



TABE: CON VOLUNTAD DE VICTORIA

La empresa Talleres Betoño, S. A. (TABE) ha mantenido su tradicional encuentro anual con la prensa, en el que dio a conocer el estado actual de la sociedad y presentar sus últimas novedades y proyectos, con las instalaciones de una bodega riojana como privilegiado escenario para el desarrollo de esta cita.



La comitiva estuvo encabezada por Javier Chocán, director general de la compañía. Asimismo, se pudo contar con la presencia de Javier Fernández de Betoño, presidente del Consejo de Administración de la firma vitoriana, que anuncia su jubilación; y Joaquín Ávila, su sucesor en el cargo, presente y futuro de una firma que acumula más de tres décadas de experiencia en el mercado.

La fórmula del éxito

A lo largo de todo este tiempo, el Grupo TABE se ha venido revelando como una sociedad en continua evolución y crecimiento. Chocán explicó que la firma deberá competir con empresas multinacionales, provistas de superiores recursos. Por este motivo, los instrumentos por los que TABE ha apostado para asegurar su posición e independencia son la innovación y un crecimiento continuo, que permita asegurar la rentabilidad, toda vez que los precios de las materias primas no dejan de crecer.



Para incrementar la producción sin disparar los costes se han inaugurado recientemente las factorías de Xuzhou y Ma An Shan, ubicadas en China.

En línea con el nivel tecnológico que se exige para sí misma y los productos que fabrica, la sociedad Talleres Betoño ha firmado un acuerdo con el Instituto

Tecnológico de Aragón (ITA) que ofrecerá a la anterior la capacidad de implementar exclusivas herramientas para el diseño y la innovación.

En cuanto a los proyectos que ya están en marcha en virtud de este convenio, hay que destacar el desarrollo del modelo AGB-40 y el nuevo banco de ensayos, ambos ligados entre sí. TABE necesitaba un nuevo banco de ensayos para probar sus prototipos más pesados, ya que el actual no ofrecía la capacidad suficiente.

Con el nuevo banco el nivel de automatización y monitorización, que estará disponible a partir del próximo mes de septiembre, es de tal envergadura que las pruebas prácticamente se desarrollan solas y siempre de la misma manera. Se logra así eliminar la incertidumbre que supone un control manual de los ensayos a la hora de garantizar la repetitibilidad de los mismos.

Inmejorable situación de mercado

Entre los aspectos que caracterizaron el devenir del último año destaca la firma de contratos con alquiladores de la talla de Axor Rentals, GAM, HKL o Regis Location, el acceso a proyectos institucionales, de los cuales los más importantes han sido promovidos por la Diputación de Almería y Junta de Extremadura, y la participación en proyectos de referencia (aeropuertos de Bilbao y Mexico DF; mayor mina de Polonia; metro de Estambul; museo Guggenheim de Bilbao, etc). La consecución de estos logros y la búsqueda de nuevas oportunidades han dado lugar a la celebración de la primera convención trianual para toda la red comercial.

Todos estos elementos han favorecido un crecimiento del 22,30% sobre las ventas obtenidas en 2005, que, sumado al 31,54% previsto para el año presente, dará como resultado una evolución de las ventas del 60,88 entre 2005 y 2007.

Sobre este crecimiento ha tenido un papel destacado la espectacular evolución experimentada por la red comercial, que en España habrá crecido un 20% en el acumulado durante el bienio 2006-2007, por un 39,13% en el mismo periodo para la red comercial internacional.

El papel del mercado internacional



El mercado español, con un total de 4.000 martillos vendidos durante 2006, tiene en gran consideración los productos de TABE; no en vano, esta marca ha conseguido una cuota del 26% sobre el conjunto de las ventas.

Pero es el mercado exterior el que cobra cada día mayor importancia para TABE-GTNec. La firma vitoriana se ha fijado el ambicioso reto de exportar el 44% de su producción. Para cumplir con este objetivo, se ha reforzado la presencia, tanto con la

llegada de nuevos distribuidores como la participación en ferias de referencia, que han permitido reforzar los contactos en Alemania, China, Rusia, Rumania, Marruecos, Argelia, Dubai, Irlanda, etc.

No obstante este esfuerzo por superar todas las fronteras, históricamente han sido los mercados europeos, con Francia a la cabeza, los que han venido jugando un papel básico. Una intensa labor comercial, acompañada de una correcta promoción, han permitido que, en la actualidad, el 30% de los martillos vendidos por esta compañía se destinen a este mercado.

Asimismo, destaca el crecimiento experimentado en la isla Reunión, que promete desplazar a Francia como principal mercado para los martillos de TABE. Al hilo de esta mayor presencia en la isla americana, se ha podido invertir la tendencia a comprar martillos de gama ligera en el exterior. Esta corrección supone un motivo de alegría para los responsables de TABE, por tanto que los equipos de la gama pesada (+ 1.200 kg) son tecnológicamente más avanzados



e-maquinaria



En cuanto a los mercados asiáticos, principalmente China, Chocán reconoció una serie de dificultades para crecer, derivadas de la fortaleza del euro respecto al dólar; la ausencia de una mentalidad de branding que anime a comprar los productos de una marca, por lo que se antepone el precio como factor de decisión; y la existencia de muchos fabricantes locales que copan el mercado.

