

PÁGINA 24  
CUESTIONES LEGALES  
EN CARTUCHOS  
AFTERMARKET  
EXPLICADAS



PÁGINA 32  
REVOLUCIÓN STEM E  
IMPRESIÓN 3D

PÁGINA 10  
EL MERCADO DE LA  
GAMA BAJA DE COLOR  
CONTINUA VIVO Y BIEN



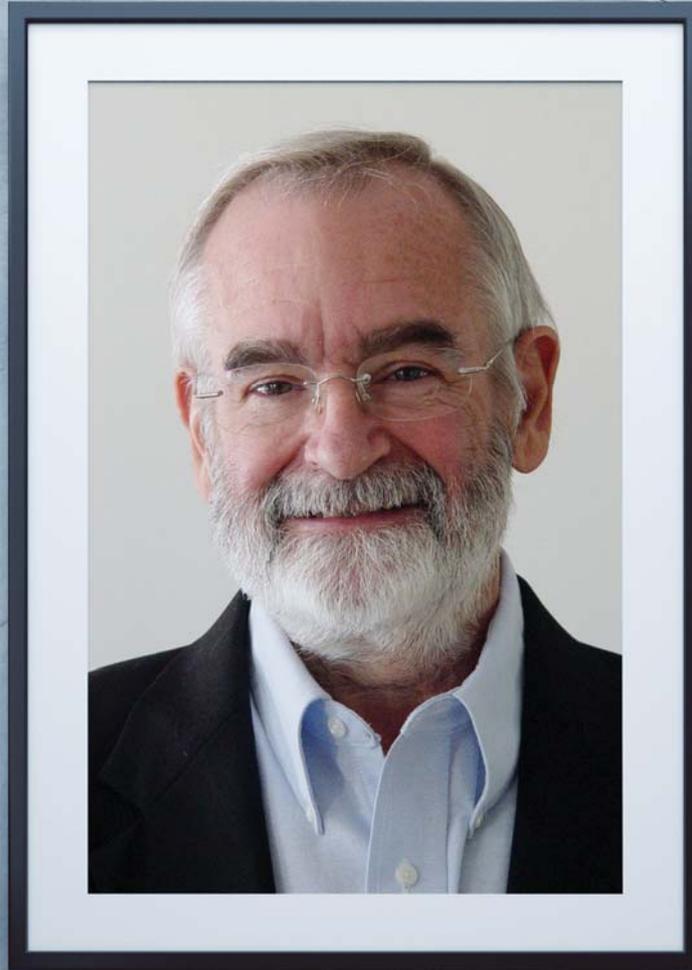
PÁGINA 31  
MISIÓN PARA  
PROMOVER LA  
REMANUFACTURA



# ImagingWorld

El nombre más confiable en impresión en 5 idiomas

Dr. John Wyhof  
(1943 - 2018)



Watch inTouch TV News Daily Online



Imaging Summit & Expo  
**AMERICAS**  
CANCUN · MEXICO  
MAY 24-25, 2018



Proudly Supporting  
INTERNATIONAL



Asociado con incorporado a y la revista

www.RTMworld.com

El Futuro de la  
Color



# POLYTONER®

Zhuhai Polytoner Image Company Limited

## El *Arte* de la Calidad



### 3ER PROVEEDOR DE MARCA MÁS GRANDE EN CHINA

Dirección: Edificio Polytoner, NO.11, Calle Fuyong, Distrito Xiangzhou, Zhuhai, China  
Teléfono: +86-756-6311755 ext.8833 fax: +86-756-6311752  
Página web: [www.polytoner.cn](http://www.polytoner.cn), [www.zhpolyjet.com](http://www.zhpolyjet.com)  
Correo: [ventas@polytoner.cn](mailto:ventas@polytoner.cn)

# EL PROVEEDOR *NO.1* "TODO EN UNO" EN EUROPA, LATINOAMÉRICA Y OCEANÍA

- Cartuchos de tóner remanufacturados
- Cartuchos de tinta remanufacturados
- Cartuchos de copiadora remanufacturados
- Polvo de tóner y repuestos



# DESCUBRA NUEVAS OPORTUNIDADES PARA SU NEGOCIO

...Nuevos proveedores, nuevas tecnologías, nuevo networking!



REGÍSTRESE AHORA PARA GANAR  
#NOCHES DE HOTEL GRATIS!



