas, etc. El bautizo de la CX700 se hizo en la obra de la UTE VIRTON-OBURUM, que construye el Acceso Norte de Villanueva de la Cañada.

Nueva serie B de excavadoras de cadenas CX: MÁXIMA POTENCIA

Más rendimiento, menores costes de funcionamiento, mayor ergonomía y emisiones reducidas, tanto de ruidos como de gases, son las características de la nueva excavadora hidráulica CASE CX210B.

LA CX210B incorpora la nueva tecnología de los motores Tier III con control electrónico, que permiten reducir las emisiones de ruido en un 5% y el consumo de combustible en un 20%. El sistema de control avanzado facilita la conducción, reduce la fatiga y aumenta la producción. El motor ISUZU common rail de 4 cilindros tiene una potencia de 157 CV y lleva turbocompresor, intercooler, radiador de combustible y recirculación de gases de escape (EGR), que ayuda a minimizar el impacto ambiental por emisiones. La CASE CX210B, el primero de los modelos de la serie B en llegar a nuestro país, tiene en su configuración de serie un peso en orden de trabajo de 21.500 kg, casi un 10% más que el modelo al que sustituye.

La máquina tiene 3 modos de funcionamiento. Los modos "automático avanzado" y "superpotencia" ofrecen una mayor fuerza de excavación, superiores velocidades de giro y un par de giro más elevado, lo que supone ciclos de trabajo más rápidos y un aumento de la productividad.

Pensando en el operario

La CX210B está diseñada para trabajar con confort y seguridad. La cabina es espaciosa, cómoda y con mayor visibilidad delantera y lateral. Es un 30% más fuerte que la cabina de sus antecesoras e incorpora mejorados apoyos, lo que configura un entorno de trabajo más seguro y con menos ruidos y vibraciones. Las palancas servoasistidas, el mando avanzado del acelerador y el selector de modos se integran perfectamente en el espacio de trabajo, además el asiento es totalmente reclinable y con amplios márgenes de desplazamiento, todo lo cual facilita el funciona-

miento de la máquina y reduce la fatiga del operario. Hay hasta 10 ajustes del caudal de los circuitos hidráulicos auxiliares programados en la memoria que permiten usar hasta 10 accesorios sin ajuste manual del circuito hidráulico, con lo que es posible cambiar de la opción de martillo a la de cizalla desde el interior de la cabina.

Diseño robusto y mayor durabilidad

El diseño del chasis asegura larga duración para todos los componentes y bajos costes de explotación. La nueva máquina ha sido rediseñada completamente, tanto la superestructura como la pluma y el balancín, y va dotada de serie con casquillos de mantenimiento prolongado (EMS) cromados, que ofrecen intervalos de engrase de 1.000 horas, reduciéndose así el mantenimiento diario y semanal.

Existe una variedad de plumas principales y brazos de balancín, así como cucharas de 0,25 m³ a 1,25 m³, lo que permite realizar configuraciones que se adapten a distintas aplicaciones. Las plumas y brazos están fabricados en cajón de acero de alta resistencia con refuerzos internos y soportan grandes fuerzas de arranque y elevación de cargas pesadas. Los accesorios utilizables son: martillos hidráulicos, compactadoras, cizallas de demolición y trituradoras.



Potencia del motor	117 kW - 157 CV
Peso en orden de trabajo	21,3 t
Capacidad de la cuchara	0,25 m ³ a 1,25 m ³

Campañas de promoción CASE

50 aniversario de la retrocargadora

"Es hora de sentirse orgulloso"

Ése es el lema de la campaña que CASE ha puesto en marcha para celebrar el 50 aniversario de su primera retrocargadora integrada, la CASE 320. Desde su diseño, en 1957, hasta hoy se han vendido unas 750.000 unidades de esta máquina, convertida ya en uno de los estandartes de la compañía.

CASE quiere celebrar este aniversario junto con sus clientes y para ello, quiere hacerles un regalo "redondo". Todos aquellos que durante 2007 compren una retrocargadora CASE serán obsequiados con un reloj Seiko Edición Especial CASE. En cada uno de los 30 distribuidores de CASE repartidos por todo el país los clientes podrán solicitar más información sobre esta celebración. Asimismo, los distribuidores tendrán a su disposición durante todo este año una máquina fabricada especialmente para el 50 aniversario, negra y cromada, que será expuesta en ferias, eventos, días de puertas abiertas y otros actos de promoción.

Será en BAUMA (Munich) donde CASE presentará al público este modelo especial de la retrocargadora, que llevará un tratamiento en vidrio esmerilado de la CASE 320 original en una ventanilla y un modelo futurista en la otra. También en BAUMA se podrá adquirir un libro en edición limitada con la historia ilustrada de la retrocargadora.



Ganadores de un viaje a Tenerife

Ya tiene ganador el concurso organizado por CASE con motivo de la reciente promoción de su serie CX. El premio lo ganó Severiano Andrés Díaz Luiz (Almería), y lo está haciendo efectivo al cierre de este boletín en la fantástica isla de Fuerteventura. ¡Esperamos poder incluir alguna foto de este viaje en el próximo número!

