

CASE

CONSTRUCTION news

Boletín
informativo
Junio 08

Editorial

Ferías:

CONEXPO
RUSSIA

• CONEXPO RUSIA
Moscú, Rusia

15-18 de septiembre de 2008

Show Business

- La CASE CX210B, triunfadora en "Qué apostamos"
- La CASE CX210B, de "extra" en "Los Hombres de Paco"
- La miniexcavadora CX27B, aparición estelar en Aída

Resumen Post Smopyc

- Los Príncipes de Asturias visitan el stand de CASE
- CASE gana el Premio al Mejor Diseño de Stand

Sabías qué

- Marisa Valverde: nuestra voz y nuestros ojos

Novedades y Productos

- Dúmpers articulados: CASE 330B y CASE 340B

Distribuidores:

- CASE y sus distribuidores, al lado del deporte español en 2008

Entrevista

- Mariano Amo, antiguo Gerente de AMD, S.A. y Juan Carlos Gómez, de Talleres MAFE

Última hora

- Nos vamos a Balocco

Campaña CNH

- ¡¡Precios refrescantes para el verano!!

Editorial

2008, un gran año para CASE

En CASE estamos afrontando 2008 con mucha fuerza e ilusión. Comienzan tiempos difíciles, pero se compensan con los inolvidables momentos que hemos vivido en SMOPYC 2008, donde nos han reconocido el importante esfuerzo que realizamos cada día. Momentos como la visita de los Príncipes de Asturias, o el premio que recibimos por el diseño de nuestro stand, nos animan a seguir trabajando con más fuerza que nunca. Como nos suele pasar todos, son las pequeñas –pero imprescindibles– motivaciones las que nos animan a continuar luchando, como la alegría de ver nuestros equipos triunfando en la tele o el poder apoyar diferentes modalidades del deporte español. Como es habitual en nosotros, queremos seguir estando cerca de nuestros colaboradores. Por eso en este número, nuestro distribuidor más veterano charla mano a mano con el más reciente. Tenemos mucho por hacer, pero también muchas ganas de llevarlo a cabo. Por ahora, seguimos innovando y aprendiendo para ofrecer la más elevada calidad y el mejor servicio.

Y por supuesto, no podemos dejar de agradecer la excelente acogida de nuestras novedades presentadas en las últimas ferías: la nueva Serie B de dúmpers articulados CASE 330B y 340B, o la gran 1221E, que viajará a Balocco con nosotros...

Feliz verano.
Olga Cámara

Última hora:

Nos vamos a Balocco

A lo largo del próximo mes de junio, CASE reunirá en Balocco (Italia) a más de 1.000 clientes CASE de Europa, África, Oriente Medio y CIS, junto a más de 40 periodistas destacados de toda la región.

En este centro de pruebas que Fiat posee en Balocco, los clientes tendrán ocasión de probar todas las novedades de CASE, entre las que se encuentra la impresionante 1221E, y podrán además ponerse al volante de los modelos más deportivos de Alfa Romeo y... ¡hasta de un Ferrari! En el exclusivo museo Alfa Romeo, los clientes disfrutarán también de una exquisita cena de gala. Por supuesto, no faltará una visita a la ciudad de Milán, que pondrá el broche de oro a estos "Días del Águila".



CASE Customer Assistance
00800-2273-7373

La llamada es gratuita desde teléfono fijo. Antes de llamar con su teléfono móvil, consulte tarifas con su operador

P R O F E S I O N A L P A R T N E R

CASE está siendo una de las estrellas televisivas de este año. Algunas de sus máquinas, como la excavadora de cadenas CASE CX210B y la miniexcavadora CASE CX27B, han aparecido en "Qué Apostamos", uno de los concursos más famosos de la tele, y en las populares series "Los Hombres de Paco" y "Aída".