**IMAGING EXPO-AMERICAS 2018**  
24-25, MAYO 2018 | CANCÚN, MÉXICO

Director para LATAM: [Ivan.Rosales@RTMworld.com](mailto:Ivan.Rosales@RTMworld.com)

Contacto de Ventas: [Lucy.Lu@RTMworld.com](mailto:Lucy.Lu@RTMworld.com) Preguntas de visitantes: [Karina.Romera@RTMworld.com](mailto:Karina.Romera@RTMworld.com)

Organizador: RecyclingTimes Media Corporation

[www.RTMworld.com/2D](http://www.RTMworld.com/2D)



EN ESPAÑOL  
**IMAGING WORLD**  
 No. 54 | 2018

- 05 | NOTA DEL EDITOR 
- 05 | NOTA DEL EDITOR 
- 07 | NOTICIAS PRINCIPALES  
 —Crecimiento Reportado  
 —Nuevo Distribuidor de Cartuchos IBM
- 08 | NOTICIAS DES MUNDO



La científica materialista australiana Veena Sahajwalla (foto a la izquierda) encontró una solución viable para agregar un valor sustancial a los desechos electrónicos (e-waste). Ella y sus colegas ahora se esfuerzan por crear un "prototipo de bajo costo a la fundición a escala industrial", llamadas "micro-fábricas", que pueden producir aleaciones de metales, materiales compuestos, cerámicas y micromateriales, mientras que de forma segura mezclan cualquier impacto peligroso. Estos materiales se pueden usar para producir numerosas cosas, desde joyas hasta hardware de aviones.

**CARACTERÍSTICAS**

**10 Mercado de Gama-Baja Láser Color Continúa Vivo y Bien**

El mercado actual está siendo dirigido por fabricantes de copiatoras en lugar de OEM de impresión

**24 Cuestiones Legales en el Aftermarket de Tinta y Tóner—Una Introducción para Laymen**

En la industria de las impresoras, el alto costo de los cartuchos de tinta y tóner OEM ha fomentado el desarrollo del aftermarket donde los vendedores suministran estos cartuchos a precios inferiores, ganando market share de los OEM.

**32 Identificando Nuevos Ingresos para Revendedores Parte Uno: la Revolución STEM e Impresión 3D**

La tecnología se integrará en cada paso del proceso de fabricación y todos los equipos estarán conectados, serán flexibles y eficientes.

- 19 | **JUDGE'S RULING**   
 ITC en Acción esta primavera: únase a la Diversión y Gane en Grande
- 23 | **MI PALABRA**   
 Experiencia del Cliente no se descubre en encuestas
- 37 | **SEGUIMIENTO**   
 Color y MPS, El Camino a Seguir
- 40 | **LAS NOTAS**  
 Color y MPS, El Camino a Seguir

**31 | 5 PREGUNTAS**  
*En una Misión para Promover la Remanufactura*  
 —Presidente de APRA y vicepresidente de ISS Joe Kripli habla acerca de la remanufactura



Recycling Times informa, instruye y educa a la industria global de consumibles de impresión de forma innovadora a través de una estrategia integral de medios de comunicación impresa, digital y en redes sociales. Como tal, honramos y respetamos la propiedad intelectual de todos los negocios e individuos. Consecuentemente, mantenemos una posición de cero tolerancia ante la fabricación, distribución y venta de cartuchos de impresión y componentes que infringen patentes sean clones o falsificaciones. Continuamos esforzándonos para evitar la promoción de tales productos en nuestra publicidad, artículos y contenido editorial. Todos los derechos reservados. ©Abril de 2018 por Recycling Times Media Corporation. El contenido no deberá ser copiado o republicado sin la autorización oficial y por escrito. El contenido editorial no necesariamente representa la posición oficial o el punto de vista de Recycling Times Corporation. Los lectores deberán actuar con la debida diligencia al hacer negocios con cualquier anunciante o empresa que figure en esta publicación.



**GIHONCLICK**  
KING OF KINGS · LORD OF LORDS

# En tintas somos insuperables

**ADAMASINKS**



**TINTA PARA  
SUBLIMACIÓN**



**SOLUCIÓN  
LIMPIADORA**  
A BASE DE AGUA



**TINTA  
ECOSOLVENTE  
PARA PLOTTER**



**TINTAS  
MADE IN KOREA**



**TINTA  
DURABRITE**  
Compatible para Epson



**TINTAS  
PIGMENTADAS**  
Compatible para HP - Lexmark - Canon



**15 AÑOS  
DE  
EXPERIENCIA**



**TINTA DYE**  
COMPATIBLE PARA EPSON



Centro Empresarial Portos Sabana 80  
Km. 2.5 Autopista Medellín · Bodega 47  
Cota - Cundinamarca · Colombia  
PBX: 057(1) 898 5121



Avenida Circuito Interior 517 B018  
Col. Atlapa Delegación Cuauhtémoc  
Ciudad de México · México  
Tel. (52) 553 863 41 96



dypson international  
@dypson1

www.dypson.com  
www.gihonclick.com

Todas las marcas comerciales y marcas registradas que se mencionan en este aviso son propiedad de sus respectivos dueños y se mencionan aquí únicamente para fines descriptivos.



