

Apuesta por la impresión digital textil con tecnología Kornit Digital

RAFA'S TEXTILES Y LA POTENCIA DE LA IMPRESIÓN TEXTIL DIRECTA

La compañía, ubicada en la localidad alicantina de Altea, se ha situado en posiciones privilegiadas dentro del mundo del textil publicitario desde su fundación en 1996. En la actualidad, cuenta con un stock propio, lo que le permite dar respuesta inmediata y suministrar en 24/48 h un catálogo compuesto por muchos productos distintos entre camisetas, sudaderas, polos, parkas, gorras, ropa laboral, ropa deportiva, ropa escolar, etc. La impresión digital textil les impulsa hoy a potenciar la rapidez de respuesta y aumentar el nivel de personalización.



Una de las últimas actuaciones de innovación emprendidas por Rafa's Textiles (Rafasshop) ha sido la reciente incorporación de una Kornit Avalanche HD6, para potenciar la impresión digital textil de la empresa. En realidad, la relación entre Rafa's textiles y Kornit Digital lleva ya varios años en marcha, donde uno de los factores que más valoran los responsables de la empresa alicantina es la capacidad de producción, que les permite hacer en comparación a la serigrafía tradicional. Con las impresoras Kornit Avalanche, uno de los grandes beneficios que obtienen y que les ha abierto a muchos clientes nuevos que venían buscando este tipo de tecnología tan novedosa, es que habilita la posibilidad de recibir muchos pedidos de pocas cantidades de diferentes diseños. Esto era imposible en serigrafía, ya que resultaba muy caro tanto en costes como en tiempo de producción.

Incorporar la impresión digital textil

"En los últimos seis años", explica **Sergio Alfaro**, responsable de administración web y marketing en Rafa's Textiles, "hemos estado evo-





lucionando en la impresión directa, con tecnología de impresión digital, inicialmente con un equipo Brother GT-381, cuando nuestros clientes todavía ni conocían el concepto de este tipo de impresión digital textil". Durante un año fueron acumulando experiencia en esta nueva tecnología y observando los beneficios que podía aportar al mundo de la personalización textil. "Sin embargo", apunta Sergio Alfaro, "tenía las desventajas de la limitada capacidad de producción y los elevados costes de tinta. A partir de ahí tomamos la decisión de realizar una fuerte inversión y adquirir la que, en nuestra opinión, era una de las mejores impresoras de esta especialidad disponible en ese momento, una Kornit Avalanche Hexa". Fue la primera toma de contacto con el fabricante israelí, que les aportó rápidamente una serie de ventajas, como el pasar de producir 40-50 camisetas diarias a multiplicar por diez la producción, alcanzando entre 400 y 500 prendas en un turno de ocho horas. "Los costes de tinta eran muy inferiores a los del anterior equipo en ese momento", dice Sergio Alfaro, "lo que nos permitió crear una tarifa para poder empezar a ofertar este servicio a clientes mayoristas B2B". Además, el proceso era más "limpio", puesto que el pretratamiento de la prenda se realiza internamente en el equipo, mientras que con otras marcas hay que hacerlo externamente, lo que implicaba el incómodo uso, por parte del personal, de mascarillas de protección.

Cada vez más impresión bajo demanda

Gracias a esto Rafa's Textiles empezó a atender cada vez nuevos clientes con continuidad de POD (print on demand, imprimiendo bajo



Sergio Alfaro, responsable de administración web y marketing en Rafa's Textiles.

demanda), utilizando su servicio de dropshipping. Con este incremento de la demanda, la compañía alicantina ha seguido apostando por la tecnología Kornit y, en la actualidad, disponen ya de tres equipos como son dos Avalanche Hexa, una Avalanche HD6, "y estamos ultimando las negociaciones para adquirir también una Kornit Atlas, que duplica la capacidad de producción de la HD6 y aporta otras ventajas". Durante un tiempo, el equipo profesional de Rafa's Textiles fue adquiriendo experiencia, destrezas y mayor conocimiento sobre la tecnología de impresión digital textil, mientras paralelamente fueron difundiéndose las ventajas y nuevas posibilidades de esta innovación entre su universo de clientes, que finalmente cuentan con la garantía, fiabilidad, seriedad y compromiso para solventar el 90% de las incidencias comunes que pudieran surgir, gestionando adecuadamente el mantenimiento de los equipos para minimizar las interrupciones de producción.

