

# VIEWS



PROMOVIENDO LA COMUNICACION CON LOS CLIENTES



- Las fotos de los productos en esta revista pueden mostrar equipo opcional.
- Las especificaciones de los productos est-n sujetas a cambio sin previo aviso.
- Los modelos disponibles pueden variar de acuerdo con la región o el país.
- Todos los derechos reservados. No se puede reproducir ninguna parte de esta revista sin el permiso previo de Komatsu Ltd. por escrito.
- Los comentarios expresados en esta revista son los de los colaboradores, y no están necesariamente avalados por Komatsu Ltd.

*Views* es una revista de RP publicada por Komatsu Ltd.  
Depto. de Comercialización de Productos  
2-3-6, Akasaka, Minato-ku, Tokio 107-8414, Japón  
<http://www.komatsu.com>

# El Apoyo y el Servicio de Komatsu Respaldan la Floreciente Industria Siderúrgica China

Informado por Wang Wei, Komatsu (China) Ltd.



Siempre hay tractores recortadores Komatsu listos en el muelle.



Se dice que Shanghai, China, es la ciudad que está creciendo más rápidamente en el mundo. Shanghai Baosteel Group Corporation es una de las compañías líderes de la ciudad y es, además, el conglomerado siderúrgico más grande de China. Tanto en el frente doméstico como en el internacional, Baosteel tiene la capacidad de producir más de 20 millones de toneladas (22 millones de toneladas americanas) de acero crudo por año.

La importación de mineral de hierro constituye una gran parte de las importaciones de China, que es la fuerza impulsora del incremento experimentado por la demanda global de materias primas. Las materias primas que Baosteel descarga anualmente de su propio muelle alcanzan un total de 37 millones de toneladas (40,7 millones de toneladas americanas), entre las que se incluyen 16 millones de toneladas (17,6 millones de toneladas americanas) de mineral de hierro, 16 millones de toneladas (17,6 millones de toneladas americanas) de carbón y 5 millones de toneladas (5,5 millones de toneladas americanas) de otros materiales. Para hacer frente a esta enorme tarea, Baosteel utiliza tractores recortadores Komatsu D85 y D65.

## Formación de una Relación Comercial Duradera

Komatsu (China) Ltd. (KC) comenzó a hacer negocios con Baosteel hace más de 20 años, en el año 1983, cuando se colocó el primer pedido por varios tractores de orugas. Sin embargo, sobre la base de los beneficios com-

probados del apoyo posventa siempre confiable y de las capacidades tecnológicas superiores de Komatsu que permiten responder en forma flexible a una variedad de demandas, Baosteel utiliza actualmente 35 excavadoras hidráulicas, tractores de orugas, cargadoras sobre ruedas y otros equipos Komatsu de acuerdo con el crecimiento de la industria siderúrgica china.

Una característica única de Baosteel es que sus operaciones requieren frecuentemente máquinas con especificaciones especiales. Las claves de la prolongada relación de KC con Baosteel han sido la superioridad tecnológica integral y la reacción rápida de Komatsu a las necesidades de los clientes, que implican una recopilación constante de información por parte del personal de ventas local y la realimentación de la información a la División de Desarrollo y a las plantas fabriles del Japón por intermedio de Comercialización de Ultramar de Komatsu Ltd. Como consecuencia de lo anterior, Baosteel utiliza en sus operaciones equipos Komatsu con especificaciones especiales que no se encuentran en ningún otro lugar del mundo, entre los que se



Se carga un tractor recortador en un barco.

incluyen los tractores recortadores D85 de menos de 25 toneladas (28 toneladas americanas) y las excavadoras hidráulicas PC600 con una hoja de empuje frontal.

**Ser Proactivo y Sensible a las Necesidades de los Clientes**

Recientemente, KC recibió una solicitud de Baosteel para realizar una reunión de intercambio tecnológico para preparar otra compra. Previa discusión con Komatsu Ltd., se enviaron prontamente especialistas desde el Japón.

Baosteel, impresionada por la atenta respuesta de Komatsu a las demandas específicas efectuadas en la reunión, ha elogiado a Komatsu por ser realmente una compañía local firmemente arraigada en China. En consecuencia, actualmente se están realizando con éxito las negociaciones para un máximo de 10 tractores de orugas.

Como la tendencia a la motorización continúa,



*Los equipos principales de Baosteel son los máquinas con especificaciones especiales.*

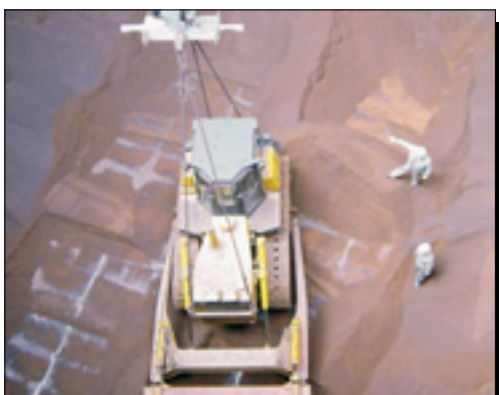
siguiendo la expansión de la construcción, las perspectivas de crecimiento de China continúan siendo brillantes. Aquí la industria siderúrgica es sumamente representativa de la clase de expansión que está teniendo lugar en toda China. Mediante comunicaciones directas continuas, KC reunirá a su personal de ventas y de servicio con el objeto de asegurar que los equipos Komatsu continúan siendo el pilar del crecimiento de sus clientes en China y el resto de Asia.