Promoción serie CX



Entrevista a Faiz Ahmad, Vicepresidente de CASE

Hay que centrarse en la atención al cliente

CASE avanza con energías renovadas y tiene todas las bazas para registrar un rápido crecimiento en volumen de ventas en España gracias a su reciente éxito en la introducción de nuevos modelos, desde las excavadoras de cadenas CX serie B, hasta la gama de la serie E de cargadoras de ruedas. También es importante la incorporación, a principios de este mismo año, de Faiz Ahmad, nuevo vicepresidente de CASE para Europa, África y Oriente Medio, un hombre decidido a ensalzar la reputación de CASE en cuanto a rendimiento, fiabilidad y productividad.

El Sr. Ahmad aporta una gran riqueza de experiencias procedentes de distintos sectores e industrias, lo que redundará en la expansión y el futuro desarrollo de la marca CASE.

¿Cuál ha sido su prioridad al llegar a la vicepresidencia de CASE?

La primera tarea ha sido estabilizar y revitalizar la organización de CASE, un proceso que ya ha empezado y que muestra un claro avance. Hemos puesto en marcha una estructura de desarrollo destinada a brindar soporte a los distribuidores y lograr una mayor rentabilidad. Esto implica separar Europa de África, Oriente Medio y el área CEI (Comunidad de Estados Independientes) y poner a distintas personas al mando de cada territorio. También incluye supervisar cada trimestre los resultados junto con los distribuidores y mantener una relación más cercana entre el fabricante y el distribuidor.

El distribuidor tiene que sentir que nos centramos en su negocio, y no sólo en incrementar el volumen. Asimismo CNH Capital está ocupando actualmente una parte fundamental de nuestro trabajo. Está teniendo un comportamiento ejemplar, especialmente desde el punto de vista financiero, aunque aún nos queda mucho por hacer.

¿Cuáles son las ventajas competitivas de CASE, en su opinión?

Sin lugar a dudas destacaré dos: el magnífico equipo humano y su completa gama de productos, que es la mejor gama que hemos tenido hasta el momento.

¿Qué objetivos de ventas se han marcado para el corto y medio plazo?

Quiero que seamos la clara alternativa al mejor jugador de cada sector y que para el 2010 nuestra cuota de mercado haya experimentado un fuerte y sólido crecimiento. En cuanto al futuro más próximo, preveemos un incremento de ventas en la región de más del 30% para 2007.

¿Cómo ve los mercados en los que CASE se mueve actualmente?

En general, el mercado de la maquinaria está creciendo alrededor de un 30%; el volumen de Case se está aproximando al 50%, aunque se han alcanzado márgenes más altos.

¿Abordará CASE el mercado de alquiler?

No tengo intención de seguir a otros fabricantes en el mercado de alquiler,

creo que, en general, supone un gran error mezclar alquiler y venta.

En cuanto al refuerzo de la marca ¿tiene alguna estrategia nueva?

No queremos que sea el precio lo que determine nuestra estrategia, sino que sea la atención al cliente la que dirija nuestros esfuerzos. Tenemos muchos años de experiencia, una tradición de maquinaria excelente que se remonta a más de 150 años y tenemos los mejores productos. Gracias al apoyo de nuestros distribuidores la marca va a lograr un importante crecimiento.

¿En qué se basa la fortaleza de CASE en España?

En España los clientes de CASE cuentan con el apoyo constante de una profesional Red de Distribuidores y un excelente Servicio Post-Venta, un ejemplo a seguir para el resto de nuestras redes a nivel europeo. Consideramos a nuestra Red como una prolongación de CASE. Compartimos con ellos confianza, compromiso y les brindamos todo nuestro apoyo para satisfacer al máximo las necesidades del cliente final.

Sector

Maquinaria de obras públicas: siguen las ventas

El pasado año 2006 las ventas de maquinaria nueva siguieron en ascenso, según se desprende del estudio realizado este año por ANDICOP, la Asociación de Nacional de Distribuidores e Importadores de Maquina de Obras Públicas, Minería y Construcción, que representa a más del 90% de los fabricantes existentes en el mercado español. Según este informe, en líneas generales el mercado ha crecido por encima del 14%, destacando la evolución positiva del segmento de las minis, en especial de las minixcavadoras de cadenas, con un incremento en las ventas de más del 30% respecto del año anterior. Por su parte, las retrocargadoras se mantienen y tan sólo retroceden las ventas de dúmpers rígidos. Para 2007, las previsiones apuntan a una estabilización de las ventas en la media de los dos últimos años, siempre que la actividad constructiva crezca en torno al 4%, tal y como se espera en el sector.



CASE
CONSTRUCTION

Oficina Central
CNH Maquinaria España, S.A.

Avda. José Garáte, 11
Madrid (España)

Tel: 91.660.38.00
Fax: 91.673.63.63

www.casece.com