

CASE | PALA RETRO 590 SUPER N



## “La máquina más grande en su tipo”

Desde los Estados Unidos, acaba de llegar al país la pala retro más grande de Case. Se identifica como 590 Super N y se destacan en esta máquina un nuevo diseño del aguilón, un motor de 4,5 litros turboalimentado de 110 HP y como estándar, un balde más grande.

En verdad, “toda la alineación de la nueva cargadora retroexcavadora de la serie N de Case es más fuerte”, señala Gerardo Dutria, gerente general de Venner S.A., uno de los distribuidores Case en nuestro país, y puntualiza: “Por ejemplo, al proporcionar capacidades de elevación comparables a las de una excavadora de ocho toneladas, con profundidades de excavación superiores, esta máquina

puede eliminar la necesidad de remolcar una excavadora hasta lugar de trabajo”.

El aumento en la fuerza de esta cargadora retroexcavadora de Case hace que el rendimiento de la serie N supere el de los modelos anteriores, convirtiendo a estas unidades en el complemento ideal de la flota de máquinas en las grandes compañías constructoras. De hecho, continuó Dutria, a la Argentina “estamos trayendo equipos con tercera función en el retro, una opción imprescindible para operar un martillo, por ejemplo, una herramienta de uso cotidiano en las obras de infraestructura y para lo cual la 590SN presenta un diseño ideal”.

Ciertamente, junto al aumento de la potencia en los motores, el nuevo diseño de Case es

más robusto, destacándose un poderoso brazo excavador curvo y engrosado y nuevas patas estabilizadoras sobredimensionadas. Además, esta pala retro está equipada con Power Lift, función que direcciona más potencia hidráulica al aguilón, para izar grandes pesos con el retro o para abrirse paso en condiciones extremas, como una línea de arcilla seca o raíces; “con tan solo tocar un interruptor, la elevación de potencia Power Lift agrega más capacidad para elevar, girar, levantar y mover objetos”, sentenció el gerente de Venner.

Las nuevas características opcionales incluyen un calentador del bloque para arranques fáciles y convenientes en climas fríos y una puesta en marcha remota con interruptor

de desconexión. También se ha mejorado la iluminación exterior del equipo, incorporándose faros laterales en el techo de la cabina, que junto a la iluminación delantera y trasera mejoran la seguridad del entorno y la productividad durante la noche.

Y “no solo superan a los modelos de la competencia por su capacidad de elevación; los brazos de la nueva cargadora son más largos, por lo que la pala frontal posee un mayor alcance”, señaló Dutria. Desde luego, Case también ofrece una amplia línea de accesorios, que incluye un nuevo pulgar hidráulico, martillos, escobas, horquillas, taladros y rastrillos, con acoplador hidráulico rápido activado desde la cabina.

## Para nosotros cada parte... es todo.

REPUESTOS Y MECÁNICA  
PARA MÁQUINAS DE MINERÍA.



Guaraní 273/275 - CABA - Tel. +054 11 49117457/7620 - +054 11 49120334/0335 - mineria@gruposaladino.com.ar - www.gruposaladino.com.ar

© Las marcas utilizadas son propiedad de sus titulares. Los productos vendidos por Grupo Saladino son garantizados por esta empresa exclusivamente.

**GRUPO SALADINO**  
Servicios de Minería SRL

Productividad continua.

CASE | PALA RETRO 590 SUPER N



GERARDO DUTRIA SEÑALA DONDE SE AGREGARON DIENTES EN EL INFERIOR DEL BRAZO DE LA PALA

La firma Case presentó recientemente una variedad de actualizaciones en su línea de cargadoras retroexcavadoras serie N, la más grande en su tipo, que ya está disponible en el país. Además de importantes mejoras en desempeño, productividad y capacidad de mantenimiento, las novedades incluyen el aumento de la potencia en sus motores y un brazo excavador innovador, visiblemente engrosado.

Esta familia se compone de los modelos 580 N, 580 Super N y 590 Super N, que están equipados con motores de 3,4 litros turboalimentados de entre 58 y 110 HP.