*Un tractor recortador D85 trabaja a bordo de un barco.*



*El apoyo posventas adaptado con mucho detalle y las excelentes capacidades tecnológicas de Komatsu contribuyen directamente a la obtención de pedidos adicionales.*



*Un tractor recortador se guía cuidadosamente hasta el barco.*

# La Komatsu BR380JG-1 Reduce Costos y Agrega Valor para un Contratista Americano

Informado por Steve Cihock, Komatsu America Corp.



La trituradora móvil Komatsu BR380JG-1 le ayuda a AKR Excavating Inc. a reciclar la roca que excava, así como también sus escombros de demolición.

## El Terreno Difícil Requiere un Equipo Fuerte y Confiable

Maneje sólo unos 48 km (30 mi) hacia el norte de la Ciudad de Nueva York y descubrirá un paisaje sereno y pintoresco con muchos árboles y lagos, y una abundancia de terreno sin explotar que tiene formaciones rocosas que sobresalen de casi todas las laderas de las colinas.

En realidad, aproximadamente el 75% del Estado de Nueva York está asentado sobre roca sedimentaria. Si Ud. está operando un negocio de excavación, el trabajar en un ambiente en donde abunda la roca crea desafíos adicionales. La voladura en roca sólida para excavar una fundación para un edificio—a veces hasta una profundi-

dad de 15 m (50 pies)—puede emplear mucha más mano de obra y ser más duro en el equipo que la excavación en tierra. Además, está el problema de transportar el subproducto hacia el exterior del sitio después de que se ha excavado.

AKR Excavating Inc., con su base en Valhalla, Nueva York, tiene una visión diferente de esta abundancia de roca. El Sr. Alfred Valentine, presidente, un comerciante inteligente en todo momento, lo considera una oportunidad. AKR realiza todos los aspectos del trabajo de excavación, incluyendo el trabajo de caminos, el trabajo de servicios públicos, la preparación de sitios y la excavación de fundaciones.

Muchos de los sitios residenciales en los que AKR

trabaja son casi totalmente granito profundo, que es una roca ígnea, y pueden tener 3.822 - 6.116 m<sup>3</sup> (5.000 - 8.000 yd<sup>3</sup>) de roca cada uno. El Sr. Valentine dice: “Ésta es la razón por la que la mayoría de los sitios que están apareciendo son sitios básicamente indeseables que nadie quería tocar”.

En función de la ciudad en que se encuentra, AKR vuela, por regla general, la roca para romperla hasta un cierto tamaño. A continuación se utilizan excavadoras con martillos para reducir aún más el tamaño de la roca, de manera tal que sea posible transportarla hacia el exterior.

### Las Capacidades de Reciclado y el Transporte Fácil de la Trituradora Móvil Permiten una Posición de Ventaja en Relación con la Competencia

AKR vio la oportunidad de agregar versatilidad y economía de costos a su flota de equipos mediante la compra de la trituradora móvil Komatsu BR380JG-1, que convirtió a la compañía en el primer contratista del área que utilizó este tipo de máquina. AKR le compró la máquina, la trituradora de mandíbula más grande de su clase, al distribuidor de Komatsu Edward Ehrbar, Inc., que tiene su base en Pelham Manor, Nueva York.

El Sr. Valentine señala: “La compra de esta trituradora de Ehrbar me ayuda a eliminar la roca y la piedra que excavamos, así como también mis escombros de demolición, ya sean ladrillos u hormigón. Me da un medio adicional de utilizar mi material, lo cual es muy importante hoy”.

El Sr. Valentine indica que una estimación



Una excavadora hidráulica Komatsu PC300LC carga roca de granito en la trituradora móvil BR380JG-1 para la trituración.



El Sr. Alfred Valentine (derecha), presidente de AKR, y el Sr. Donald Moccio, también de AKR, están parados delante de la trituradora móvil BR380JG-1.

conservadora de la capacidad promedio de trituración que consigue de su BR380JG-1 es igual a 136 toneladas (150 toneladas americanas) por hora (la capacidad varía entre 50 - 240 toneladas (55 - 265 toneladas americanas) por hora en función del ajuste de descarga de la mandíbula). Sin embargo, el Sr. Valentine agrega que su PC300LC con su cucharón de 1,9 m<sup>3</sup> (2,5 yd<sup>3</sup>) tiene que trabajar duro cuando se abre totalmente el ajuste de descarga de la trituradora. Está accionada por un motor SAA6D102E-2 que proporciona 134 kW (180 HP) @ 2.050 rpm para una potencia de trituración superior. La tolva de gran capacidad de 2,5 m por 3,7 m (8 pies 2 pulg. por 12 pies 2 pulg.), es accesible desde tres lados para facilitar la carga, y su correa transportadora de alta velocidad y gran capacidad, que se desplaza a 120 m (394 pies) por minuto, hace que la llegada de material no se interrumpa.