E-commerce, presente y futuro

El modelo de negocio, asimilable a la filosofía de actuación web-to-print, después de la potenciación de su web para afrontar la comercialización B2B a empresas, al por mayor, modernizándola para poder vender también a clientes particulares (B2C), con un acceso web más sencillo y moderno. "Hemos invertido mucho esfuerzo en la tienda online", dice Sergio Alfaro, "que en los últimos años ha recibido numerosas actualizaciones y mejoras para ofrecer a nuestros visitantes una alta usabili-



dad, navegación, disponer de toda la información que requieran de una forma sencilla y minimalista, y la incorporación de herramientas como una calculadora de presupuestos muy avanzada, que calcula en base al tipo de producto y técnica de personalización, así como un diseñador online en el que directamente pueden subir sus diseños, ver como va a quedar sobre la prenda y formalizar el pedido en el momento. Los clientes también pueden ver el estado en el que se encuentra su pedido”.

En estos momentos Rafa’s Textiles ha alcanzado una elevada especialización en la impresión bajo demanda, después de desarrollar e implementar un workflow que utiliza el uso de códigos de barras para la importación de pedidos, su impresión, el doblado-embolsado y la expedición, de una manera muy ágil que ha reducido las posibilidades de errores por debajo del 0,2%, lo que aporta a los clientes una fiable garantía en el servicio recibido.

Por otra parte, para los clientes que demandan grandes volúmenes de producción, “hemos realizado integraciones informáticas a medida y también hemos desarrollado un sistema de importación de pedidos mediante archivos CSV”, dice Sergio Alfaro: “Adicionalmente, acabamos de crear un ‘plugin’ para tiendas online desarrolladas con Woocommerce, y estamos finalizando otro para Shopify. Esto permitirá a muchos nuevos emprendedores montar un negocio de venta de productos personalizados con sus diseños, de una forma bastante sencilla, y con una inversión nula en cuanto al producto, ya que únicamente tendrá que pagar por aquello que ya ha vendido y cobrado en su web”.

Todo este motor de desarrollo e implementación de las tecnologías digitales y las TIC es muy apreciado por los clientes de dropshipping de Rafa’s Textiles, sobre todo el tiempo de gestión y envío de los pedidos, puesto que los usuarios que acceden al servicio ubicados en España pueden recibir los productos impresos, que usualmente se envían el mismo día de la recepción del pedido, en menos de dos o cuatro días, al contrario de lo que sucede con otras plataformas internacionales que, dependiendo del tipo de producto, suelen tardar entre dos y cuatro semanas en la entrega de sus pedidos.

“Además”, añade Sergio Alfaro “tenemos un acuerdo con Correos Postal, para envíos tanto nacionales como internacionales, que nos permite realizar envíos bastante económicos y con buenos tiempos de entrega a los principales países de la Comunidad Económica Europea”.

Las últimas actuaciones de la compañía se están desarrollando hoy en paralelo, demostrando la iniciativa, capacidad de innovación y resiliencia a la situación de crisis provocada por la pandemia. Entre los proyectos en marcha de la actualidad de Rafa’s Textiles, podemos destacar:

- El desarrollo de su propia API para integraciones.
- La ampliación de los servicios con dos nuevas máquinas que incorporarán próximamente.
- El desarrollo de un marketplace para aquellos diseñadores que quieran monetizar su trabajo sin tener que invertir en montar una tienda online.

En definitiva, se podría decir que una empresa como Rafa’s Textiles, que se fundó gracias al empuje e iniciativa de **Rafael Rodríguez Moreno** (Rafasshop), y durante su primer año en funcionamiento, 1997, alcanzó una facturación 120.000 euros, hoy ha logrado abrir una nueva rama de negocio gracias a las impresoras de impresión directa Kornit, “lo que sin ellas habría sido imposible llevar a cabo”, concluye Sergio Alfaro. ■