Entre otras tantas características estándar de la serie N se incluyó el control de desplazamiento denominado Ride Control automático en modelos con tracción en las cuatro ruedas, que se activa a velocidades de circulación, para ayudar a disminuir los derrames. En otro orden, Case también ha añadido un panel estándar (y extensible opcional) de dientes aserrados en la superficie inferior del brazo del cucharón, que permiten, por ejemplo, asegurar escombros o rocas gran tamaño contra la parte inferior de la pala.

"Con las mejoras introducidas en las cargadoras retroexcavadoras de la serie N, Case mantiene su liderazgo de larga trayectoria a la hora de brindar a sus clientes la mejor línea de cargadoras retroexcavadoras de la industria", comentó Gerardo Dutria, gerente general de Venner S.A., uno de los distribuidores de Case en la Argentina.

#### -¿Qué expectativas tiene?

-Hoy vemos que la marca está muy bien posicionada en la mayoría de las empresas, en tanto que con este equipo creemos que podrá satisfacerse mejor a las grandes compañías: la 590 Super N es la máquina más grande del mercado en su tipo y no solo realiza tareas complementarias, se aplica a un sinnúmero de actividades.

#### -¿La pala retro es la máquina más vendida por ustedes?

-Sí. A diferencia de otros mercados mundiales, la cargadora retroexcavadora es una máquina de mucha penetración en el mercado argentino. Es un producto muy dúctil y, considerando el comportamiento cíclico de nuestra economía, es un equipo muy buscado por el constructor local, porque cumple con varias funciones al mismo tiempo.

Siendo un equipo muy fuerte, entendemos que este modelo 590 SN que traemos desde los Estados Unidos es ideal para las grandes compañías, tratándose de un máquina que por ejemplo bien puede reemplazar a una excava-

dora en la operación de un martillo rompedor y hasta hacerlo en forma más eficiente, porque puede lograr un mejor posicionamiento y además, la retro ofrece un mayor radio de acción.

#### -¿Cuál otra línea Case están vendiendo bien?

-La minicargadora y también la excavadora, que es de fabricación japonesa y tiene una muy buena aceptación en el país. Pero en verdad, todos los equipos son de muy buena calidad y los clientes, en términos generales, más bien hacen hincapié en el servicio posventa. Es decir, el soporte técnico hoy en día es el diferencial del mercado.

#### -¿Y los precios?

-Nosotros presentamos un precio bastante competitivo en todas las líneas. En tanto que la 590 Super N, siendo una máquina superior, vale apenas un poco más que una pala retro estándar. De todas maneras, como dije, los usuarios prestan mucha más atención al servicio de venta y posventa, tanto en servicio como en repuestos, y Case en la Argentina tiene una posición bien ganada: desde hace muchos años está en el país y han sido muy pocos los casos de garantías. Los equipos son muy buenos y están funcionando muy bien.

#### -La presencia de la 590SN, ¿indica una tendencia de mercado?

-Nosotros en particular, para los próximos años traeremos equipos cada vez más grandes y para distintos segmentos.

#### -¿Cómo se comporta el segmento de palas frontales grandes?

-El mercado local de palas frontales cambió mucho en los últimos años: quizá el 80% del negocio hoy sea dominado por equipos chinos de mediano porte, mientras que las marcas tradicionales estemos mejor posicionadas con equipos pesados.

#### -Entonces, en ese contexto, ¿cómo se evalúa el nivel de ventas?

-El "nivel de ventas" es la consecuencia de acciones realizadas previamente, como la adecuada respuesta al cliente y en ese sentido, a nosotros nos interesa posicionarnos correctamente, dando respuestas a las demandas del cliente, en servicio y repuestos: tenga un equipo grande o chico, ¡nunca abandonamos a un cliente!

Confiamos en que esa actitud de servicio y atención, nos posicionará entre los mejores distribuidores del país.

#### -Pero Case tiene muchos distribuidores en el país...

-Ciertamente, esa es otra ventaja para el cliente Case, porque nunca se quedará sin respuesta: por ejemplo, si en nuestro local no tuviéramos algún repuesto, entre los otros distribuidores se lo conseguimos y en el caso de necesitar un servicio, igualmente tendrá asegurada la atención.