### La Economía de Costos y el Servicio Excelente Fomentan la Satisfacción del Cliente

El Sr. Valentine dice: “Yo ahorro aproximadamente US\$ 300.000 - US\$ 400.000 por año en costos de cantera al obtener un subproducto utilizable del material que excavo. Básicamente esto paga la máquina en un año”.

El Sr. Valentine indica que el servicio que recibe de Ehrbar y de Komatsu es excelente. Además le otorga un alto puntaje a Komatsu por el diseño de la BR380JG-1, que la hace fácil de mantener.

El Sr. Valentine está tan impresionado con su trituradora móvil, que ya está hablando con Ehrbar acerca de la compra de otra—esta vez una BR550JG-1—para algunos trabajos más grandes que están surgiendo. Él dice: “En el momento oportuno, pasaré a una 550 para incrementar aún más mis capacidades”.

# El Camión Volquete Articulado Komatsu Tiene Mucha Potencia en una Cantera Empinada de Australia

Informado por Wafaa Ghali, Komatsu Australia Pty. Ltd.

Un camión volquete articulado Komatsu HM400-1 ha demostrado que es una unidad de transporte sumamente efectiva para el acarreo de material en una de las canteras de Queensland en Australia.

El camión articulado se entregó a la Cantera Cedars de Boral Limited en Mackay en el año 2004 y a partir de ese momento ha trabajado aproximadamente 2.000 horas.

La Cantera Cedars es una explotación de roca dura, que produce agregados y base de camino para clientes por todo Queensland central, desde Townsville en el norte hasta Sarina en el sur. La cantera produce también una variada gama de otros materiales, entre los que se incluyen polvo de trituración y piedra muy grande.

El Sr. Garry Thomson, gerente de la cantera, dijo que la cantera había hecho realidad los beneficios del nuevo camión cuando desarrolló un nuevo banco de producción. El Sr. Thomson indicó: “Nosotros operamos sólo un camión volquete y el articulado Komatsu HM400-1 reemplazó a un camión volquete rígido. Se utiliza para transportar roca excavada de distintos tipos y calidades desde nuestros cuatro bancos de 12 m (39 pies) hasta la planta trituradora, que se encuentra a una distancia aproximada de medio kilómetro (547 yd). Durante la etapa de desarrollo del corte inicial hecho en el piso para nuestro nuevo banco más profundo, ha sido necesario transportar la roca por un camino provisional de transporte que era



El HM400-1 está totalmente equipado con componentes Komatsu.

más empinado, duro y escabroso que el camino que se originaba en nuestros otros bancos. Los conductores del HM400-1 han informado que la mayor potencia, la tracción

superior de la transmisión a las seis ruedas y la maniobrabilidad articulada del mismo hacen que el trabajo sea mucho más fácil que con el camión volquete rígido anterior. Para la productividad es importante que el camión sea capaz de transportar cargas completas hacia el exterior de todos nuestros bancos. Esto da como resultado menos viajes por día, un menor uso total de combustible y menores costos”.

De acuerdo con el Sr. Thomson, el camión está demostrando también que es confiable y es popular con los operadores. Él señaló: “Nosotros estamos muy muy felices con el mismo. Ha sido sumamente confiable y no nos ha ocasionado ningún problema en absoluto. Además, ambos operadores lo aman; ellos están muy felices con el mismo. Es cómodo, fácil de manejar y tiene una buena visibilidad”.

El camión volquete articulado Komatsu HM400-1 de 36 toneladas (40 toneladas americanas) está equipado con componentes Komatsu y ofrece, además, una relación potencia a peso superior y les proporciona a los camiones volquete articulados la confiabilidad y la durabilidad de los camiones rígidos.



El nuevo camión volquete articulado HM400-1, con su tracción y maniobrabilidad articuladas superiores, está demostrando que es una elección confiable en la Cantera Cedars.

## El Programa “One Komatsu” de Komatsu Australia Impulsará el Mayor Enfoque a los Clientes

Komatsu Australia Pty. Ltd. (KAL) se ha embarcado en un programa que ha sido diseñado con el objeto de reelaborar totalmente la forma en que hace negocios con los clientes, los proveedores y los empleados. El Sr. Ted Takiguchi, presidente del directorio de KAL, junto con el Sr. Bill Pike, director gerente, y el Sr. Malcolm Barnes, director de información (CIO), están impulsando este programa que se conoce como “One Komatsu”.



*El Sr. Ted Takiguchi,  
presidente del directorio*



*El Sr. Bill Pike,  
director gerente*



*El Sr. Malcolm Barnes,  
director de información*

El Sr. Pike señaló: “Todo nuestro programa “One Komatsu” se refiere a mejorar nuestro proceso comercial en beneficio de los interesados claves. El único objetivo es aumentar el servicio a los clientes, la satisfacción de los clientes y entregarle mejores operaciones comerciales a Komatsu Australia”.

