



## LEMASA, DISTRIBUIDOR DE CASE PARA LEÓN, AMPLÍA SUS INSTALACIONES

Leonesa de Maquinaria S.A. (Lemasa), distribuidor de Case para León y provincia, sigue creciendo: amplía sus instalaciones en la localidad leonesa de Bembibre, al tiempo que explora nuevos mercados para la maquinaria de obra pública, como son los sectores de la recuperación de chatarra y de mantenimiento de vía férrea.



Lemasa, distribuidor de Case para León desde su fundación, en 1985, pone buena cara al mal tiempo y apuesta por ofrecer el mejor servicio a sus clientes. Por ello acaba de terminar la reforma y ampliación de una de sus tres sedes, la ubicada en la localidad leonesa de Bembibre, desde donde da servicio a los clientes de las comarcas del Bierzo, en León, y de Valdeorras, en la vecina Orense. La obra de remodelación y cambio de imagen ha sido total. Sobre una parcela de 4.500 m<sup>2</sup> y con una superficie cubierta de 2.000 m<sup>2</sup>, la renovada sede cuenta con modernas y luminosas oficinas y una amplia y funcional zona de recambios.

## e-maquinaria

Con esta inversión Lemasa ha querido aprovechar la situación privilegiada de estas instalaciones, a escasos metros de la N-VI, con una gran visibilidad y un intenso tráfico de vehículos. Para Miguel Rodríguez, gerente y fundador de esta empresa familiar “creemos que hay que ser positivos, aprovechar las oportunidades e intentar reforzarse para salir de la crisis posicionados en los primeros puestos, y no a remolque de nuestros competidores”



El Grupo Lemasa tiene su sede central en León, donde dispone de las instalaciones más modernas y completas de todo el noroeste español. Esta sede, remodelada también hace pocos años, cuenta con una parcela de 40.000 m<sup>2</sup>, de los cuales 6.000 son cubiertos, donde se encuentra la gama más amplia de herramientas y

maquinaria de su zona de influencia. Lemasa tiene una tercera sede en Benavente (Zamora) para dar asistencia a sus clientes del sector agrícola y de transporte. Su equipo profesional está compuesto por una plantilla de 60 personas, dispuestas a dar soluciones a sus clientes las 24 horas del día todos los días del año. La empresa goza de mucho prestigio en su zona y tiene una gran cartera de clientes fidelizados.

### **Una Case en cada gran obra de León**

La experiencia de Lemasa con la marca Case se remonta a 30 años atrás, “siendo el buque insignia de nuestra empresa, la marca con la que hemos conseguido llegar a ser lo que en estos momentos somos y la marca con la que hemos logrado grandes éxitos, consiguiendo estar representados en las obras más significativas de León, ya que donde hay una gran obra en León siempre hay una Case vendida por Lemasa” afirma Miguel Rodríguez.

Para él los puntos fuertes de la marca Case “son muchos... podemos hablar de la gran variedad de producto que tenemos: excavadoras de ruedas, orugas, mixtas, palas cargadoras, las nuevas incorporaciones a la gama de productos de los dumpers extravíaes y los dozer. Y hay que contar, por supuesto, con la calidad del servicio, la disponibilidad de recambio, la calidad técnica del producto, la tecnología y, lo más importante, el equipo humano que forma Case, ya que como se suele decir ése es el principal activo de una empresa”.

## e-maquinaria

Como en toda la geografía española, el mercado para la maquinaria de obra pública en León también ha sufrido un parón, al que se ha unido el propio del sector de la minería. Por ello, actualmente la actividad se ha trasladado al sector servicios; sin embargo, como reconoce Miguel Rodríguez: “en nuestra zona nos podemos sentir un poco privilegiados debido a las obras importantes que tenemos en marcha, como son el Ave León-Valladolid o la Ronda de León”.

Ante esta situación, Rodríguez se muestra optimista “hay que ser constructivos y seguir luchando, ya que nuestra cuota de mercado es muy alta y no podemos permitir que esto se resienta. Los nuevos productos que nuestra marca está lanzando y la búsqueda de otros mercados y nuevos clientes servirán para poder amortiguar la caída”.

### **Innovar para abrir mercados**

La visión de futuro del Grupo Lemasa es la de la innovación en unos momentos en los que el I+D+i es la asignatura obligada y pendiente de muchas empresas. Leonesa de Maquinaria no se ha querido quedar fuera de esa estrategia y desde 2007 trabaja en proyectos de innovación y diseño, siempre vinculados con la maquinaria de obras públicas.



“Destinamos parte de nuestros recursos al diseño y fabricación de maquinaria bimodal para el trabajo en vías ferroviarias, así como a la creación de implementos con el mismo fin. Asimismo hemos desarrollado un proyecto de una máquina para la extinción de incendios en montes, y nos empleamos a fondo en la fabricación y desarrollo de equipos para aplicación invernal” ha explicado Miguel Rodríguez.

Dos buenos ejemplos para ilustrar cómo Lemasa diversifica sus mercados, son dos ventas recientes de maquinaria Case a clientes no directamente relacionados con la obra pública.

La primera, para el sector de la recuperación de chatarra, una Case WX210, que ha sido adquirida por Chatarras Aparicio S.L.U. de La Bañeza (León), un cliente fiel de la casa y de la marca, que cuenta con varias CASE en su parque de maquinaria.

## e-maquinaria



Óscar Aparicio, su gerente, ha manifestado su satisfacción con el rendimiento y la eficacia de la nueva WX210: "Es una máquina ágil y rápida, que se mueve muy bien. Case ha demostrado que se adapta perfectamente al trabajo de este sector, de hecho, otros colegas me la han recomendado. A destacar, la

cabina elevable, fundamental a la hora de cargar, ya que la visibilidad es total y no se necesita apoyo exterior. Estamos muy contentos con ella".

La otra máquina recién vendida es una Case WX125 con diploris. Ha sido adquirida por otro fiel cliente de Lemasa, Construcciones y Obras Ayasa, empresa ubicada en el Barco de Valdeorras (Orense) y dedicada, entre otras actividades, a realizar trabajos de mantenimiento de vía férrea. Según Miguel Rodríguez, "nuestro cliente buscaba una máquina polivalente, con altas prestaciones, pero a su vez de tamaño reducido, y la Case WX125 ha cumplido al cien por cien sus expectativas". Por su parte, el gerente de Construcciones Ayasa, Santiago Rodríguez, además de valorar altamente el servicio 24 horas de su distribuidor ha dicho de su nueva máquina que "es muy compacta y manejable, está muy compensada y se adapta muy bien al trabajo de limpieza y recogida de traviesas y pequeños materiales en las vías férreas. Es justo lo que queríamos".

Las máquinas Case demuestran una vez más ser insustituibles y eficaces en todas las situaciones y para diversos sectores. Su polivalencia, fuerza y agilidad, junto a su facilidad de manejo y su funcional y ergonómico diseño constituyen los mejores argumentos para penetrar en nuevos mercados.

Visite el espacio de **CASE** en e-maquinaria  
CONSTRUCTION