La CASE CX210B, triunfadora en "Qué apostamos"



La CASE CX210B fue una de las participantes triunfadoras de "Qué Apostamos", concurso emitido por Telemadrid y otras cadenas autonómicas,

que se ha posicionado como el más visto de la historia de la televisión dentro de su categoría. La máquina se enfrentó a la difícil tarea de quitarle a una mujer el abrigo, la falda, el sombrero y la bufanda con una cuchara bivalva. Y, por supuesto, lo consiguió. Para llevar a cabo esta complicada apuesta, CASE contó con la colaboración de W41 y Belako, que se hicieron cargo de toda la logística.

La Case CX210B, de "extra" en "Los Hombres de Paco"

Y parece que a la excavadora de cadenas CASE CX210B le lueven las ofertas de trabajo en televisión, ya que también actuó como "extra" el pasado 22 de enero en la famosa serie "Los Hombres de Paco", emitida por Antena 3 y líder de audiencia con una media de 4,5 millones de espectadores en *prime time*. Durante unos minutos, la excavadora sobre ruedas vivió un momento de gloria junto a alguno de los miembros del peculiar equipo de Paco.



La miniexcavadora CX27B, aparición estelar en Aída



Sin duda, "Aída", la serie emitida por Tele 5 en *prime time* cada domingo, es uno de los programas de moda en la televisión. Y la miniexcavadora CASE CX27B, como gran estrella que es, quiso formar parte de su divertido elenco el pasado 11 de mayo. En el famoso barrio de Esperanza Sur, "El Baraja" aparecía a los mandos de una CASE CX27B para boicotear los desperfectos que Luisma intentaba arreglar en una obra. Con varios golpes precisos de la cuchara, la miniexcavadora logró su objetivo, y mostró la facilidad de conducción y la maniobrabilidad de las miniexcavadoras CASE. Este capítulo contó con una audiencia de 4.845.000 telespectadores, un 25,4% del *share*, y protagonizó el minuto de oro del día a las 23:25, con 6.884.000 televidentes.

Resumen Post Smopyc

Los Príncipes de Asturias visitan el stand de CASE



Los Príncipes de Asturias visitaron el stand de CASE en SMOPYC 2008 el pasado 22 de abril, día de la inauguración de la feria. Eran las 12,30 del mediodía cuando don Felipe y doña Letizia llegaron, rodeados de una gran expectación, y saludaron de forma afectuosa y cercana a los allí presentes, entre quienes se encontraban José Luis Ordóñez, Director

General de CASE para España; Kevan Dowse, Director de Comunicación de CASE para el área EAME y CIS; Olga Cámara, Responsable de Comunicación para Europa Sur, África y Oriente Medio; Irene López, Responsable de Producto; y José Rodríguez, Director General de ARAMAQ, distribuidor de CASE en Aragón, Navarra y La Rioja, y Soria. Sus Altezas Reales se interesaron por las novedades que CASE exhibía en Feria de Zaragoza, así como por la marcha del salón y de la empresa. Más tarde José Luis Ordóñez acudió al cóctel celebrado en honor de los Príncipes de Asturias.

CASE gana el Premio al Mejor Diseño de Stand

El stand de CASE en SMOPYC 2008 resultó ser uno de los más impresionantes. Esto mismo opinó el jurado multidisciplinar que componía el Primer Concurso de Presentaciones de stands en SMOPYC 2008, que decidió premiar a CASE por el diseño de su espacio de entre 2.014 empresas expositoras. CASE fue incluida en una lista donde figuraban los mejores stands, tanto por el diseño elegante y llamativo de su espacio de exposición, como por el revestimiento de las columnas y el posicionamiento de las máquinas. En este concurso se han valorado los elementos estéticos, así como la dificultad constructiva y la funcionalidad

ferial. También se ha prestado una atención especial al logro de armonizar el espacio de exposición con el certamen. Sergio Diloy, Director Comercial de SMOPYC, entregó el diploma a Faiz Ahmad, Vicepresidente de CASE para Europa, África y Oriente Medio, José Luis Ordóñez, Director General de CASE para España y Portugal, y Olga Cámara, Responsable de Comunicación para Europa Sur, África y Oriente Medio.