# Tricia Judge

Con el Año Nuevo chino a solo unos días de nosotros, las gentiles personas que publicaron *Imaging World* me pidieron que fuera editora invitada este mes, para que puedan celebrar. Y hay mucho para celebrar este Año Nuevo, ya que hay un océano de nuevos comienzos en nuestra industria.

El tema general de esta edición es las oportunidades en el color, pero tenemos mucho más en estas páginas. Está mejor caracterizada

como el colorido mundo de los consumibles de impresión. Esto está a la par de nuestro nombre nuevo: *Imaging World*, porque abordamos mucho más que solo consumibles reciclados.

¿Dónde más podría leer acerca de imprimir piel? Desde su creación, la impresión 3D ha encontrado algunos nichos de mercado increíbles. Ahora investigadores de Singapur están usando la impresión 3D para "bio imprimir" piel con aspecto más humano.

La explosión 3D ofrece oportunidad y Mark Dawson describe una Buena ¿tiene clientes académicos? es un Mercado principal de ventas STEM.

El futuro continúa siendo brillante, como muchos de nuestros autores expresan. Obstáculos (legales, de mercado y culturales) están cayendo. Aunque nuestro futuro no sería nada sin el sacrificio hecho por otros en nuestro pasado.

Pocos dieron más a esta industria que el Dr. John Wyhof, que falleció en enero. Dedicó su carrera a llevar la remanufactura de cartuchos en un garaje a una ciencia sofisticada. Y tuvo éxito. Me despidió de mi maravilloso amigo y mentor aquí.

Merritt Blakeslee, un colega abogado de la industria que conoce bien los asuntos jurídicos mundiales ha preparado una guía increíble sobre cuestiones legales que aplican a varios países. Recuerde. ¡Solo los remanufacturadores tienen la protección del derecho de reparación! Así que tómelos en cuenta al revisar la IP en los cartuchos. Merritt simplifica ese laberinto de información.

Pero volvamos al tema del color, Steve Weedon recuerda la importancia de adoptar el color. Después, Ray Staszczko explica cómo venderlo a clientes que seguirán volviendo.

Así que ahora demos la bienvenida al año del perro. Soy una conocida amante de los perros, así que tenía curiosidad sobre el significado. Mi investigación limitada arrojó repetidamente las palabras "lealtad, amistad, amabilidad". Ciertamente, nuestro mundo podría usar más estas características increíbles.

## EDITORIAL

IVAN ROSALES



Esta es la edición número 54 de la revista *Recycling Times* en Español y que cambia su nombre por *RT Imaging World* en Español. El cambio se da en congruencia con los tiempos que vive la industria Aftermarket de consumibles de impresión, la cual ya no sólo tiene que ver con el reciclaje de cartuchos o la remanufactura de cartuchos e impresoras. La industria es ahora más completa e involucra a fabricantes gigantes que operan globalmente para surtir de consumibles de impresión al mundo.

Y mientras escribo estas palabras, justo antes de que llegue la primavera en el hemisferio norte y el otoño en el hemisferio sur, nos llega la impactante noticia de la nueva demanda legal del OEM Canon a empresas distribuidoras de cartuchos aftermarket en el mercado de los Estados Unidos.

Esta puede ser la nueva batalla legal que sacuda a la industria Aftermarket del mundo, pues están involucradas empresas muy fuertes en Norteamérica quienes según el OEM distribuyen cartuchos de toner que violan sus patentes. Si como los expertos aseguran, esta es apenas la primera oleada de recursos legales interpuestos por el gigante de la industria, entonces lo que viene puede ser lo más fuerte que jamás hemos visto en el Aftermarket de consumibles de impresión.

Afortunadamente los expertos legales en nuestra industria ya están preparando la defensa y nos irán dotando de la información más relevante para estar preparados. Así es, leyó bien, para estar preparados. Si piensa que por estar en Latinoamérica no será objeto de un requerimiento legal por parte del OEM, le invito a pensarlo dos veces.

Ya estamos trabajando para coordinar a los expertos legales que hablarán en la Expo de Cancún en Mayo sobre este importante tema. No se lo pierda, regístrese hoy mismo en: [www.rtmworld.com](http://www.rtmworld.com) y en el Facebook *Recycling Times* en Español.

¡Síguenos y asiste al evento en Cancún!



