



DIECISIETE CARGADORAS CASE 621D TRABAJAN EN ZARAGOZA 365 DÍAS AL AÑO

CASE, a través de ARAMAQ, su distribuidor para la zona de Aragón, Navarra, La Rioja y Soria ha vendido 17 palas cargadoras CASE 621D a TRANSFESA TDL.



La relación de ARAGONESA DE MAQUINARIA OBRAS PÚBLICAS, S.A., distribuidor de CASE para la zona de Aragón, Navarra, La Rioja y Soria cumple este año su 15º aniversario. El apoyo de CASE en momentos difíciles para la empresa resultó fundamental a la hora de salir adelante. Actualmente cuenta con 32

empleados que trabajan duro para alcanzar con creces los objetivos marcados por CASE, demostrando así su compromiso y profesionalidad tanto con la marca que representan como con sus clientes.

La presencia de CASE en esta zona se encuentra en una importante etapa de expansión. En el 2006 se alcanzaron unos magníficos resultados y sus expectativas de cara al cierre de 2007 son muy positivas. ARAMAQ, que cuenta con la completa y fiable gama de productos de CASE ha desarrollado una excelente labor comercial con 3 líneas



de acción. En primer lugar ha completado su red comercial especialmente en las zonas de fuera de Zaragoza, su plaza más consolidada. En segundo lugar ha aprovechado el desarrollo de Zaragoza de cara a la próxima celebración de la Expo 2008 para ofertar los productos CASE. Finalmente ha logrado captar nuevos clientes pertenecientes a sectores ajenos a la construcción. Este es el caso de TRANSFESA, uno de los mayores operadores logísticos a nivel internacional. Ofrece todo tipo de servicios relacionados con la cadena logística del transporte, cuenta con una flota de 7.900 vagones, 2.200 cajas móviles, 250 camiones y 270 semi-remolques y presta servicios a empresas de la talla de General Motors o a instituciones como la Seguridad Social.

e-maquinaria

Nuevas aplicaciones para las mejores máquinas

TRANSFESA es el responsable del transporte por ferrocarril de la mercancía de una de las principales papeleras a nivel internacional con sede en Zaragoza. Trae el papel



recuperado de Portugal y, tras su transformación en bobinas, lo envía a distintos puntos de España. En 2006 TRANSFESA TDL, una de sus divisiones, se subrogó en la contrata para la manipulación, carga y descarga de los camiones de transporte.

Este proceso se había llevado a cabo con éxito utilizando

maquinaria de CASE. Por este motivo la papelería solicitó expresamente a TDL que, con el objetivo de mantener los índices de productividad alcanzados por la anterior contrata, continuase utilizando productos de la marca CASE. Tras varios meses de negociaciones, el distribuidor de CASE vendió a TDL 17 palas cargadoras de neumáticos CASE 621D.

Así Javier Moreno, Responsable de Transfesa TDL para Zaragoza afirma: *“Nuestra relación con CASE y ARAMAQ nace a raíz de la ampliación de nuestros servicios a uno de nuestros clientes, una importante papelería. Tras varios meses de búsquedas nos decantamos por CASE por dos motivos. En primer lugar porque CASE demostró que sus cargadoras de ruedas garantizaban poder trabajar 24 horas los 365 días del año y al 120% de su capacidad. En segundo lugar porque la papelería nos confirmó el buen rendimiento obtenido con CASE hasta la fecha”*.

Las cargadoras CASE 621D deben descargar, enfajinar y alimentar el proceso de producción de la papelería. Se trata de un trabajo duro y complejo. Exige llevarse a cabo de forma rápida y eficaz y se mide diariamente en términos de productividad. En total, las 17 car-



gadoras logran descargar 230 camiones diarios lo que supone mover 5.520 toneladas de papel diarias y en definitiva más de 2 Millones de toneladas al año.

e-maquinaria



El proceso se inicia con la llegada de los camiones cargados de papel. Los operarios de las CASE 621D se organizan para moverse con agilidad en un espacio más bien limitado. El ordenador táctil instalado en la cabina les permite conocer con exactitud dónde deben trabajar en cada momento. Las

cargadoras descargan los camiones de forma ordenada y a un ritmo de 4 Tn de papel en cada movimiento. Acto seguido, un certificador confirma la calidad del papel y su correcta ubicación durante la descarga. Los palistas colocan los fardos de papel y los apilan en 5 alturas. De forma paralela y como si de un baile se tratase, otro grupo de las CASE 621D alimentan con las fajas las 3 líneas de producción. Este complejo pero automatizado proceso es controlado en todo momento por el personal de TDL que emplea bicicletas para moverse por la ciudad-papelera.

