



GUSTAVO EPSZTEIN, PRESIDENTE DE MAXCOLOR SUDAMERICANA.

Maxcolor alcanza cobertura nacional de la mano de la Empresa Tecnológica Toners

EN RESPUESTA A LA CRECIENTE DEMANDA DE PRODUCTOS MAXCOLOR EN EL MERCADO ECUATORIANO, SU REPRESENTANTE LOCAL HA IMPLEMENTADO UN NUEVO MODELO DE DISTRIBUCIÓN CON LA APERTURA DE UNA SUCURSAL EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL. OPERATIVA DESDE EL 15 DE AGOSTO PASADO, PRETENDE BRINDAR COBERTURA A LAS CIUDADES DE LA COSTA, SIERRA Y EL ORIENTE DEL PAÍS, COMPLETANDO LA PRESENCIA QUE YA TENÍA EN EL SUR A TRAVÉS DE SU CASA MATRIZ EN LA CIUDAD DE LOJA. CON ESTA EXPANSIÓN, Y DE LA MANO DE VARIADAS ACTIVIDADES JUNTO AL FABRICANTE, COMO VISITAS A LOS CLIENTES, CAPACITACIONES, ENTREGA DE MATERIAL POP E INFORMACIÓN ACTUALIZADA, LA EMPRESA TECNOLÓGICA TONERS PLANEA UN CRECIMIENTO DEL 30% EN SU FACTURACIÓN MENSUAL.

Desde inicios de 2007, Maxcolor posee un único representante en el mercado ecuatoriano que logró posicionar la marca en el sur del país, a través de su casa central en la ciudad de Loja. Sin embargo, restaba brindar cobertura a los dos principales centros de consumo que constituyen Guayaquil y Quito. Es por eso que, desde mediados del mes pasado, la Empresa Tecnológica Toners opera también desde su nueva sucursal ubicada en Cda. Acua-rela del Río Mz 55 Villa 10, en Guayaquil. Ésta dispone de todos los servicios, especialmente de logística directa a cada una de las ciudades de su área de influencia (Costa, Sierra y Oriente), así como un cuerpo de ventas capacitado para brindar asistencia sobre los productos Maxcolor a todos los resellers, retailers, remanufacturadores y clientes del sector librero papelerero.

"Empezamos a trabajar puntualmente en la región sur y, recién este año, estamos logrando una distribución a nivel nacional. En este momento, la Empresa Tecnológica Toners es nuestro único representante y creemos que si consigue crecer a partir de esta nueva política de distribución, no habrá necesidad de tener otro", comentó Gustavo Epsztein, Presidente de Maxcolor Sudamericana, a la vez que indicó que, si bien la participación del fabricante aún es incipiente en Ecuador, el objetivo es convertirse en un "agente destacado" del mercado a finales de este año. En este sentido, puntualizó

que la proyección para 2008 implicará un crecimiento del 150%, partiendo de una cifra de negocio baja, y para 2009 se prevé un incremento bastante más moderado.

Con stock permanente tanto en Loja como en Guayaquil, la Empresa Tecnológica Toners ofrece exclusivamente los novedosos y funcionales productos de Maxcolor, como los cartuchos de doble chip, cartuchos con chip desmontables, toners universales, entre otros, compatibles con impresoras inkjet y láser, en las más reconocidas marcas del mercado; así como la línea completa de papeles fotográficos para impresoras chorro a tinta. "Con este nuevo modelo de distribución, tenemos grandes expectativas, es un enfoque a mediano plazo, dado que los clientes se van sumando y vamos tomando fuerza en ventas. Tenemos previsto crecer un 30% en lo que respecta a su facturación mensual", comentó el Ing. Patricio Tandazo, socio de la Empresa Tecnológica Toners.



ING. ROBERTO FALCONI ORELLANA E ING. PATRICIO TANDAZO ÁGILA, SOCIOS DE LA EMPRESA TECNOLÓGICA TONER.

Para ello, Patricio Tandazo indicó que, además de la mayor cobertura que ofrece la nueva estructura, el mayorista promoverá distintas acciones para incrementar la penetración de la marca en el mercado. "Una de las actividades organizadas es la visita de nuestros vendedores a las distintas ciudades del país, que se viene desarrollando desde agosto, y junto con ello la capacitación sobre el producto. Ofrecemos una atención y capacitación personalizada o dirigida, de tal forma que nuestros clientes asimilen y transfieran los conocimientos al consumidor final. Los productos y el servicio que proporcionamos nos han diferenciado de la competencia", detalló, a la vez que resaltó que cada uno de los clientes recibirá publicidad POP, catálogos e información actualizada sobre la lista de precios y disponibilidad de stocks.

Otro método de promocionar los productos Maxcolor, que se está desarrollando conjuntamente con la marca, es el envío de newsletters a todos los distribuidores y retailers que se encuentran registrados en la base de datos del importador. "Mantenemos para todos nuestros clientes políticas de distribución claras, manejamos descuentos y los créditos necesarios para aquellos que lo requieren", concluyó Tandazo. ■

Más información

www.maxcolor.com