### Publicista y Director Editorial

Tony Lee Tony.Lee@RTMWorld.com

### Director Editorial

Iván Rosales Iván.Rosales@RTMWorld.com

### Directores

David Gibbons Sabrina Lo

### Equipo Editorial

Yvonne Gong Maggie Wang Cynthia Liu Amber Guan

### Diseñadores Gráficos

Janey Huang KK Deng Paul Law Jim Zhong Mavis Wang

### Equipo de Marketing

Iván Rosales Cecile Zheng

### Oficinas Regionales

#### USA

1948 Tiara Drive, Ojai CA 93023  
+1(805)340.0480

#### Mexico

Ave. Jalisco #141, El Mante, CP 45235, Zapopan, Jalisco

#### Australia

9 Manderlay Close, Kellyville NSW 2155, Australia

#### Korea

165, Opoan-ro, Gwangju-si, Gyeonggi-do, Korea, 464-894

#### India

26, Mahalaxmi Market # 1, Maninagar. Ahmedabad: 380008,  
Gujarat, India

#### Russia

117216, Russia, Moscow, Kulikovskaya str., 20, bldg.1, office 42

#### Spain

Calle Valverde 26 Bajo B Madrid 28004

#### Japan

301, ROGOS21 Building, Chuo 1-29-16, Nishi-ku, Yokohama-city, Kanagawa-prev, JAPAN

#### China

Level 4, Building 1, Kimka Creative Valley,  
2021 Mingzhu Road South, Zhuhai 519000  
Tel: +86 (0)756 3836790

### Fax

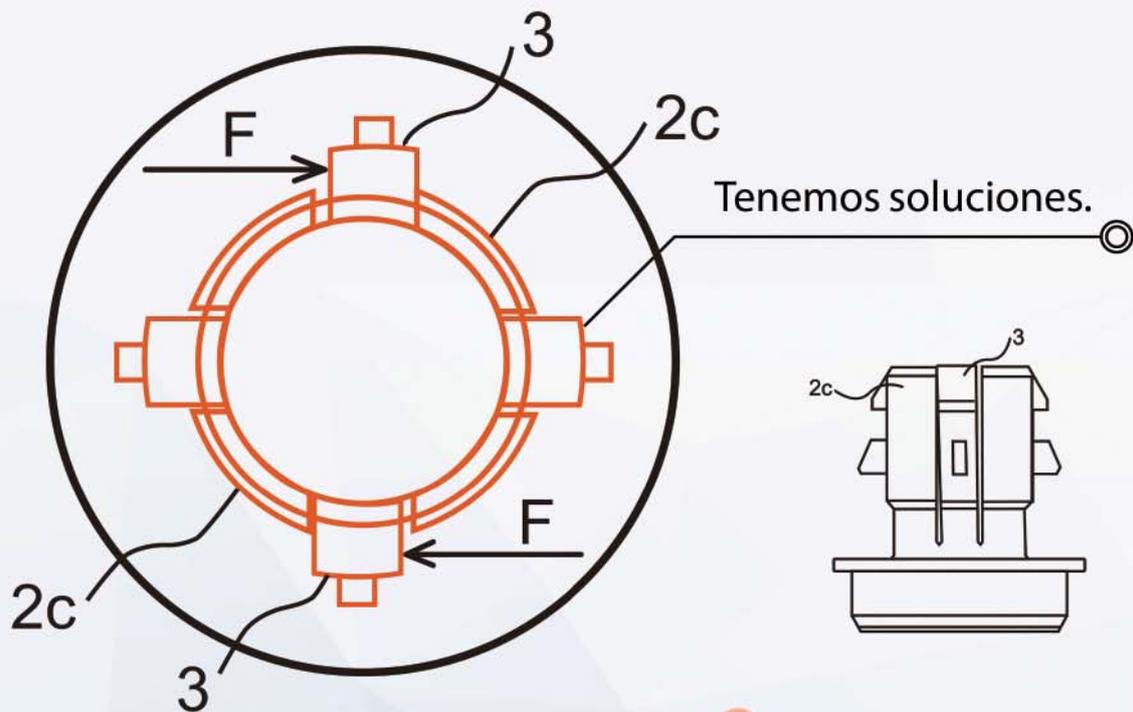
USA: +1 702 974 0660  
India: +91 (0)806 688 5115  
Germany: +49 (0)7221 1869 500  
UK: +44 (0)20 7900 1990  
China: +86 0756 3959 299  
Korea: +82 (0)31 768 6474  
Russia: +7 495 988 6146

Email: [editorial@RTMWorld.com](mailto:editorial@RTMWorld.com)  
Website: [www.RTMworld.com](http://www.RTMworld.com)

Publisher

Iván Rosales

# Tenemos experiencia suficiente en la área **NOZZLE**.



Modelos: CAN GPR-15/16 and GPR-31

Todas las marcas comerciales son las propiedades de sus respectivos propietarios y se mencionan aquí solo con fines descriptivos. No estamos asociados con ningún fabricante de impresoras y suministros de impresión originales.

