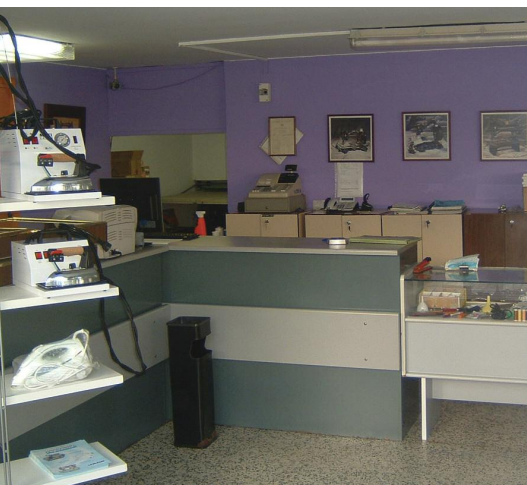


# Vaposima: política comercial y de asistencia técnica multimarca

Vaposima S.L. tiene una dilatada trayectoria como distribuidora de maquinaria para la industria de la confección, con más de treinta años de presencia activa en el sector. Máquinas de coser especiales, máquinas de bordar y accesorios para la industria de la confección, máquinas domésticas, compra y venta de máquinas de segunda mano son algunas de las actividades relacionadas con su actividad comercial.

Vaposima tiene una gran experiencia en importación y exportación de maquinaria de equipos, pero sobre todo y como factor diferencial destaca la infraestructura tanto en lo que se refiere a instalaciones, como a la red comercial y de asistencia técnica. Esto posiciona a Vaposima con una ventaja competitiva en el escenario actual en el que el sector de la confección sometido el cambio en la situación del mercado provo-



cado por la incidencia de los intercambios exteriores, ha experimentado una de las mayores reducciones de capacidad productiva de los últimos tiempos; desde los años ochenta.

Rafael Lladonosa que es el Director Técnico Comercial de Vaposima nos desvela las claves y la estrategia comercial de la empresa ante esta nueva etapa en esta entrevista

*¿Como ha afectado a las empresas de confección y que repercusión ha tenido en la distribución y venta de maquinaria, el proceso de ajuste del sector durante el último año motivado esen-*

*cialmente la liberalización de los mercados internacionales?*

En estos últimos años hemos soportado un declive de la producción del sector que en unos casos ha terminado con el cierre de algunas pequeñas y medianas empresas, y en otros casos obligando a invertir a estas en nuevas tecnologías para aumentar su producción, reducir costos para poder competir con el mercado exterior.

Este cambio de las empresas de confección ha producido secuelas en la distribución y venta de maquinaria, que han bajado considerablemente en algunos productos tradicionales, y ha aumentado una demanda de maquinaria especial y automatizada.



***Después de treinta años de trayectoria comercial en el sector de la maquinaria de confección, Vaposima ahora abre una nueva etapa. ¿Qué objetivos se plantean?***

Nuestro objetivo siempre ha sido el mismo: una atención personalizada a nuestros clientes, con anterioridad nuestro servicio técnico era exclusivo para nuestras marcas representadas, ahora ampliamos nuestros servicios técnicos a cualquier tipo y marca de maquinaria de confección.

***¿Cuál será la estrategia comercial?***

Intentar innovar para nuestros clientes, aportando nuevas ideas en la producción. Y sobretodo intentando mejorar día a día nuestros conocimientos para la aplicación en el sector.

***¿Qué soluciones diferenciales aporta Vaposima al sector confección?***



No solo nos dedicamos a la venta y distribución de maquinaria, abarcamos todo el sector de la confección desde la creación del diseño, al empaquetado de la prenda pasando por todos sus procesos, y lo que más nos diferencia es nuestro servicio técnico.

***Vaposima ha consolidado su presencia en el mercado entre otras razones por la aportación de soluciones tecnológicas y técnicas adecuadas a las necesidades y dimensión del cliente ¿De que manera su política comercial y de asistencia técnica multimarca amplía sus posibilidades?***

La liberación de los mercados internacionales junto con un constante descenso de los costos en materia de comunicación y de transporte ha facilitado las compras de maquinaria directamente al fabricante. El problema surge cuando el fabricante no tiene concertado un servicio técnico especializado. En estos momentos hay escasez del servicio técnico que nosotros disponemos.

***¿Qué beneficios puede reportar a las empresas su know-how de los procesos productivos?***

Un aumento de producción y una disminución de coste.

