



“2005 ha sido un buen año en términos generales para el sector”

JOSÉ MARÍA POZAS, GERENTE DE TABE GTNEC, ANALIZA LOS RESULTADOS DE SU EMPRESA EN 2005

TABE es líder en la fabricación de martillos hidráulicos en España. Su proyección exterior lleva a la firma a participar en las ferias y encuentros profesionales más importantes del sector, tanto en el plano nacional como internacional y su presencia es ya habitual en los grandes certámenes, como INTERMAT, BAUMA y SMOPyC. Además de sus conocidos martillos, TABE fabrica brazos articulados de un alto nivel tecnológico para trabajos en minas y canteras y, desde su filial GTNec, una amplia gama de productos y equipos para la demolición, el movimiento de tierras y la excavación, como demoledores primarios y secundarios, cizallas hidráulicas, cazos machacadores, amarres y enganches rápidos mecánicos e hidráulicos.

Su Gerente, José M^a Pozas, nos ofrece una visión global sobre el sector y sobre los resultados y objetivos de la compañía.

¿Cuál es la posición actual y la trayectoria de TABE desde sus inicios hasta ahora?

TABE que nació en 1965 lidera el mercado nacional de martillos hidráulicos, aunque inició su andadura fabricando maquinaria de artes gráficas y martillos de fondo. Actualmente diseña, fabrica y comercializa una gama completa de maquinaria para obras públicas y minería: martillos hidráulicos, brazos para molinos, enganches y amarres rápidos, cazos y útiles de demolición.

¿Cómo cree que ha sido este año 2005 para el sector en general?

2005 ha sido un buen año en términos generales para el sector, no hay más que repasar los datos de ventas de maquinaria. Además para los fabricantes nacionales como TABE, creo que en general también ha sido un buen año en cuanto a los mercados exteriores.

¿Y para TABE en particular?

No obstante lo contestado en la pregunta anterior no debemos echar las campanas al vuelo. Si bien el arranque de este año 2006 está siendo excelente, muy superior al escenario más optimista que podíamos imaginar, la situación a medio plazo debemos calificarla cuando menos como compleja.

Venimos de unas alzas enormes del precio del acero, precio que no hemos podido traspasar al producto, aunque en TABE hemos aprendido a mejorar nuestra productividad y, en los últimos diez años hemos triplicado nuestra producción manteniendo la misma plantilla. Esto nos llena de orgullo y pensamos que estamos enfocados en la buena dirección. Además, en los últimos años, TABE ha crecido en ventas a un ritmo acelerado, fruto de una política más abierta al mercado, y estamos obte-



e-maquinaria

niendo un EBITDA por encima de los dos dígitos. Hemos recuperado posiciones en el mercado español y estamos consolidando nuestra cuota en el mercado francés.

Actualmente este mercado Francés representa una parte muy importante de nuestras ventas exteriores. TABE ha querido concentrar sus esfuerzos en el país vecino por tratarse de un mercado estable, a diferencia de lo que ocurre con los países latinoamericanos, y con una demanda equiparable en hidráulicos a la del mercado español. Tenemos actualmente 2 Delegados Comerciales y más de 50 puntos de venta que distribuyen nuestros productos, donde los modelos "estrella" son los martillos de la gama ligera. En este momento, penetrar el mercado francés de alquiladores es un objetivo primordial ya que está en auge, y TABE ofrece algo vital para este segmento: un excelente servicio post-venta.

¿Cuáles son los resultados con las líneas de negocio abiertas recientemente?

El resultado ha sido muy alentador. A pesar de las dificultades del mercado a las que antes aludíamos, hemos mantenido una línea constante de crecimiento. El 2006 será en el que se confirmará la capacidad de TABE para ofrecer diversas modalidades de martillos hidráulicos.

¿Cuáles son sus productos "estrella"?