**Nos vemos en la**

**123<sup>a</sup> Feira de Cantón**

- ▶ Fecha: 15-19 Abril
- ▶ Booth N.º: **5.2 F35-36 G13-14**
- ▶ China Import and Export Complex, Guangzhou, China.



Union Technology International (MCO) Co.,Ltd  
14H Nam Kwong Building, 223-225 Avenida Dr Rodrigo Rodrigues, Macao SAR  
(853) 2871 5020 sales8@utec.com.mo www.union-tec.com  
f Utec Print-Rite in Utec Print-Rite



### Crecimiento Reportado

Hubei Dinglong, China, reveló resultados financieros reportando crecimiento del 30,84% hasta finales de septiembre 2017. Las ventas de tóner color fueron de RMB¥ 154.61 millones (US\$ 24.5 millones) 25.135% arriba. La división de tóner va en camino de facturar RMB¥ 204 millones (US\$ 32.75 millones). Tanto el mercado interno como el extranjero experimentaron un crecimiento significativo. ■

[Lea más](#)


### Nuevo Distribuidor de Cartuchos IBM

Internet of Printing BV (IOP) fue nombrado distribuidor mayorista de cartuchos de tóner IBM para EMEA. Dedicado a ayudar a los revendedores a identificar nuevas fuentes de ingresos y optimizar los márgenes, ahora IOP ha agregado cartuchos de tóner IBM a su cartera existente. Según IOP, estos productos están diseñados para su uso en impresoras HP. ■

[Lea más](#)


### Nueva Colaboración

Office Outlet es distribuidor autorizado de Cartridge World Premium Cartridges. Cartridge World UK anunció a través de las redes sociales que Office Outlet tendrá "una amplia selección" de cartuchos de alta calidad y bajo costo de Cartridge World en diferentes sitios en todo el país". ■

[Lea más](#)


### Fusión Estratégica

Fujifilm Holdings y Xerox anunciaron recientemente que fusionarán Xerox con Fuji Xerox, la asociación conjunta entre Xerox y Fujifilm- Fujifilm tendrá 50.1 por ciento de participación. La nueva entidad, que se llamará Fuji Xerox, será subsidiaria de Fujifilm, con oficinas centrales en Estados Unidos y Japón. ■

[Lea más](#)


### Primer Ministro Egipcio Apoya a RTM Expo en Cairo

El Ministerio de Comercio e Industria de Egipto anunció su apoyo a la RT Imaging Expo-EMEA en El Cairo. Ahora, el Primer Ministro egipcio también anunció su patrocinio del evento. La RTM Expo cuenta con participantes de 55 países, algunos provenientes de lugares tan lejanos como China. ■

[Lea más](#)


### Ganadores 2018 de Premios por Impresora / MFP Anunciados

Buyers Lab (BLI) anunció a los ganadores de los premios 2018 línea de impresoras / MFP, los ganadores fueron HP impresora / MFP a color y Xerox Corporation por Impresora / MFP monocromáticos. HP ha obtenido el premio por impresora / MFP a color por octava ocasión en diez años. Otros ganadores fueron Canon, Brother, Ricoh y Epson. ■

[Lea más](#)


# 01

## Estado de Idaho Compra Campus de HP



El estado de Idaho compró el campus de HP en Boise por US \$ 110 millones con 120,773 m<sup>2</sup> de espacio para oficinas, 18.58 m<sup>2</sup> de espacio de almacenamiento y cerca de 809,371 m<sup>2</sup>, incluyendo 218,530 m<sup>2</sup> de estacionamiento. Hewlett-Packard Enterprise mantendrá al menos un edificio mientras que HP Inc. y HP Enterprises rentarán oficinas. ■

Lea más



# 02

## Xerox Deja Centro de Rochester

Xerox moverá sus oficinas de Xerox Square a su campus de Phillips Road en la ciudad de Webster antes de fin de año. La transición se escalonará a lo largo del año a medida que se preparen nuevos espacios de trabajo. El vocero de Xerox Bill McKee dijo que no habría despidos relacionados con la mudanza. ■