Marisa Valverde: nuestra voz y nuestros ojos

Marisa Valverde atiende las llamadas desde que llegó a las oficinas centrales de CNH en Coslada. Es, como ella misma afirma, "la voz que les escucha cuando marcan nuestro número de teléfono". Además de una simpatía sobradamente contrastada, su principal rasgo es la eficacia. No son pocas las ocasiones en las que algunos de los empleados de CASE tienen que ausentarse de la oficina, pero Marisa siempre logra atender a los clientes de la manera más correcta y profesional. Una tarea, por cierto, nada fácil. Es habitual que muchos de los miembros de una empresa que trabajan cada día para lograr el éxito de un proyecto empresarial, no sean conocidos. Como dice Marisa, "yo no asisto a ferias, convenciones u otros eventos pero en los más de 30 años que llevo trabajando en esta empresa, he tenido la oportunidad de

conocer a todos los distribuidores, y reconozco la voz de muchos de nuestros clientes. A algunos de ellos llevo atendiendo toda la vida". Forma parte del auténtico "back-office" de ese equipo humano que siempre está ahí, asegurando que cada cliente, cada persona, cada distribuidor, se sienta atendido al otro lado del teléfono. En definitiva, desempeñando un papel fundamental. Su confianza en el proyecto resulta esencial: "estoy encantada del trato que recibo de mis compañeros, y del trabajo que realizo para esta gran empresa", añade. Porque todos persiguen un mismo objetivo: haber llegado -y quedarse- en lo más alto. "Creo que entre todos hemos conseguido que nuestras marcas sean, posiblemente, las mejores del mercado", comenta orgullosa Marisa. "Pero no se crean que todo ha sido un camino de



rosas, también hemos pasado momentos duros, sin embargo nuestros esfuerzos compartían un interés común", puntualiza. Marisa Valverde, al igual que el resto de sus compañeros, aporta su granito de arena gracias a su implicación en este gran proyecto que es CNH, y a su eficiente trabajo. De este modo, afronta con ilusión los retos o inconvenientes que se puedan presentar, y consigue dar respuestas a los numerosos clientes que llaman en busca de soluciones o información. No cabe duda de que la empresa para la que trabaja es una gran familia, que ofrece lo mejor de sí misma para brindar a sus clientes un servicio de insuperable calidad.

Novedades y Productos

Dúmperes articulados: CASE 330B y CASE 340B



La nueva Serie B de dúmperes articulados: **CASE 330B y CASE 340B.**

El modelo CASE 330B incluye un motor Case de la Familia IV Tier 3 de 10 litros. Ofrece una potencia de entre 334 y 349 CV, que permite mover un mayor número de toneladas por hora, y una capacidad de

carga de 30 toneladas. Con un peso de 22.570 kg, mide 2,96 m de altura hasta lo alto de la cabina, 6,31 m en posición de trabajo y 10,03 m de largo. Su transmisión electrónica permite al operario activar el modo automático o manual para las seis ruedas delanteras y las tres traseras. Por su parte, el dumper articulado CASE 340B tiene un motor Case de la Familia IV Tier 3 de 13 litros y una potencia que oscila entre los 426 y 456 CV. Con un peso de

28.500 kg, es un poco más grande que su compañero de gama: 3,72 m hasta lo alto de la cabina, 6,91 m en posición de trabajo y 10,78 m de largo. Este modelo resulta ideal para acometer trabajos más duros, ya que cuenta con una capacidad de carga de 31.500 kg. En ambos modelos, el embrague permite una conducción suave que prolonga la vida útil del equipo, reduce la fatiga del operario y optimiza el consumo de combustible. También su sencillo mantenimiento es un "plus", así como la facilidad de conducción y la excepcional maniobrabilidad, que otorgan a la Serie B una productividad muy elevada incluso en los terrenos más difíciles. Su capacidad de tracción, tanto 6x4 como 6x6, permite acometer el trabajo tanto en las condiciones atmosféricas más adversas como en pendientes muy pronunciadas. Incluyen, además, una cabina ergonómica, así como un diseño que incrementa la productividad gracias a la excelente visibilidad que ofrece.