Además, el Sr. Pike observó que de acuerdo con “One Komatsu”, cada proceso y cada actividad dentro de la compañía se examinará en forma detallada, y se reelaborará o redefinirá a continuación con el objeto de asegurar la máxima eficiencia y la máxima satisfacción de los clientes. Él explicó: “Este cambio en el proceso comercial nos permitirá desarrollar relaciones comerciales a un nivel mucho mayor que el que existe actualmente. Esperamos que la información de la calidad que vamos a entregar por medio de ‘One Komatsu’ nos permitirá ser, en los ojos de los clientes, más confiables, con una comprensión completa del trato.”

Él indicó: “Yo espero que nuestros representantes de ventas, nuestra gente de servicio y nuestra gente de apoyo a los productos serán capaces de entregar un nivel mucho mayor de servicio que el que podemos entregar hoy. Independientemente de que estemos tratando con una gran compañía o con un negocio familiar, todos nuestros clientes desean saber cuándo van a llegar sus máquinas, cuánto les va a costar y cuánto les va a costar realizar el servicio de las mismas, así como también durante cuánto tiempo van a estar fuera de servicio. ‘One Komatsu’ hará que ese nivel de información detallada—y mucho más—se encuentre fácilmente disponible para toda nuestra gente, de manera tal que les podamos dar a todos nuestros clientes los mejores niveles de servicio posibles”.

El Sr. Takiguchi estuvo de acuerdo: “En última instancia, ‘One Komatsu’ nos permitirá que el enfoque a nuestros clientes sea mucho más sofisticado, mejor adaptado a las necesidades específicas de los mismos”.

El programa “One Komatsu” se está implementado haciendo uso de la tecnología SAP como un habilitador para reelaborar sus procesos comerciales y redefinir las relaciones con los clientes. Además el Sr. Barnes, CIO de KAL, está dirigiendo un equipo que incluye a especialistas internos en TI, consultores externos y empleados actuales de KAL con años de experiencia “práctica” en la industria.

El Sr. Barnes dijo: “Por lo menos el 50% de la gente dedicada a hacer que este programa se dé es gente de Komatsu Australia desde hace mucho tiempo, con un conocimiento profundo de nuestro negocio, la industria y nuestros clientes”.

Al tiempo que los representantes de KAL, tres en total, insisten que el programa “One Komatsu” no “terminará nunca”, debido a que es por definición una filosofía de mejora continua, al final del año 2005 y al final del año 2006 ocurrirán hitos claves del proyecto. En particular, dentro de un año, todas las ventas y la administración de los equipos de KAL, junto con los sistemas y procesos financieros, además de una implementación significativa de los sistemas de RH más idóneos estarán operando de acuerdo con “One Komatsu”. Doce meses más tarde, se implementarán las funciones principales orientadas hacia los clientes y operacionales, tales como partes, servicio, contratos y garantía.

El Sr. Pike concluyó expresando: “Este proceso lo está impulsando el entendimiento de que los clientes compran, y que esto no es sólo una simple transacción. Nosotros no estamos en el negocio de la venta de equipos solamente, nosotros estamos en el negocio de ayudar a que los clientes tengan éxito. Por eso cuanto más éxito puedan lograr con nuestra ayuda—más negocios haremos con ellos”.

# El Programa de Cuidado Total de las Máquinas Ofrece Mejores Cobertura y Servicio

Informado por Hidetaka Kita, Komatsu Ltd.

## 1. Concepto y Méritos del Programa de Cuidado Total de las Máquinas

### Concepto:

El Programa de Cuidado Total de las Máquinas es una garantía adicional que se puede comprar además de la garantía normal. Este programa de garantía extendida combina la garantía y el mantenimiento de la máquina por un máximo de cinco años o 10.000 horas con el objeto de ofrecerles a los dueños de las máquinas una mayor eficiencia y menores costos mediante la celebración anticipada de contratos de servicio que cubran varios años.

### Méritos para los Usuarios:

Mediante la combinación de un contrato de garantía extendida proporcionado por Komatsu con un contrato de mantenimiento proporcionado por los distribuidores, el programa les permite a los usuarios reducir costos al evitar averías inesperadas y también igualar los pagos para asegurar una operación estable de la máquina.

### Méritos para los Distribuidores:

La realización del mantenimiento permite la provisión de partes Komatsu (partes consumibles, aceites, etc.) y un pronóstico más fácil de la demanda de partes con el objeto de mantener un nivel óptimo del inventario. Los distribuidores pueden incorporar también el "Servicio de Todas las Marcas" (servicios de mantenimiento de las máquinas de otros competidores) en el programa.

### Méritos para Komatsu:

La obtención de información sobre la reparación y el mantenimiento resultará útil para mejorar la calidad de los productos.