Lea más



Lea más



# 03

## Innovative Ink Cambiara Color de Objetos 3D

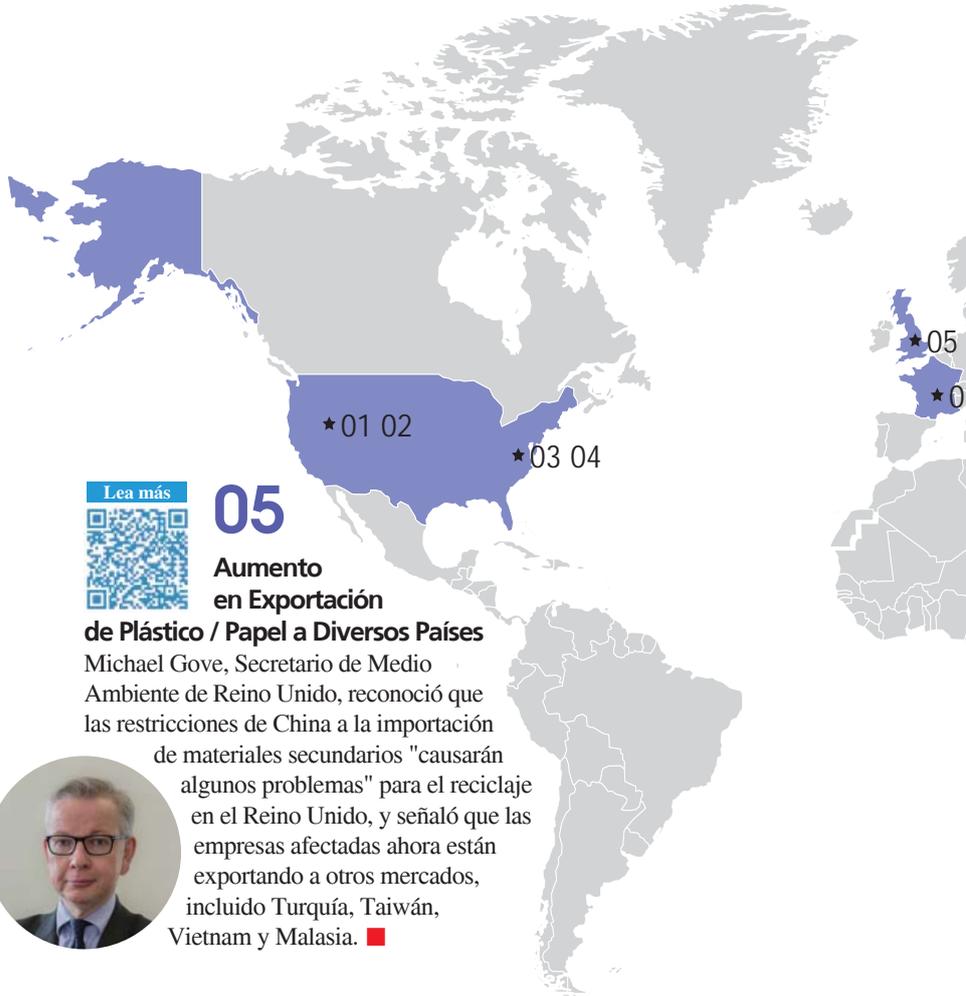
MIT publicó por menores del 'ColorFab' para recolorar objetos impresos en 3D. Esto surgió para reducir el desperdicio mediante un método que combina software, hardware y tinta 3D especial. La interfaz ColorFab permite a los usuarios cargar un modelo 3D, elegir un color y luego imprimir. ■



# 04

## Recortes en Ricoh Houston

Ricoh USA recortará cerca de 150 empleos en su centro de Houston, Texas debido a la "Consolidación de funciones comerciales". Se dice que una carta de Ricoh a la Comisión del Trabajo de Texas contenía el aviso confirmando que los empleos en el centro de llamadas se verían afectados. ■



Lea más



# 05

## Aumento en Exportación de Plástico / Papel a Diversos Países

Michael Gove, Secretario de Medio Ambiente de Reino Unido, reconoció que las restricciones de China a la importación de materiales secundarios "causarán algunos problemas" para el reciclaje en el Reino Unido, y señaló que las empresas afectadas ahora están exportando a otros mercados, incluido Turquía, Taiwán, Vietnam y Malasia. ■



# 06

## HP Envía Cartas de Desistimiento

HP Inc. envió cartas de desistimiento a remanufacturadores de cartuchos de tinta en Alemania. Un reporte

Lea más



señala que HP advierte a remanufacturadores de ciertos cartuchos inkjet HP que utilizaran sus derechos de patentes. Cualquier infracción encontrada enfrentara una demanda y buscara una compensación monetaria por la infracción. ■



# 07

## Canon Demanda Distribuidores Rusos

Canon Inc. Presentó una demanda por infracción de la patente otorgada por la Federación de Rusia 2467370, referente a cartuchos de tóner. La demanda se presentó ante el Tribunal Económico de la Ciudad de Moscú contra LLC VTT y LLC Pallady, con el propósito de detener las infracciones y cobrar daños por infracción de patentes. ■