Distribuidores

CASE y sus distribuidores, al lado del deporte español en 2008



CASE y sus distribuidores patrocinan desde hace años diferentes modalidades deportivas en España, y continúan haciéndolo a lo largo de 2008. Así, **CASE y MAQUINCA**, su distribuidor en las islas Canarias, patrocinan a **Dailos Sainz de la Maza**, el joven motorista tinerfeño que el pasado mes de octubre se proclamó Campeón de España de Resistencia en la categoría *Superstock 100 c.c.* En 2008, el canario

participa en la Copa de España de Resistencia y en dos pruebas del Campeonato del Mundo de la misma modalidad.

También **CASE y W-41**, su distribuidor oficial para Madrid, Toledo y Guadalajara, patrocinaron a lo largo de 2007 a **Sanjuan Truck Sport**, único equipo español que participó en el Campeonato de Europa FIA de Carreras de Camiones por Equipos. El piloto madrileño **Enrique Sanjuan** compitió a lo largo del pasado año en los circuitos europeos más importantes, donde logró excelentes clasificaciones, quedando 2º, 3º ó 4º en todas las carreras.



CASE y ARAMAQ, su distribuidor para la zona de Aragón, Navarra y La Rioja, y la provincia de Soria, patrocinan también desde hace seis años al **Lanaja Club de Fútbol** (Huesca). Este jovencísimo equipo, lleva a sus espaldas dieciséis triunfos, un empate y dos derrotas. Y ahora lideran la clasificación. CASE y ARAMAQ también patrocinan a un equipo de Fútbol Sala en Zaragoza, que ha sido campeón de liga entre 2005 y 2007.

En las categorías de Autocross y Slalom, **Óscar Bueno de la Rosa** destaca como el jovencísimo piloto cuyas carreras patrocinan **CASE y Dapel Maquinaria, S.L.**, distribuidor de CASE en Asturias. Este prometedor deportista se proclamó en 2007 campeón absoluto de varias pruebas en Asturias y Ponferrada. Y **CASE** también quiere estar al lado del deporte femenino. Por este motivo, patrocina a **Getasur**, un equipo de balonmano de Getafe que juega en Primera División. Este equipo comenzó la temporada con mucha fuerza, acorde con su altísimo nivel. Dos de las jugadoras y el propio entrenador pertenecen a su vez a la **Selección Española de Balonmano Playa**.





CASE, como marca líder del sector de maquinaria, no para de seguir creciendo, tanto en la calidad como en los servicios que ofrece a sus clientes. Y es que la red de distribuidores de CASE es, simplemente, la mejor del sector.

Esta es la razón de esta entrevista mano a mano, entre lo más nuevo y lo más legendario -y siempre lo mejor- de CASE. Mariano Amo, ha trabajado de manera constante y leal vendiendo maquinaria CASE durante más de 50 años. Aunque en estos momentos ya no se encuentra en activo, todavía considera a CASE como la mejor marca del mercado de maquinaria. Y no es de extrañar, ya que la empresa que fundó sigue siendo líder en ventas en su zona.

Por su parte, Juan Carlos Gómez, Adjunto a Gerencia de Talleres MAFE, ha sido el último distribuidor en unirse a las filas de CASE.

Trabajar con CASE: aspectos que destacaría como distribuidor

Mariano Amo parece tener muy claros los aspectos positivos de haber trabajado con CASE durante cinco décadas. **"He estado muy identificado con CASE"**, comenta, **"siempre hemos vendido sus máquinas, ya que me parece el mejor producto del mercado"**. Por su parte, Juan Carlos Gómez apoya esta afirmación al considerar a CASE

La experiencia frente a la ilusión

Mariano Amo, fundador y gerente durante más de 50 años del distribuidor de CASE para Albacete y Cuenca, Amo, S.A, y Juan Carlos Gómez, de Talleres MAFE, flamante nuevo distribuidor de CASE en Valencia, hablan sobre su experiencia trabajando con CASE en una entrevista conjunta.