## 2. Máquinas que Cubre el Programa de Cuidado Total de las Máquinas

El Programa de Cuidado Total de las Máquinas se aplica a una amplia gama de máquinas según se describe a continuación, pero no se aplica a máquinas en aplicaciones especiales tales como, por ejemplo, la explotación forestal y la manipulación de chatarra. Las excepciones pueden incluir máquinas para aplicaciones específicas (por ejemplo, la PC200LC u otras máquinas designadas).

PRODUCTOS	MODELO CUBIERTO
Tractor de orugas	D20 - D275
Cargadora sobre ruedas	WA80 - WA500
Excavadora hidráulica	PC01 - PC750
Camión volquete	HD255 - HD405
Motoniveladora	GD305 - GD705

## 3. Menú, Cobertura de Componentes y Período de Garantía para el Programa de Cuidado Total de las Máquinas

### Cobertura de la Máquina Completa:

La cobertura de componentes es similar a la cobertura de la garantía normal.

### Cobertura del Tren de Potencia:

En el caso de las excavadoras hidráulicas:

- Motor (se excluyen el alternador, el motor de arranque, el ventilador de enfriamiento, el accionamiento del ventilador, los filtros, las mangueras, las líneas de combustible, las toberas del inyector, el radiador, el filtro de aire, el silenciador, el cableado, los compresores de aire, los sensores y los componentes eléctricos)
- Grupo de maquinarias giratorias
- Transmisión final (se excluyen las ruedas dentadas)
- Bombas hidráulicas y motores solamente (motobombas de pistón, se excluyen las válvulas)

Menú		Contrato de la Máquina Completa	Contrato del Tren de Potencia
Áreas cubiertas	Motor y mecanismo de accionamiento	●	●
	Partes hidráulicas	●	●
	Partes auxiliares del motor		
	Componentes electrónicos	●	
	Tanques	●	
	Bastidor	●	
	Equipo de trabajo	●	
	Trenes de rodaje		
	Tubos hidráulicos		
Máquinas cubiertas	Micros	●	●
	Minis	●	●
	Pequeñas	●	●
	Medianas	●	●
	Grandes*		
	Super-grandes*		
Período de cobertura (Hasta 5 años)	1.000 horas	● ● ● ●	● ● ● ●
	2.000 horas	● ● ● ●	● ● ● ●
	3.000 horas	● ● ● ●	● ● ● ●
	4.000 horas	● ● ● ●	● ● ● ●
	5.000 horas	● ● ● ●	● ● ● ●
	6.000 horas	● ● ● ●	● ● ● ●
	7.000 horas	● ● ● ●	● ● ● ●
	8.000 horas	● ● ● ●	● ● ● ●
	9.000 horas	● ● ● ●	● ● ● ●
	10.000 horas	● ● ● ●	● ● ● ●

\* Para máquinas grandes y super-grandes se encuentra disponible el Contrato de Reparación y Mantenimiento.

### Nota:

- Los ítems siguientes se excluyen siempre de ambos contratos de cobertura de componentes:
  - Partes consumibles (ventanas, mangueras, tubos, filtros, neumáticos, correas en V, rasquetas del limpiaparabrisas, luces, bujías de encendido, fusibles, baterías y cualesquiera otras partes sujetas a desgaste)
  - Componentes pequeños (alternadores, motores de arranque, turbo, filtros de aire, silenciadores, radiadores, enfriadores y posenfriadores de aceite)
  - Herramientas de corte (cucharones, dientes de cucharones, dientes desgarradores y bordes cortantes)
  - Piezas del tren de rodaje (orugas, zapatas, ruedas locas, rodillos, ruedas dentadas y protecciones)
  - Accesorios (los no fabricados por Komatsu)
- Komatsu America Corp. ya ha estado ofreciendo un programa similar con el nombre de "Ventaja" en los Estados Unidos desde el año 1999, y Komatsu Europe International N.V. ha estado brindando un programa similar con el nombre de "Garantía Flexible" en Europa desde el año 2001.





## Komatsu una Importante Atracción en CONEXPO-CON/AGG 2005

Informado por Steve Cihock, Komatsu America Corp.

Durante años, la ciudad de Las Vegas en los Estados Unidos ha sido un destino para multitudes de turistas—la mayoría deseando un poco de suerte. En realidad, más de 37 millones de turistas invaden todos los años la ciudad a la que se le ha dado el apodo de “Capital Mundial del Juego”. Sin embargo, la ciudad brillante es al mismo tiempo un centro de convenciones importantes, y atrae casi seis millones de personas todos los años.

Entre el 15 y el 19 de marzo de 2005 una de las exposiciones más grandes, CONEXPO-CON/AGG 2005, atrajo casi 125.000 profesionales de la construcción de todo el mundo al Las Vegas Convention Center. Con un aumento de la concurrencia del 15% en relación con CONEXPO 2002, un espacio total de exposición de más de 174.658 m<sup>2</sup> (1,88 millones de pies<sup>2</sup>) y 1.968 expositores, ésta ha sido la CONEXPO más grande hasta este momento.