# 08

## Kyocera Crece en China

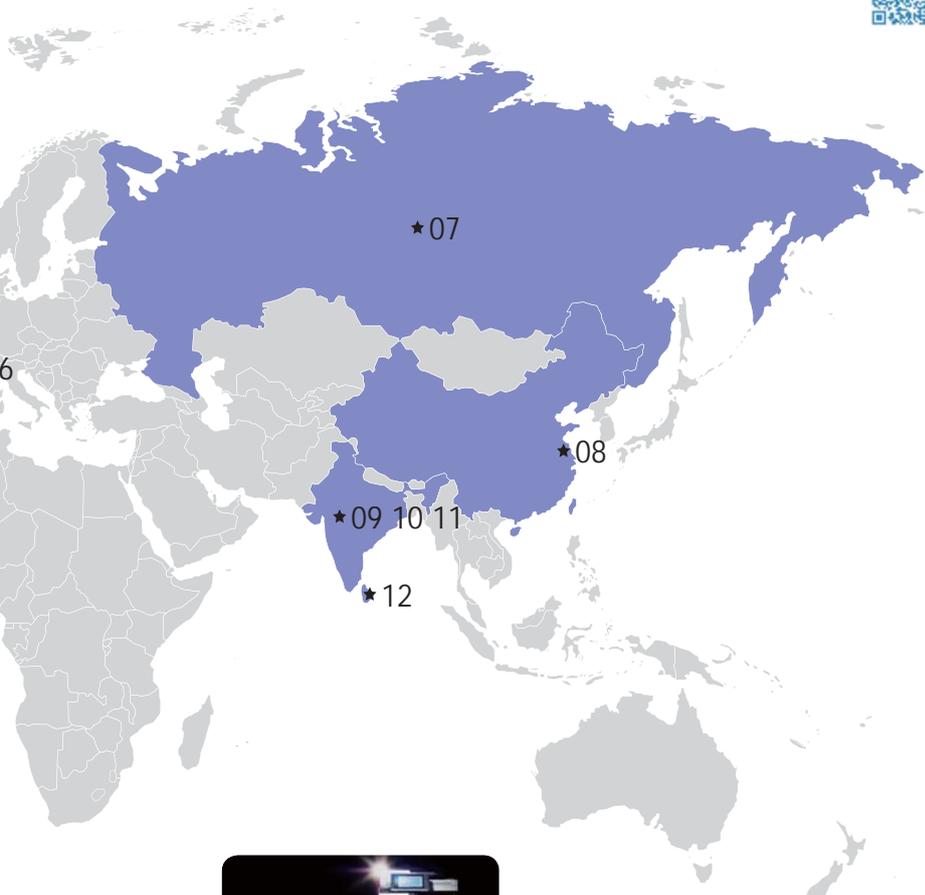
Kyocera Document Solutions Inc. comenzó a expandir su planta en Shilong China para aumentar la capacidad de producción de OPC utilizados en productos multifuncionales (MFP) e impresoras. La segunda planta está programada para comenzar producción en mayo de 2018, y tendrá una capacidad de producción total que excederá 2.5 veces la capacidad actual en 2020. ■



# 09

## Ricoh Suprimirá Operaciones en India

Después de que la empresa Ricoh Japan cortó el apoyo financiero a su filial india Ricoh India Limited, se sospecha que las operaciones indias podrían terminar. Según *varindia.com*, la gerencia de Ricoh India ha firmado secretamente un acuerdo con E & Y para emitir una opinión sobre la presentación de una 'petición de liquidación'. ■



# 10

## Nueva Impresora Epson

Epson lanzó su impresora multifunción Inkjet para empresas en India. La WF-C20590, que se presentó recientemente en la gama de impresoras WorkForce Enterprise, imprime a velocidades de hasta 100 páginas por minuto y ofrece cartuchos de tinta de alta capacidad que producen hasta 100,000 páginas monocromáticas y 50,000 páginas a color. ■



# 11

## HP Crece en Impresión 3D en India

HP Inc. ha anunciado el lanzamiento de su galardonada solución de impresión 3D Multi Jet Fusion en India. La solución de impresión 3D Jet Fusion ofrece piezas 3D de calidad hasta 10 veces más rápido y con la mitad del costo del sistema de impresión 3D actual. ■



# 12

## XYZprinting Llega a Sri Lanka

La marca de impresión 3D XYZprinting pronto estará disponible en Sri Lanka después de que John Keells Office Automation (JKOA) presento reciente productos en el mercado local. Los productos incluirán la gama daVinci, incluidos el bolígrafo daVinci 3D, la impresora 3D inkjet FFF daVinci a color, DaVinci MiniMaker y el Mini WiFi. ■





# Mercado de GAMA-BAJA LÁSER Color Continua

## VIVO Y BIEN

Charlie Brewer

El último par de años, muchos de los OEM líderes han presentado una gama de equipos láser a color por debajo de US\$500. Exceptuando algunos proveedores de alta gama como Sharp y Toshiba, la mayoría de los fabricantes de copiadoras e impresoras actualmente cuentan con una amplia gama de equipos a color con precios módicos.

