



TABE GTNec PRESENTA LOS NUEVOS MODELOS Y ESTABLECE LAS DIRECTRICES DE LA COMPAÑÍA

Los pasados 5 y 6 de Octubre se celebró en Vitoria la reunión anual de distribuidores de Tabe, donde se presentaron las novedades comerciales y se establecieron las directrices de la empresa para el próximo ejercicio 2007. Más de 60 distribuidores nacionales y extranjeros, de Talleres Betoño y de GTNec, su empresa filial, se dieron cita en la capital alavesa.



Innovación, calidad y servicio

El éxito de TABE se fundamenta en 3 puntos clave: su constante innovación, su exhaustivo control de la calidad y su cuidado Servicio de Atención al Cliente, por lo estos fueron los principales temas a desarrollar durante estas jornadas.

Las presentaciones técnicas corrieron a cargo de los responsables de los Departamentos de O.T (Jose M^a Gil), I+D+i (David González), Producción y Calidad (Heriberto Arriolabengoa), y del S.A.T. (Raimundo Izarra), que dieron a conocer los lanzamientos que se realizarán durante este último trimestre de 2006 y en el ejercicio 2007. Por su parte, las novedades desde el punto de vista comercial, de política de empresa, de estrategia y objetivos para 2.007 corrieron a cargo del nuevo Director Gerente Javier Chocán.

Nuevos martillos TABE: diferentes tecnologías para un éxito asegurado

Antes de finalizar el año TABE empezará la comercialización de 4 nuevos martillos: el AGB10, el AGB 95, así como el AGB 15 y el AGB 575.

De la serie ligera destaca el lanzamiento del nuevo AGB-95 de 100 kg. de peso recomendado para máquinas de entre 1.5 y 3.5 toneladas, capaz de producir entre



1.000 y 1.400 impactos por minuto. Incorpora la tradicional tecnología hidráulica pura con acumulador de membrana y sin tirantes que caracterizan este tipo de martillos de TABE.

En la serie media TABE presentará dos modelos. En primer lugar el ya anunciado AGB-10, de 921 kilos de peso —incluido el sombrero—, que alcanza entre 400 y 550 impactos por minuto y se aconseja para máquinas

de entre 10 y 16 toneladas. Es el primer modelo de la nueva familia GP, que incorpora una nueva tecnología hidráulica a base de gas puro, lo que permite alcanzar una energía de impacto un 20% mayor que con la tecnología actual. Asimismo se eliminan tanto el acumulador de membrana como un 25% de los componentes. Asimismo TABE lanzará el nuevo AGB-575 de 600 kilos con tecnología hidráulica pura, destinado a excavadoras de 8 a 15 toneladas y que produce entre 700 y 1.000 impactos por minuto.

e-maquinaria

Finalmente TABE completa la gama pesada. En concreto en este ejercicio y para las máquinas de entre 21 y 28 toneladas lanza el nuevo AGB-15 de 1.470 kilos que emplea una tecnología mixta (hidráulica y gas), que permiten mejorar la energía de impacto del martillo y alcanzar entre 450 y 700 impactos por minuto. Ya de cara al ejercicio que viene TABE lanzará al mercado el nuevo AGB40 de 4.000 kilos.



Durante la reunión también se puso de relieve los más de 20 años de experiencia de TABE en la fabricación de brazos articulados. Estos equipos auxiliares empleados básicamente en los molinos primarios de las canteras, ayudan a mover y romper bloques que, bien por su disposición o por su tamaño, impiden el correcto rendimiento de la trituradora. TABE actualmente fabrica 7 modelos de brazos, adaptándolos a las necesidades concretas de cada cliente o sector.

GTNec completa su gama de productos

Por su parte GTNec presentó una amplia gama de nuevos productos que completan su ya de por sí variada oferta. La compañía amplía ahora la gama de enganches mecánicos (GT-PLUS) e hidráulicos (GT-FLOW) e incorpora un enganche hidráulico con corrección de holguras. GTNec comercializará asimismo unos nuevos modelos de fresadoras, así como los nuevos de cazos BUT para excavadoras de 1 a 45 toneladas y que incorporan una amplia gama de dientes y de cuchillas. Todo ello es muestra de la innovación constante que la empresa busca a la hora de comercializar.

Puntos clave de la estrategia comercial

Además de presentar las cifras con las que se espera cerrar el presente ejercicio, Javier Chocán comunicó a la red comercial los diferentes objetivos zonales, que se regirán por un ambicioso objetivo: alcanzar un crecimiento de facturación del 33% con respecto al ejercicio 2006.



El nuevo director aprovechó también la ocasión para dar a conocer a todos los presentes sobre el buen desarrollo de las negociaciones llevadas a cabo en China, con las que se espera la próxima puesta en marcha de la estrategia de la empresa en el continente asiático.

Finalmente se presentaron los dos grandes proyectos para el 2007. Por un lado el ya comentado lanzamiento del nuevo AGB 40 y su estrategia de comercialización, y por otro, la implantación de un nuevo banco de ensayos robotizado que se está desarrollando con el ITA (Instituto Tecnológico de Aragón), su nuevo socio tecnológico. Este centro de ensayos contribuirá no sólo a la medición de nuevos parámetros (como los niveles de emisión sonora) sino que ayudará a prever los niveles de fatiga de los diferentes modelos, y al diseño de prototipos en virtud de dicho comportamiento. Al final de la última jornada todos los distribuidores se mostraron satisfechos con el carácter participativo de las jornadas y con grandes expectativas sobre el desarrollo de los temas tratados en la reunión.