Durante el acontecimiento Komatsu America Corp. (KAC) atrajo unos 39.000 visitantes a su puesto de 2.787 m<sup>2</sup> (30.000 pies<sup>2</sup>), lo que la convirtió en una de las atracciones más populares de la feria. Con el objeto de asegurar un claro mensaje de marca, Komatsu integró su tema en el puesto y sus exhibiciones. El mensaje “Concentrados en su éxito. Productividad. Confiabilidad. Mejor Valor.” resonó bien con los visitantes del puesto.

Komatsu inició el primer día de la muestra con una conferencia de prensa a la que asistieron más de 50 de los repre-

sentantes más importantes de los medios especializados en la industria. La misma se concentró en el próximo ejercicio comercial y en las nuevas máquinas y tecnología de Komatsu, y continuó con una sesión de preguntas y respuestas.



El juego de video *The Komatsu Challenge* les permitió a los visitantes del puesto experimentar la emoción de competir entre ellos con los camiones HM400-1 en la pantalla.



El mini-dirigible Komatsu ayudó a llamar la atención a la amplia gama de productos Komatsu en exhibición en CONEXPO-CON/AGG 2005.

El puesto de Komatsu integró varias exhibiciones que llamaron la atención. Una de las más populares fue *The Komatsu Challenge*, un juego de video interactivo que presenta al camión volquete articulado Komatsu HM400-1 y permite que seis jugadores compitan entre sí.

Los asistentes se congregaron para ver el espectáculo entretenido que se presentaba cada hora en el escenario principal del puesto. El mismo incorporaba un tema deportivo e hizo uso de un mini-dirigible de gran altura que dejaba caer sobre los visitantes apreciativos del puesto cupones para la tienda de la compañía.

Además, las ventas fueron dinámicas en la enorme tienda de la compañía Komatsu, que estaba abastecida con la mercadería más reciente de la marca

Komatsu que abarcaba desde remeras y otras prendas de la compañía hasta el juego de video *The Komatsu Challenge*.

Sin embargo, el punto focal de la muestra han sido los equipos. Komatsu exhibió una amplia variedad de 25 máquinas y su nuevo motor que cumple con las normativas Tier III de los EE.UU. La excavadora hidráulica PC1800 fue un acierto enorme, y asombró a los transeúntes por su inmenso tamaño. En el otro extremo del espectro, los visitantes quedaron impresionados por la extrema versatilidad de la excavadora hidráulica compacta PC09-1 que puede pasar por la mayoría de las puertas. Entre los otros equipos se incluyeron un camión volquete articulado HM300-1, la nueva excavadora hidráulica PC300LC-7 que se apoda Power Plus en el mercado de los EE.UU. e incluso una cargadora sobre ruedas WA700-3. Los equipos estaban flanqueados por los gerentes de producto y la gente de ventas de Komatsu que, informados y atentos, contestaron preguntas y destacaron las características de las máquinas. La gran concurrencia al puesto dio como resultado más de 2.076 contactos de ventas.



Komatsu exhibió una amplia gama de equipos que abarcan desde modelos de gran tamaño hasta modelos compactos.

Komatsu demostró una vez más en CONEXPO-CON/AGG 2005 que está dando el ejemplo en equipos de construcción, y espera con ansia construir sobre su éxito en la próxima CONEXPO-CON/AGG que se realizará en el año 2008.



Los visitantes del puesto llenaron a rebosar el área del escenario principal para mirar el espectáculo y aprender acerca de los beneficios de utilizar los equipos Komatsu.

# Komatsu Envía Uniformes de Judo a Turkmenistán

Informado por Hitoshi Noguchi, Komatsu Ltd.

Es posible que Ud. ya sepa que el Judo es un arte marcial creado en el Japón en el año 1882. En la actualidad, más de 180 países y regiones pertenecen a la Federación Internacional de Judo.

Komatsu estableció el Club de Judo Femenino de Komatsu en el año 1991. A partir de ese momento, todos los empleados han apoyado plenamente al club. Como corresponde, en las Olimpiadas de Atenas del año 2004, Ayumi Tanimoto, un miembro del club, ganó la medalla de oro en la categoría de 63 kg de Judo femenino.

Con el objeto de buscar aún más el espíritu de cooperación internacional, a partir de este año, y durante cuatro años, Komatsu le entregará a Turkmenistán 100 uniformes de Judo por año con el objeto de promover el deporte en dicho país. En relación con lo anterior, el 23 de marzo de 2005 se llevó a cabo en la ciudad capital de Ashgabat la ceremonia de entrega. Allí, el Sr. Munenori Nakao, funcionario ejecutivo superior de Komatsu Ltd. y director técnico general del Club de Judo Femenino de Komatsu, le entregó al Sr. Arslan S. Nepesov, presidente del Comité Estatal de Turkmenistán para el Turismo y el Deporte, el certificado

conmemorativo.