Principales novedades en la gama de productos

David González, director técnico de I+D+i, fue el encargado de adelantar las próximas novedades que presentará la compañía en el último trimestre del año, como es el caso de los AGB-95 y AGB-15, de 100 y 1.500 kg, respectivamente. Este último supondrá un salto muy importante, al cubrir el vacío existente entre los AGB-12 y AGB-16. Por otra parte, el AGB-18 vendrá a sustituir al ya citado AGB-16, con la novedad de una exclusiva carcasa, que supondrá un ligero cambio en la imagen tradicional de TABE.



TABE ha dedicado muchos esfuerzos por eliminar las piezas más problemáticas en los martillos. En esta línea, se ha convertido en la primera marca que elimina los tirantes en los martillos de las series media y pesada. El motivo de esta evolución es que se trata de un repuesto caro. Además, un tirante roto es capaz de desalinearse todo el paquete, lo que, inevitablemente, puede sobrellevar el gripaje del cilindro con el pistón. Si este gripaje es severo, no sólo habrá que reponer

el tirante, sino que, además puede que el cilindro y casi seguro, el pistón, queden inservibles, lo que ocasiona unos costes de reparación elevados.

Betasystem: una excelente relación calidad-precio

Asimismo, TABE ha lanzado la nueva gama de martillos demoledores beta breaker, procedentes de su nueva fábrica en Ma An Shan (China). Los 14 modelos que componen esta línea de producto cubren un abanico de pesos comprendidos entre de 260 y 3.510 kg. En su fabricación se ha incorporado la alta tecnología que caracteriza a la compañía, así como su eficiente servicio de atención al cliente. Estos martillos combinan simplicidad, tecnología y potencia y una excelente relación entre calidad y precio.

Los martillos beta no llevan latiguillos, sino que el circuito se acopla directamente en el bloque de distribución. La grasa entra caliente en el circuito, por estar en contacto con el bloque de distribución, que llega a alcanzar temperaturas de 80°C. Esto permite una mayor fluidez de la grasa en invierno cuando las temperaturas exteriores son bajo cero y la grasa se vuelve densa. Otras ventajas incorporadas en estos equipos son su cartucho robusto y transparente; visor de final del bote; tratamiento antióxido e inmejorable ubicación. Además la bomba también puede ser implementada en otros accesorios pero utilizando dos latiguillos de ¼".

Principales proyectos 2007-2008



Con fecha octubre de 2007 saldrán al mercado otros productos e implementos, como el enganche de corrección de holguras, con diferentes distancias para enganchar cazos e híbridos, cumpliendo las normas españolas y europeas. Simultáneamente aparecerán los nuevos cazos y amarres para excavadora, equipados con portadientes KingMet de MTG; y el nuevo cazo machacador GT-25 para el reciclaje in situ, con una producción de 15 a 38 m³/h y

granulometrías comprendidas entre 2 y 12 cm, que representa una solución en lugares de trabajo pequeños y medianos.

Como hemos anticipado más arriba, otra de las grandes revoluciones en materia de innovación por parte de esta firma vendrá de la mano del acuerdo alcanzado con el ITA. Consiste en un banco de ensayos automatizado, clave para desarrollar el martillo hidráulico de alta capacidad AGB-40, de 4.500 kg. Este instrumento permitirá obtener elevados índices de repetibilidad en la medición de energías, presiones y trayectorias, evitando errores humanos. Entre los objetivos buscados con este equipo resaltaremos la eliminación de membranas y tirantes en un martillo de alta capacidad, a la vez que se reduce el nivel sonoro a menos de 124 dB.

Otros aspectos a los que TABE ha dedicado un gran esfuerzo en materia de I+D son la implementación de sistemas de medición de energía de impacto conforme y de manera más avanzada que los estándares más exigentes de la Asociación Americana de Fabricantes de Maquinaria (CIMA). También se ha procedido al diseño de metodologías para la evaluación del ruido producido por los martillos y la aplicación de técnicas de prototipado virtual (elementos finitos, CFD); la aplicación de técnicas de análisis experimental basadas en extensometría y termografía para evaluar la durabilidad y fiabilidad de los diseños; y herramientas virtuales para adelantar resultados y aplicar soluciones a los nuevos diseños.

Además se han incorporado como herramientas de diseño el sistema TRIZ, destinado a mejorar la creatividad técnica, o el método de análisis Taguchi, que presta el mayor énfasis en las necesidades que le interesan al consumidor, ahorrando dinero en las que no le interesen, con lo que se rebasarán las expectativas que el cliente tiene del producto.