

“Ofrecemos todo lo que se espera de un proveedor colaborador”

La empresa, creada hace 60 años y en nuestro país desde 1997, ha crecido con sus clientes. Sus productos, como láseres, plegadoras o punzonadoras, están creados y diseñados a base de escuchar las necesidades de sus clientes.

-¿Qué productos incluye su catálogo?

Estamos especializados en la “deformación de chapa”, esto incluye máquinas de corte por láser o punzonado, y máquinas de plegado o conformado para darles la forma final. La automatización a día de hoy es una pieza clave para ser competitivos contra mercados emergentes, y por supuesto también nos encargamos de este punto.

-Tienen numerosos modelos de láser. ¿Qué aplicaciones y ventajas tiene?

El láser se utiliza para cortar la chapa y hay muchos modelos para poder adecuarse tanto a los diferentes materiales y espesores como a las dimensiones. Está muy “de moda” gracias al precio competitivo que está alcanzando recientemente. La principal ventaja es que se programa de forma muy rápida y sin

limitaciones en la forma de la pieza a realizar, reduciendo de forma drástica el tiempo de preparación previa.

-Háblenos de los servicios que ofrece la empresa.

Desde 1997 estamos presentes en España, con sede en Barcelona. En 2010 se hizo una gran reestructu-

“La principal ventaja del láser es que se programa rápidamente, sin limitaciones en la forma de la pieza y reduciendo el tiempo de preparación previa.”

ración, sobre todo en el departamento comercial, pasando a depender directamente de la sede en Inglaterra y de Japón. El servicio técnico es para nosotros un punto clave para fidelizar al cliente basado en su satisfacción, tenemos ingenieros técnicos por toda la geografía española.



Amada, en todos los continentes

Amada tiene más de 80 sedes directas en todo el mundo, y representación a través de filiales de las mismas en todo el planeta. Aun así, casi todas las sedes están dirigidas por managers locales, y esa “es la base de nuestro éxito, nuestra filosofía es que solamente la gente local, puede realmente ‘conectar’ con las personas y la cultura del país”, afirma José María López. “El futuro en España pasa ahora por la expansión, tras la reciente inauguración de nuestro Technical Centre en Gavà, buscamos llegar a más clientes y poder mostrar por completo el potencial de nuestra empresa” añade.

“El servicio técnico es para nosotros un punto clave para fidelizar al cliente, que basamos en su satisfacción”

Ofrecemos al cliente todo lo que espera de un proveedor colaborador, máquinas de alta tecnología, asesoramiento del comercial, servicio técnico, herramientas/recambios y financiación propia con formas de pago acordes con los momentos que vivimos.