

BMA America sigue creciendo



Marlon Escobar, de Nesersa, conversando

con Braulio Antonio Echeverria Pérez,

especialista de centrífugas de La Unión

Para 2011, BMA America planifica otra ampliación de sus actividades. Al emprender sus actividades en 2005, BMA America primero se focalizó en el suministro de piezas de repuesto, pero poco después, en 2008, amplió su abanico de servicios con la asistencia in situ. Desde sus orígenes en 2005 hasta finales de 2010, BMA America registró un crecimiento de un 400%. ¡Y ahora planificamos otra ampliación!

BMA America dispone, tras la sociedad madre de Alemania, de la segunda mayor oferta mundial de piezas de repuesto para equipamientos de BMA, ¡inclusive los aparatos DynFAS MW! Mantenemos la cantidad adecuada de las piezas más solicitadas por nuestros clientes en nuestros almacenes. Así, la mayoría de las piezas están disponibles para su expedición inmediata. Y en caso de emergencia, la entrega se efectúa el mismo día de la recepción del pedido.

El amplio programa de servicios de BMA America que se realizan en las fábricas incluye entre otros:

- Servicio de emergencia
- Reparaciones

- Inspección de centrífugas y torres de difusión
- Ensayos de canastas de centrífuga
- Cursos de formación para el personal de fábrica
- Puesta en servicio

Novedades en 2011

BMA continúa ampliando su almacén de piezas de repuesto: tanto en lo que concierne la diversidad como a la cantidad de las piezas almacenadas. En el marco de su estrategia global de servicio, BMA America ofrecerá capacidades de servicio ampliadas en todos sus sectores de competencia. Esto significa entre otros: más personal técnico, tiempos de reacción reducidos y la oferta de prestaciones de ingeniería. Así, también nuestros clientes de América del Norte, Centroamérica y América del Sur podrán recurrir al know-how y la experiencia de BMA dentro de la misma zona horaria. Aparte de ello, los clientes podrán realizar contratos de mantenimiento con BMA America y “reservar” con antelación los recursos necesarios para cubrir su demanda de prestaciones de servicio – a tarifas reducidas.

Don Thomas