



GRUPO EDITORIAL Y COMUNICACIONES

NEGOCIOS GLOBALES  
LOGISTICA  
PACKAGING  
DISTRIBUCION

# Innovaciones Tecnológicas en Centros de Distribución



Soluciones de Embalaje para Cargas Especiales

- Productos que modifican los Costos Logísticos
- Costo de Propiedad en Maquinaria
- Los cambios que vienen en materia aduanera

## Your Needs, Our Solutions

Direct-to-Store • Air Freight • Sea Freight • Road Freight

### Agility

A New Logistics Leader

- > Perishable Logistics > Retail Logistics
- > Project Logistics > Freight Management



Soluciones en la Cadena de Suministros

Freight Management

Defensa & Gobierno

Proyectos Industriales

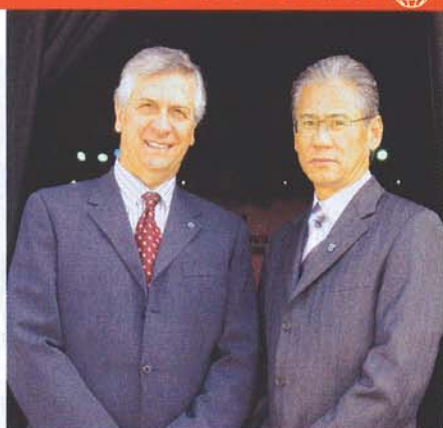
Ferias & Eventos

chile@agilitylogistics.com

www.agilitylogistics.com

Agility Logistics Chile S.A.  
Avda. Isidora Goyenechea 3621, Of. 1601  
Las Condes, Santiago, Chile  
tel. +56 2 654 1900, fax. +56 2 654 1950

FRANQUICIO CONVENIDO RES. EXIA N° 519 FECHA: 18-8-93 AGENCIA: S I G U. T-307 CLAS: EMPRESA DE CORREOS DE CHILE  
Av. Sucre 2235 Nunoa Santiago Chile Fono: 4335500 Fax: 4335591 E-mail: prensa@ng.cl



**Marcial Larenas, Gerente General de SKC Maquinarias; Yoshio Kawakami, Presidente de la Volvo CE Latin America.**

## Volvo y SKC Maquinarias lanzan línea de minicargadores

**E**n un encuentro con la prensa especializada, Volvo Construction Equipment y su distribuidor para Chile SKC Maquinarias, realizaron el lanzamiento de la nueva línea de minicargadores de la marca, compuesta por los modelos MC70B, MC90B y MC110B.

La actividad contó con la participación especial de Yoshio Kawakami, Presidente de la Volvo CE Latin America, y de Marcial Larenas, Gerente General

de SKC Maquinarias, quienes dieron a conocer los atributos de estos equipos, dirigidos principalmente a los sectores de construcción civil, minería, agricultura e industria, entre otros. Al respecto, ambos ejecutivos señalaron que se trata de máquinas muy versátiles y confiables, de óptima calidad, rendimiento y productividad, reconocidas también por sus óptimos niveles de seguridad y confort para el operador, por la facilidad de mantenimiento y respeto al medioambiente.

Los minicargadores incluyen motores de cuatro cilindros y 16 válvulas, que inciden en su eficacia, los que concuerdan con las normas de emisiones Tier 2, que aún no se exigen en Chile. Además, los sistemas hidráulicos y de accionamiento de los equipos han sido modificados para potenciar su rendimiento, aumentar la velocidad de desplazamiento y seguridad.

Junto con celebrar la alianza comercial entre ambas empresas, ambos ejecutivos destacaron las expectativas comerciales existentes en torno a los nuevos minicargadores Volvo. Al respecto, Marcial Larenas concluyó que "SKC Maquinarias espera lograr con estos equipos un 15% de participación de mercado durante los tres primeros años".

## Nuevas carretillas eléctricas OM

**L**a nueva gama XE 133-153-163-183-203ac es el resultado de la experiencia de muchos años de OM en la fabricación de carretillas elevadoras eléctricas. Disponibles en modelos de tres ruedas de 1,3 a 2 toneladas, estos equipos destacan por la disposición funcional de sus componentes, lo que garantiza un gran confort al operador, que se traduce en una mayor productividad.



El asiento con amortiguación Grammer MSG 20, montado en serie, puede amortiguar las vibraciones para disminuir el cansancio del conductor. Además, su pantalla LCD, integrada en el tablero, muestra claramente todas las informaciones de autodiagnóstico necesarias como velocidad, posición de las ruedas orientables, cuenta-horas y estado de la batería. Mayor información en [www.om-mh.com](http://www.om-mh.com)

## Maquinarias Gildemeister amplía su alianza con CASE Construction

**A** fin de celebrar el crecimiento obtenido durante 2007 y delinear el trabajo para el año que recién comienza, ejecutivos de CASE Construction Equipment visitaron a sus socios comerciales de Maquinarias Gildemeister, representantes exclusivos en Chile de la marca.

En las reuniones sostenidas se acordó mantener la buena participación en equipos menores y alcanzar 10% del mercado en un mediano plazo, lo que implicaría comercializar cerca de 300 máquinas al año.



**Mario Rizzi, Area Manager CASE Construction Equipment; Javier Zabala, Gerente de División Maquinarias Gildemeister; Jim Soules, Business Director LATAM Region de CASE.**