#### -De todos modos, "los chinos" se apoderaron del mercado...

-Ahora, los productos asiáticos tienen su propio segmento de mercado, pero después de que "la torta" se agrandó; no hay que olvidar que los equipos chinos se ganaron primero el mercado del usado y no le restaron ventas al negocio premium.

Ya han pasado algunos años desde que llegaron los primeros productos chinos y el mercado argentino ha madurado: los clientes saben cuáles son los productos chinos que dan resultado y para qué aplicación: por ejemplo, sabemos que mayormente se usan como soporte en las grandes compañías y como primer equipo en las pymes. En ambos casos, a la hora de decidir la compra, los precios están sobre la productividad.

Asimismo, en términos generales, hay productos de baja calidad, que se descartan tras su corta vida útil; y máquinas chinas de buena calidad, que resultan de precio similar con una marca premium... Es decir, cada caso (compra y aplicación) debe estudiarse particularmente; y en el contexto general, no olvidar el comportamiento cíclico de la actividad.

#### -Entonces, ¿qué es mejor: tener un equipo de múltiples aplicaciones o segmentar la flota?

-Precisamente influenciado por el comportamiento cíclico de la economía, el mercado argentino se equipó con máquinas estándar y tardó en incorporar los diversos productos, como minixcavadoras o zanjadoras, concentrándose en equipos de múltiples aplicaciones, como las palas retro o las excavadoras de 20 toneladas.

Pero los últimos 10 años de crecimiento medianamente sostenido han permitido la incorporación de una gama más variada de equipos y hoy la tendencia está variando hacia la segmentación de la flota de máquinas y la incorporación de muchos implementos. Es en este contexto estamos presentando una pala retro con mucha potencia, capaz de ser más eficiente que un equipo de apoyo e intervenir directamente en aplicaciones de demolición; por ejemplo, vale destacar que la retro

de la 590SN tiene comandos piloteados, que pueden utilizarse para realizar los movimientos propios de una excavadora.

#### -Cuando se trata de máquinas para el movimiento de suelos ¿los clientes se acercan con sus proyectos a pedir asesoría o ya saben qué necesitan comprar?

-Son muy pocas las veces que el cliente pregunta cómo resolver una aplicación determinada; si cuando se trata de pavimentadoras, por ejemplo. Pero en movimiento de suelos, los clientes mayormente adquieren máquinas que sirvan para diferentes proyectos de obras y conforme a las experiencias propias y los comentarios que recibieron de otros clientes. Es muy poca la influencia que pueda tener el vendedor...

#### -En mi opinión, alguien debería hacerse cargo de la profesionalización de los clientes.

-No hay que menospreciar a los clientes porque a veces no se dejan asesorar. Ellos saben lo que necesitan, porque tras sortear los vaivenes de la actividad, adquirieron la experiencia suficiente como para invertir cada vez mejor.

#### -No obstante, ¿en qué nivel está la capacitación de nuestros operadores?

-En los últimos tiempos, el recurso humano presenta siempre las mismas dificultades y para las compañías se hace difícil retener a los operadores calificados, especialmente cuando no hay continuidad en las obras...

#### -¿Otra vez va a hablarme del "ciclo económico"??!

-(Risas) Independientemente de la falta de nuevos contratos que puedan tomar las compañías, lo que acá quiero destacar es que cambiar de operador, muchas veces repercute en el estado de un equipo. Un equipo es mejor mantenido con un operador permanente o estable. La realidad es que en cada una de las entregas, nosotros hacemos una capacitación al operador, pero al poco tiempo, o cuando se hace el primer servicio, vemos que generalmente aquel operador es cambiado por otro personal.

Las empresas deben tomar conciencia: los operadores deben ser igualmente estables, como el resto del plantel técnico o mecánico. Salvando a las motoniveladoras, la creencia popular es que si una persona sabe operar una pala o una excavadora, puede operar cualquier otra máquina para movimiento de suelos; y no es tan así. Creo que en este aspecto el mercado aún debe evolucionar, y para ello todos debemos trabajar en conjunto, clientes y distribuidores.