Turkmenistán, que se encuentra al sudoeste de la Federación Rusa y al norte de Irán, es rico en petróleo y en gas natural. Aunque la mayor parte del territorio es desierto, se ha hecho un progreso considerable en la irrigación hasta el punto que el país se ha convertido en un productor preeminente de algodón entre los países de la CEI. Después de que Komatsu recibió, en febrero de 2004, un pedido masivo del Ministerio de Recursos Hidráulicos y de un consorcio de construcción de gas de petróleo de dicho país por 240 máquinas, el Sr. Masahiro Sakane, Presidente y Director General Ejecutivo de Komatsu, les hizo una visita de cortesía a las contrapartes en Turkmenistán. En esa ocasión se discutió, en las reuniones entre los funcionarios del gobierno de Turkmenistán y el Sr. Sakane, la donación de los uniformes de Judo.

## Creando Vínculos Amistosos con Turkmenistán a través del Judo

En la década de 1930, la ex-Unión Soviética llevó a cabo investigaciones con el objeto de combinar varias artes marciales autóctonas con el fin de crear un deporte unificado denominado Sambo. En las técnicas de Sambo es posible ver elementos de Judo que según se dice ha sido introducido a fines del siglo XIX por intermedio de intercambios culturales con el Japón. Posteriormente, el Judo se hizo popular también en las áreas en donde se había propagado el Sambo. En el año



Jóvenes judokas turcomanos se entrenan en el centro de Ashgabat.

2004, un *judoka* (atleta de Judo) de la vecina República de Georgia ganó una medalla de oro en las Olimpiadas de Atenas.

Naturalmente, el Judo es igual de popular en Turkmenistán. Un *dojo* (centro de entrenamiento de Judo) establecido sobre la base de la escuela deportiva secundaria de Olimpo del Comité Estatal de Turkmenistán para el Turismo y el Deporte cuenta con esteras *tatami* (de paja) donadas por el Japón, y los estudiantes se entrenan vigorosamente para calificar para los Juegos Olímpicos de Beijing del año 2008. Sin embargo, como es difícil conseguir los uniformes de Judo, a pesar de su popularidad, los *judokas* deben usar durante la práctica uniformes de Karate o vestimentas deportivas similares.

Komatsu aspira a contribuir a la promoción del deporte en Turkmenistán mediante la donación de uniformes de Judo, al tiempo que crea simultáneamente relaciones cordiales entre ambas naciones.



El Sr. Arslan S. Nepesov (centro) recibe un certificado conmemorativo del Sr. Munenori Nakao. También estuvo presente el Sr. Yasumasa Iijima, encargado de negocios ad interim de la Embajada del Japón en Turkmenistán (al lado del Sr. Nepesov).

# Bangkok Komatsu Celebra su 10º Aniversario

Informado por Hideto Noda, Bangkok Komatsu Co., Ltd.

El 25 de marzo de 2005, Bangkok Komatsu Co., Ltd. (BKC) realizó una ceremonia en Chonburi, Tailandia, con el objeto de celebrar el 10º aniversario de su fundación. BKC es una de las bases industriales más importantes de Komatsu en el Sudeste Asiático, y el producto principal de BKC es la excavadora hidráulica PC200. En el ejercicio fiscal 2004, BKC reforzó su línea de producción con el objeto de duplicar su capacidad de producción hasta 200 unidades por mes, lo que acrecentó aún más la atmósfera festiva.

La celebración fue imponente, y se les dio la bienvenida a unas 300 personas en total, entre las que se contaban clientes, distribuidores y socios comerciales, así como también el Sr. Satoru Anzaki, antiguo presidente de Komatsu Ltd. La ceremonia se inició oficialmente con una presentación en DVD de la historia de

BKC durante los últimos 10 años.

El Sr. Eiji Nakaoka, presidente de BKC, indicó en la celebración: “Gracias a los esfuerzos de nuestros predecesores y a la cooperación de todas las personas que se encuentran presentes hoy aquí, las operaciones de BKC han crecido hasta convertirse en una planta importante del Grupo Komatsu. En el próximo ejercicio fiscal, alcanzaremos una producción anual de 2.400 unidades y una relación de exportación del 80%. Me siento orgulloso pues hemos comenzado a contribuir a las operaciones del grupo mediante la satisfacción de necesidades del mercado no sólo en Tailandia sino también en todo Asia”.

A continuación el Dr. Phornthep Phornprapha, presidente del directorio de BKC, y el Sr. Anzaki expresaron unas palabras de felicitación, seguidas por una ceremonia de corte de la cinta y el *kagami-biraki*. Éste es un ritual tradicional japonés en el que los huéspedes de honor rompen con un mazo de madera la tapa de un tonel de sake para abrirlo con la esperanza de traer salud, felicidad y prosperidad para todos.

Después de sacar una foto conmemorativa, se realizó una recorrida de la planta para que los huéspedes vieran el equipo de soldadura automatizado instalado recientemente, el centro de maquinado y la cabina de pintura de componentes.

Al concluir los acontecimientos del día, todos los miembros de BKC renovaron su resolución de hacer que el negocio sea más exitoso y productivo.