Sin lugar a dudas es el servicio al cliente. Y digo esto porque TABE, a pesar de ser una empresa industrial, es realmente una empresa de servicios, una empresa con vocación de servicio. Nuestro objetivo principal es combinar una buena calidad con la mejor atención a nuestros clientes. Sabemos que se trata de la única forma de fidelizar al cliente. Y nos hemos dado cuenta de que clientes que han probado otros productos en el mercado han vuelto a TABE porque saben que en momentos críticos como son las reparaciones o entregas pueden confiar en nuestra puntualidad y el buen funcionamiento inmediato del producto entregado.

Comente los objetivos y proyectos de TABE para el futuro inmediato.

En primer lugar y desde el punto de vista de producto, vamos a lanzar una nueva gama (la gama GP" que significa Gas Puro. Se trata de incorporar una tecnología innovadora e inexistente hasta ahora en el mercado que ofrece 3 ventajas diferenciales frente a cualquier producto de la competencia. En primer lugar logra unos incrementos de Energía de un 20%. En segundo lugar se reducen las piezas atornilladas en un 50% y esto provoca un importante ahorro de componentes empleándose sólo el 75% de los utilizados hasta ahora. Creemos que después de un importante proceso de I+D+i, hemos conseguido desarrollar una tecnología revolucionaria para el mercado de martillos hidráulicos.

En el plano geográfico nuestra intención es en primer lugar afianzar nuestra posición en el mercado francés y desarrollar otros mercados europeos.

¿Y qué hay del mercado chino?

TABE lleva colaborando con empresas chinas desde el año 94, firmando el primer contrato de transferencia tecnológica en 1997 y haciéndolo efectivo en 1998. Por desgracia la parte china no continuó con la fabricación con lo que este suministro de tecnología no tuvo continuidad posterior en ventas de componentes como estaba previsto.

No obstante seguimos pensando que China es un mercado estratégico, no sólo para TABE sino para prácticamente todas las empresas. China lleva el camino de convertirse en el mayor mercado internacional; mayor aún que la UE, porque hay mucho por hacer y además cuentan con todos los factores importantes para hacerlo posible: potencial económico, espíritu de trabajo y libertad de empresa.

e-maquinaria

¿Cuáles son en su opinión los retos actuales que afronta el sector?

Como fabricantes fundamentalmente destacaría dos: la innovación y la internacionalización. Dando por sentado que somos capaces de entregar un producto de calidad, la rentabilidad es sólo una consecuencia lógica, por lo que pienso que debemos centrar nuestros esfuerzos en los dos puntos señalados.

A veces, en España se ve un segmento de mercado que parece estar solamente interesado en el precio, dejando la calidad del producto en un segundo plano. Nosotros no tenemos los costes salariales de China, por ejemplo, y tampoco la política comercial de entregar el martillo, cobrarlo, y si te he visto no me acuerdo. De modo que apostamos por un producto de calidad y un servicio post-venta potente. Esto nos limita el terreno de juego, nos obliga a seleccionar mejor los mercados, por lo que cobra sentido la contestación a su pregunta: Innovar para mejorar y reducir costes y trabajar en mercados con una mayor propensión a la calidad y el servicio.

¿Qué novedades nos puede comentar?

Tenemos un gran interés en comunicar quiénes somos, qué hacemos y qué ventajas ofrecemos frente a nuestra competencia. Para conseguir nuestro objetivo estamos actuando en varios frentes simultáneamente. Por un lado, hemos potenciado nuestra campaña publicitaria y de comunicación. Asimismo hemos llevado a cabo importantes cambios organizativos con los que seremos más ágiles en la oferta de servicios.

¿Cuándo piensa dejar TABE y cómo cree que quedará la compañía tras su marcha?

Mi salida de TABE es inminente, y afortunadamente, TABE queda en buenas manos. Vd. ha conocido en esta ocasión a todo el Comité de Dirección de la empresa, ha podido constatar tanto su calidad humana como su nivel de desempeño, que se aprecia claramente en la visita a la planta, y esa es la mejor garantía para el futuro de TABE.

¿Seguiremos en contacto con usted?

Exactamente, seguiremos en contacto, porque hasta 2008 estoy en el Comité Organizador de SMOPyC, y la prensa técnica es uno de los pilares en que nos tenemos que apoyar para el éxito de ese certamen.