"una gran marca, con solera, que ofrece mucha confianza a los clientes por los años de experiencia".

D. Mariano ha estado **"toda una vida dedicado a CASE"**. Su padre montó un negocio en 1945. **"Primero vendía maquinaria para agricultura y más tarde para obras públicas"**, recuerda D. Mariano. En cambio, para Juan Carlos Gómez, su andadura comenzó hace pocos meses. Y, según él, **"supone un reto conseguido el haber logrado la distribución de una gran marca, en una zona donde la competencia es enorme"**.

Situación del sector y equipos más vendidos

Y es cierto que la competencia es feroz, y que el sector no está atravesando su mejor momento. A este respecto, D. Mariano cree que **"CASE ha crecido en los últimos tres años, pero ahora el sector está algo parado, esperando a que el gobierno ponga en marcha algunas obras de grandes infraestructuras"**. Como gran conocedor del mercado de Valencia, Juan Carlos Gómez opina que aunque **"la situación del sector no es la mejor"** y, por tanto, afecta a todos, **"en mi empresa vamos a hacer lo imposible por situar a CASE entre las 2 ó 3 marcas más reconocidas de la Comunidad Valenciana"**.

Mientras, las máquinas siguen vendiéndose. En la zona donde D. Mariano ha trabajado tantos años, **"las más vendidas han sido las máquinas pequeñas, las mixtas y las minis"** Parece que, actualmente, en la zona de Albacete también se comercializan estupendamente las excavadoras de cadenas que, a juicio de D. Mariano, **"son las mejores del mercado"**. En cambio, en la Comunidad Valenciana, el equipo más



demandado es **"la excavadora, tanto de ruedas como de cadenas, y también la mixta es un producto estrella"**, nos confirma Juan Carlos Gómez. Aunque las minis, tanto excavadoras como cargadoras, parecen tener su público en Levante, ya que **"también se venden muy bien"**.

Cómo lograr una buena relación con el cliente

Difícil pregunta, aunque ambos contestan de forma inmediata. D. Mariano cree que lo principal es **"ser serio, y atenderle perfectamente"**. Y sus argumentos son aplastantes: **"La primera máquina la vende el concesionario, pero la segunda la venden el servicio y la relación"**. Y debe ser una buena receta, porque todavía en Amo, S.A. trabajan con los nietos de clientes de toda la vida.

Por su parte Juan Carlos Gómez también tiene claro cuál es el secreto que les permite mantener una fantástica relación con sus clientes. Como manifiesta, y **"aparte de contar con una gran marca"**, es necesario **"tener un buen servicio, instalaciones adecuadas, personal cualificado y una rápida capacidad de respuesta que evite que las máquinas estén paradas más de lo estrictamente necesario"**.



¡¡Precios refrescantes para el verano!!

Aprovecha la campaña especial de financiación en toda la línea ligera: minicargadoras, retrocargadoras, telescópicas y miniexcavadoras.

Sólo durante los meses de junio, julio y agosto.

Para más información pregunte a su distribuidor más cercano.

CNH CAPITAL

CASE
CONSTRUCTION

CNH Maquinaria Spain, S.A.
Avda. José Garáte, 11 • Madrid (España)
Tel: 91.660.38.00 • Fax: 91.673.63.63

Le informamos que en cumplimiento de la Ley Orgánica 15/1999 de Protección de Datos de carácter personal, puede ejercer los derechos de acceso, rectificación, modificación y cancelación de sus datos personales. Para ello contacte con el Dpto. de Comunicación de CNH Maquinaria España, S.A. en la dirección indicada en este boletín.