





***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.

