



TABE INCREMENTA SU PRESENCIA EN LATINOAMÉRICA

El nombramiento de UNIMAQ en 2008 como distribuidor oficial de TABE en Colombia refuerza la presencia de la marca de martillos en Latinoamérica. Los rompedores hidráulicos de TABE son en la actualidad las herramientas de elección en varias obras del país. Silenciosos, potentes y adaptables a todas las máquinas y necesidades, los modelos AGB-375 y el AGB-12EA son los más demandados por estos clientes.



La empresa TABE, líder en la fabricación de martillos hidráulicos en España, continúa con su estrategia de expansión internacional, donde consolidan con fuerza su presencia a través de sus poderosos martillos hidráulicos, aptos para todo tipo de máquinas y bien conocidos entre los profesionales del sector de la demolición.

La proximidad al cliente es uno de los pilares de la filosofía de TABE, que cuenta con distribuidores y asistencia técnica en toda España y en diversos puntos de la geografía. Así hoy TABE ha logrado posicionarse en mercados como Portugal, Francia, Alemania, países del Este como

Polonia o Rumanía, México, Venezuela, Argentina, Brasil, China y ahora Colombia.

En previsión de una mayor demanda en la zona de Latinoamérica, TABE ha decidido reforzar su presencia en la zona completando su red de distribución en Colombia. La incorporación en 2008 de este nuevo miembro de su red permitirá consolidar un nivel de ventas que sigue incrementándose a buen ritmo en los últimos años.

UNIMAQ, con 53 años de experiencia, es uno de los mayores distribuidores para el alquiler, compra y venta de maquinaria industrial de Colombia. Su sede principal está en Bogotá aunque tiene oficinas en las principales ciudades de Colombia tales como Cartagena y Medellín. Cuenta con un profesional equipo decidido a potenciar la presencia de los martillos TABE en su área de influencia.

El nuevo distribuidor aporta **“seriedad, fiabilidad y un servicio post venta contrastado”**, afirma Francisco Probanza, Director Comercial de TABE. Por su parte, la firma muestra su satisfacción por representar a un fabricante **“con el potencial y ganas de ganar cuota de mercado de TABE”** afirma Jaime García Director Comercial de UNIMAQ.

El AGB-375, producto estrella de las carreteras colombianas

Por el momento el modelo estrella vendido en Colombia es el martillo AGB-375 de la gama ligera. **“No obstante, nuestra tendencia es completar la elección de los modelos**, aclara el Sr. García. **“Tenemos un importante potencia de compra en las retroexcavadoras y excavadoras de 20 a 22 Tn, de ahí que AGB-475 y el AGB-12EA tengan también muchas probabilidades de venderse para equipar estas máquinas”**.

e-maquinaria



El modelo **AGB-375** se caracteriza por incorporar tecnología hidráulica pura con acumulador de membrana, así como por su diseño monobloque de perfil redondo. La hidráulica de TABE se encuentra ubicada en una carcasa de fundición monobloque que protege y aísla el martillo. El AGB-375 pesa 340 kg, y es un equipo potente y versátil que produce entre 800 y 950 impactos por minuto.

Por su parte el **AGB 12EA** pertenece a la gama pesada de TABE. A diferencia de la gama ligera, emplea una tecnología mixta (hidráulica y gas) que permite un incremento de la energía del impacto del martillo. Con un peso de 1.300 kg, el AGB 12 destaca por su polivalencia, resistencia y funcionamiento silencioso.

Colombia, un mercado lleno de oportunidades

El mercado colombiano se encuentra en un momento interesante y TABE no quiere perder esta oportunidad. El Gobierno de la República de

Colombia bajo el mandato de Álvaro Uribe, puso en marcha el plan 2.500. La Administración centra y por extensión los Departamentos, tienen previstas inversiones para arreglar el deficiente estado de las vías de comunicación del país. En palabras del Director Comercial de UNIMAQ, Jaime García, **“sólo en Bogotá hay que renovar el 70% de las vías urbanas ante el estado deficitario de las mismas”**.

Francisco Probanza tiene grandes expectativas depositadas en este mercado y en su nuevo distribuidor. **“Queremos emplearnos a fondo con UNIMAQ. Por eso trabajaremos para garantizar que cuente con el stock suficiente para poder atender a esta demanda”**

En cuanto al futuro de la compañía, se espera que pase por la ampliación de su gama de productos. Así fuentes de TABE confirman **“Hemos vendido varios accesorios entre ellos unos dientes escarificadores o “rippers”, para una máquina de 33 Tn. Esto nos hace pensar que tal vez debamos comenzar a fabricar implementos especiales para las máquinas JCB, tales como cazos frontales para minas de carbón, etc.”**

Innovación, calidad y servicio

TABE, con sede en Álava y más de 30 años de experiencia en la fabricación de martillos hidráulicos y brazos articulados, es líder en el mercado nacional donde cuenta con una vasta red de distribución y de asistencia técnica. Su implantación internacional se compone de puntos de distribución en el resto de Europa, América y Asia. GTNec, su empresa filial, es distribuidora de maquinaria e implementos para los sectores de la construcción, demolición y reciclaje, con una amplia gama de productos como cazos, enganches y amarres rápidos y cizallas, entre otra maquinaria. TABE mantiene su buen posicionamiento en el mercado gracias a un proceso de innovación permanente, un control exhaustivo de la calidad y un cuidado servicio de atención al cliente.