Las cargadoras de neumáticos CASE 621D son máquinas que destacan por su fiabilidad. Cuentan con un motor CASE 668TA/M2 de 6,7 litros y 6 cilindros. Están equipadas con una caja de cambios Powershift ZF dirigida por un módulo de control electrónico que proporciona suavidad en los cambios, confort para el operario y



una gran durabilidad de sus componentes. La transmisión juega en esta aplicación un papel esencial debido a las continuas paradas y arranques de las máquinas. La cabina 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. Asimismo las cargadoras van equipadas con aire acondicionado y control hidráulico de marcha (Ride Control). Estas últimas ventajas son las más valoradas por los operarios que, como en el caso de Oscar Ortiz de TDL, coinciden en destacar: **“Las máquinas funcionan a la perfección, la visibilidad es buena y la fuerza es la adecuada para nuestro trabajo. Pero para mí sin lugar a dudas lo mejor es la suspensión que te evita los habituales dolores de cabeza”**.

e-maquinaria

Excelentes productos y un valorado servicio post-venta

Raúl Rivera, Jefe de Ventas de ARAMAQ, expone los dos elementos más valorados por sus clientes: **“En ARAMAQ ofrecemos la completa gama de productos CASE, fiables y de reconocido prestigio. Además somos capaces de garantizar un excelente servicio post-venta muy valorado entre nuestros clientes”**.



Así se ha demostrado en esta novedosa aplicación. Junto con la fiabilidad demostrada de las 621D, su bajo mantenimiento y el buen servicio post-venta se han tenido especialmente en cuenta a la hora de elegir a CASE. **“Las cargadoras resultan muy fiables. Únicamente tenemos 3 mecánicos propios en la papelera**

que se ocupan de llevar a cabo las tareas básicas de mantenimiento. Eso sí, el excelente respaldo ofrecido por ARAMAQ resulta vital para poder cumplir con nuestro trabajo”.

ENTREVISTA JOSÉ RODRÍGUEZ, Director General de ARAMAQ



ARAGONESA DE MAQUINARIA OBRAS PÚBLICAS, S.A., distribuidor de CASE para las Comunidades Autónomas de Aragón, Navarra y La Rioja y la provincia de Soria, tiene su sede central en Zaragoza. Cuenta en la actualidad con un total de 32 empleados y su trabajo se ve recompensado con una excelente penetración de mercado en su zona y una altísima fidelidad entre sus clientes.

Su posición actual se apoya en una magnífica reputación derivada de la calidad de los productos que vende y del excelente servicio que ofrece a sus clientes.

Su Director General, José Rodríguez nos ofrece una visión global sobre el sector y sobre los resultados y objetivos de la compañía

e-maquinaria

- **¿Cuál es la posición actual y la trayectoria de ARAMAQ desde sus inicios hasta ahora?** ARAMAQ es fruto del esfuerzo de un grupo de trabajadores que gestionaban el antiguo distribuidor. Tras la crisis y cierre del año 92, doce trabajadores presentamos a CASE un plan de viabilidad. Tras varias formas legales nacen ARAMAQ Y UREMAQ dos sociedades con las que hemos conseguido convertirnos, de la mano de CASE, en un referente para nuestra zona.
- **¿Cómo calificaría los resultados obtenidos por ARAMAQ durante el 2006 y el 2007?** Me atrevería a calificarlos de excelentes. El año 2006, con el apoyo incondicional de Jose Luis Ordóñez Director General de CASE, ARAMAQ facturó 15 MM de euros y UREMAQ otros 2 MM de € con un elevado número de unidades vendidas. En lo que llevamos de año ya hemos alcanzado la venta del 65% de los objetivos así que creo que volveremos a repetir el éxito de nuevo.
- **¿Cuál es vuestro producto estrella?** Sin lugar a dudas lo que más valoran los clientes de ARAMAQ es nuestro servicio. Actualmente ARAMAQ cuenta con la mejor gama de máquinas y el mejor equipo directivo que nos respalda desde Madrid, pero el servicio post-venta es esencial para nuestros clientes.
- **¿Qué inversiones se han llevado a cabo para poder mantener el nivel de servicio que os diferencia frente a la competencia?** Desde el punto de vista de infraestructuras ARAMAQ está haciendo un importante esfuerzo. Así, hace dos años renovamos toda la zona de taller, lo cual resulta esencial para poder mantener nuestro prestigio. Actualmente contamos con una plantilla de 19 mecánicos altamente cualificados y una creciente flota de vehículos. A lo largo del mes de Septiembre esperamos haber concluido la renovación de nuestras oficinas. Desde el punto de vista comercial estamos completando nuestra red para poder extender nuestro principal foco de atención desde Zaragoza a zonas de Soria, La Rioja y Navarra.

Visite el espacio de  en e-maquinaria

e-maquinaria