



## TABE CONSOLIDA SU PRESENCIA EN LOS MERCADOS EMERGENTES DEL ESTE Y SUR DE EUROPA

TABE, líder en la fabricación de martillos hidráulicos y brazos articulados desde hace más de 30 años, no descuida sus mercados exteriores, cuya fuerza de ventas crece ejercicio tras ejercicio. Hungría y Chipre son dos de los mercados emergentes y puntos estratégicos del Este y Sur de Europa donde la marca española goza de prestigio desde hace ya varios años.



TABE sigue fiel a su estrategia de potenciar sus mercados exteriores. Con casi la mitad de sus ventas procedentes de su actividad exportadora y con el objetivo marcado de continuar aumentando este porcentaje, la compañía apoya decididamente a cada uno de sus distribuidores. Su amplia red de venta, con puntos de distribución estratégicamente repartidos por la geografía mundial le permite acceder

a los mercados más específicos, conocer sus necesidades y dar una respuesta ágil y precisa a la demanda de los mismos.

Es el caso de Hungría, una zona que en los últimos años ha experimentado un gran impulso constructivo y que, a pesar de la crisis, mantiene proyectos de infraestructuras, obra pública e incluso residencial y donde los productos de TABE cuentan ya con un merecido prestigio. Fran Probanza, Director Comercial de la compañía explica: **“La estrategia de TABE en Hungría, y en general en el centro de Europa, ha sido contar con presencia continua de la marca y promocionar un producto que puede tener una contribución esencial y determinante en todas las obras de mejora de infraestructuras ejecutadas y por ejecutar en el país magiar”** TABE ha sabido estar en el momento oportuno y en el lugar preciso, lo que le ha permitido tener ventajas competitivas en un mercado como el húngaro, muy atractivo, pero también con un nivel de competencia muy fuerte, sobre todo de empresas extranjeras. TABE está presente en este mercado desde 2001 a través de su distribuidor, la empresa húngara Verbis Kft., con sede en Budapest.

## e-maquinaria

Según indica Probanza: **“Con Verbis, TAFE cuenta con un punto de referencia en el centro de Europa, un amplio equipo comercial y un servicio técnico post-venta puntero en Hungría”**

Verbis es ya experto conocedor de los productos de TAFE, pues ha trabajado tanto con la gama antigua como con la nueva gama sin tirantes. El distribuidor húngaro apuesta siempre por tener un stock de producto suficiente (de hasta 3.000 referencias) en sus almacenes, lo que le permite atender la demanda de los clientes y disponer de producto suficiente para asistir a ferias locales. Sus instalaciones en Budapest incluyen una sala de exposición de 300 m<sup>2</sup>, un almacén de 600 m<sup>2</sup>, taller de reparación de 200 m<sup>2</sup> y oficinas de 300 m<sup>2</sup>, un amplio espacio que le permite la celebración de jornadas de puertas abiertas con clientes y proveedores en las que se realizan interesantes demostraciones de producto. Por otro lado, al contar con distribución de marcas de excavadoras, Verbis dispone de los resortes técnicos necesarios para poder afrontar cualquier intervención en campo o en taller.

En cuanto al producto, Verbis se ha destacado desde los comienzos de su relación con TAFE por apostar por la gama ligera, motivado sobre todo por el tipo de obra desarrollada en el país, con predominio de las ventas de retroexcavadoras. Es decir, trabajos de mantenimiento, obra civil, etc, donde los modelos TAFE AGB-375 y AGB-475 resultan insustituibles. Algunos de los clientes más importantes de Verbis, como las compañías E.N.G., NOVUM, Báruh Kft o Mihaly Fidrich han adquirido para sus trabajos de obra pública (instalación de canalizaciones de agua, luz, gas) varios de estos martillos de la gama ligera de TAFE, desde el AGB-475 al AGB-375 y también el AGB-175, de 410, 340 y 170 Kg de peso respectivamente.

En la actualidad, y con la buena acogida que ha tenido entre los usuarios de las miniexcavadoras el AGB-95, un rompedor de 105 Kg de peso en orden de marcha, se han instalado varias unidades con gran éxito. Hay que tener en cuenta que el país es receptor neto de ayudas de los Fondos de Cohesión de la Comisión Europea para la construcción de infraestructuras, lo que junto a la generalización del negocio de la demolición, favorece también las ventas de modelos de la gama pesada de TAFE, como el AGB-12, un martillo para máquinas de 20 Tn.

A la vista de estos resultados se puede decir que las perspectivas de negocio para TAFE en Hungría son muy buenas, y, según afirma Fran Probanza: **“con la llegada de las inversiones europeas ya están en licitación varios proyectos en los que esperamos participar a través de Verbis”**.

## TABE en Chipre: un mercado pequeño pero muy dinámico



En Chipre encontramos otro buen ejemplo de entendimiento entre TABE y su distribuidor, la empresa Pambos Charalambous LTD, que tiene su base en Limassol, el centro turístico y comercial de la isla chipriota. Pambos Charalambous comenzó su andadura con TABE en 2004, después de coincidir en la feria Bauma, donde entre marca y distribuidor se realizó un

planteamiento de trabajo en común que ha dado muy buenos resultados hasta el día de hoy.

Pambos es el especialista local en martillos hidráulicos, así como en asistencia post-venta en hidráulica. Cuenta con un servicio técnico rápido y eficaz, con una red de diez mecánicos con la que cubre toda la isla, lo que es garantía de éxito y ventas en todo el país. Y, aunque no existen ferias locales, el distribuidor realiza un esfuerzo especial para asistir a las ferias más importantes del sector, como la propia Bauma, para conocer las novedades y poder apoyar la presencia de TABE en las mismas.

La estrategia comercial de TABE en Chipre es diferente a la que lleva a cabo en otros lugares y está condicionada por el tamaño del mercado, pequeño y dividido entre dos países. No obstante, las perspectivas de TABE en Chipre han sido siempre positivas y continuas. Dado su carácter turístico, la isla ha experimentado un gran crecimiento en la edificación civil y en el sector servicios. De este dinamismo constructivo ha salido una cartera de clientes y de pedidos que se han abastecido, sobre todo, de la gama ligera de TABE. Hay que destacar también que la ausencia de tirantes en toda la gama ha sido una forma de captar clientes de otras marcas y una oportunidad hecha realidad por la necesidad de un trabajo eficaz y sin sobresaltos en todas las edificaciones civiles en marcha en Chipre.

El AGB-475, perteneciente a la gama ligera, pesa 410 Kg y se puede acoplar a máquinas de entre 6 y 10 toneladas. Andreas Moniati y Alexis Kounkouris son dos de los clientes de Pambos que han adquirido este martillo hidráulico recientemente y ambos lo utilizan en trabajos de construcción de carreteras, según indico el propio distribuidor, quien, además de experiencia y agilidad en el servicio **“cuenta con un trato cercano y directo con el cliente, propio del carácter mediterráneo de la firma y una orientación al negocio, reflejo del carácter fenicio que dejó su huella en Chipre”** concluye Probanza.