Se sacó una foto conmemorativa con los distribuidores. Las flores amarillas que se ven en el telón de fondo son la flor nacional tailandesa, ratchaphruek (que se traduce literalmente como “Flor del Rey”).



El Dr. Phornthep Phornprapha expresa unas palabras de felicitación.



Se realizó una ceremonia de kagami-biraki previendo el mayor crecimiento de BKC (de izquierda a derecha: el Sr. Nobutsugu Ohira, gerente de la Planta de Osaka de Komatsu Ltd. y antiguo presidente de BKC; el Sr. Satoru Anzaki; el Dr. Phornthep Phornprapha y el Sr. Yuzo Suzuki, vicepresidente de Comercialización de Ultramar, Komatsu Ltd.).



El Sr. Eiji Nakaoka pronuncia un discurso.

# Comienzo de la Producción de la PC3000 en la Planta de Rokko en el Japón

Informado por Yoko Kito, Komatsu Ltd.

Komatsu ha comenzado la producción de la excavadora hidráulica super-grande PC3000 en la Planta de Rokko en Kobe, Japón, y sacó de la línea de producción la primera PC3000 fabricada en el Japón.

El 30 de marzo de 2005, el Sr. Sudiarsio Prasetyo presidente director de PT Pamapersada Nusantara (PAMA)—el mayor contratista minero de Indonesia y la compañía a la que se le entrega la primera PC3000—y el Sr. Hagianto Kumala, presidente director de PT United Tractors Tbk (UT), distribuidor exclusivo de Komatsu en Indonesia, han sido invitados a la Planta de Rokko para celebrar la finalización del producto.

El Sr. Prasetyo indicó en su discurso: “La producción de la PC3000 en el Japón brindará una mayor oportunidad para la entrega oportuna de este modelo en todo Asia y reforzará la base de apoyo del modelo en la región Asia-Pacífico. Nos da un gran placer venir hoy aquí para aceptar la entrega de la primera PC3000 que se fabrica en el Japón. Esto muestra claramente la gran confianza que PAMA ha puesto en Komatsu y la confianza que

PAMA tiene en la calidad y en la entrega oportuna de esta excavadora”.

Al responder, el Sr. Susumu Isoda, presidente de la División de Producción de Komatsu Ltd., habló sobre la producción de la PC3000 en la Planta de Rokko: “Para la PC3000, el cuerpo principal se producirá aquí en la Planta de Rokko y el equipo de trabajo se producirá en Komatsu Indonesia. La fabricación en fábricas próximas a las áreas con alta demanda significa que el personal de producción puede volar rápidamente al sitio de trabajo si se presenta cualquier problema. Y significa también que el ciclo entre la recepción de la realimentación de los clientes y el reflejo de dicha realimentación en el proceso de producción puede ser más corto”.

La Planta de Rokko continuará produciendo las PC3000 para PAMA y también para satisfacer la demanda de equipos de minería de todo el mundo.

Hasta este momento, las excavadoras hidráulicas super-grandes de Komatsu para minería habían sido desarrolladas y producidas solamente por Komatsu Mining Germany GmbH (KMG) en Dusseldorf, Alemania. Sin embargo, con el dramático aumento reciente de la demanda de equipos de minería, especialmente en el Sudeste Asiático, ha sido necesario suplementar la capacidad de producción de KMG así como también producir la PC3000 en el Japón.

Actualmente la Planta de Rokko está produciendo, en su calidad de planta de montaje para la Planta de Osaka, que es una de las plantas claves de producción

del Japón, maquinarias grandes tales como los tractores de orugas D575 y las excavadoras hidráulicas PC1800. La integración de las capacidades sofisticadas de desarrollo de productos de KMG con el inquebrantable “Espíritu de los Fabricantes” de Komatsu Ltd. mejorará a su vez la confiabilidad del producto y permitirá una mayor competitividad en el campo de los equipos de minería.



Los asistentes principales se reúnen delante de la PC3000 recién terminada (de izquierda a derecha: el Sr. Nobutsugu Ohira, gerente de la Planta de Osaka de Komatsu Ltd.; el Sr. Susumu Isoda; el Sr. Sudiarsio Prasetyo; el Sr. Hagianto Kumala; el Sr. A. Kurnia, director de PAMA; el Sr. Noriyuki Ichihara, vicepresidente de Komatsu Asia & Pacific Pte Ltd; el Sr. Paulus Bambang WS, director de UT; el Sr. Shunichi Ono, vicepresidente de Comercialización de Ultramar, Komatsu Ltd.; y el Sr. Takashi Nagao, vicepresidente de KMG).



El Sr. Sudiarsio Prasetyo (derecha) de PAMA recibe del Sr. Susumu Isoda de Komatsu la llave simbólica.

## Especificaciones Principales para la PC3000

(Especificaciones Normales)

**Peso en operación:** 253.000 kg (557.760 lb)

**Capacidad del cucharón:** 12 - 20 m<sup>3</sup> (15,7 - 26,2 yd<sup>3</sup>)

**Potencia del motor:** 940 kW (1.260 HP) @ 1.800 rpm