Obviamente, no es novedad. El hardware a color de gama baja ha estado disponible desde hace años. Con la introducción de Color LáserJet 2500 de US\$999, HP fue el primero en rozar la barrera de los US\$1,000 en 2002. Después, el líder disminuyó los precios reiteradamente liberando el Color LáserJet 2550 de \$499 en 2004 y el Color LáserJet 1600 de US\$299 en 2006. La cantidad de proveedores de hardware a color de gama baja aumento ya que Brother, Canon, Dell, Lexmark, Konica-Minolta, Oki, Ricoh, Samsung, y Xerox se unieron a HP y presentaron equipos a color debajo de US\$500 al final de 2006.

En ningún lado los ingresos por consumibles son más importantes que en el mercado electrográfico de baja gama. Vender máquinas con un margen mínimo o sin margen requiere que un OEM recupere sus ganancias al vender los consumibles. Desafortunadamente para los proveedores de hardware, los consumidores que compran máquinas de gama baja tienden a ser sensibles al precio, así que son jalados hacia consumibles compatibles menos caros. Después de pelear contra ellos mismos por el market share, los OEM frecuentemente encuentran que en el mercado de la gama baja a color no tienen poder para detener a proveedores de compatibles de entrar y tomar las ventas aftermarket, lo que deja a los OEM con muy pocas o nulas oportunidades de margen.

La demanda de máquinas a color de gama baja se hundió hace diez años cuando los usuarios finales comenzaron a analizar cuánto costaba imprimir una página. El precio para imprimir una página en color con una unidad láser de gama baja superaba 20 centavos (USD) y costaba casi un centavo



Aplicación Móvil RT Eventos | Noticias | Revista Digital | Blog

# RT ImagingWorld



DUDAS O SOLICITUDES  
Por favor contacte a Lucy Lu  
[Lucy.Lu@RTMworld.com](mailto:Lucy.Lu@RTMworld.com)  
+86-756-3828231  
[www.RTMworld.com/2D](http://www.RTMworld.com/2D)





imprimir una página en blanco y negro, lo cual era inaceptable. A medida que disminuyó la demanda de láser a color "personales", los OEM redujeron rápidamente sus ofertas. Konica Minolta salió del mercado de gama baja y dejó de comercializar su línea Magicolor. Si bien la mayoría de los OEM han permanecido en el mercado, han limitado su gama de equipos a color de nivel de entrada. Los nuevos lanzamientos de productos en la categoría cayeron de varias docenas de máquinas nuevas cada año a solo un puñado de dispositivos nuevos.

### Recuperación de Mercado con un Giro

El mercado de entrada de láser a color ha disfrutado de un resurgimiento en el último par de años. Hay, sin embargo, algunas diferencias entre lo que experimentamos hace una década y lo que sucede actualmente. Primero, el número de máquinas nuevas no es similar. En el periodo del 2015 al 2017, la mayoría de los proveedores aumentaron sus líneas de color de gama baja. El número de máquinas nuevas, sin embargo, no está cercano a lo que era en 2005-2007, cuando el mercado a color A4 alcanzó su pico en

términos de ingresos y unidades vendidas.

Otra gran oportunidad es que el mercado actual está siendo dirigido por fabricantes de copiadoras en lugar de OEM de impresión. Canon, Ricoh, y Xerox, los llamados tres grandes de las copiadoras presentaron impresoras electrofotográficas A4 y MFP el año pasado y continúa la tendencia que hemos visto desde del 2015.

En junio, Ricoh presentó la impresora láser SP C262DNw, que venía con un precio de introducción de US\$445. En octubre la firma liberó una unidad menos cara, la SP C261SFN. Este MFP láser a color ofrece impresión, copia, escanea, y es fax y se vende por US\$419. Aun cuando ambas máquinas monocromática y a color imprimen 21 páginas por minuto, los motores en los que están basados son diferentes al igual que los cartuchos.

Los últimos tres años, Canon ha aumentado el espacio A4. Parece que Canon no está satisfecho con que su antiguo cliente tecnológico HP dirija su negocio A4. En 2017, la compañía liberó la impresora láser Color imageCLASS LBP612Cdw a US\$279 con los cuatro nuevos MFP — MF632Cdw, MF634Cdw, MF731Cdw, y MF733Cdw—

## EN MI OPINIÓN

¿Sigue habiendo oportunidades de negocios de cartuchos a color? ¿Cuáles son?



**Jim Vitiello**  
CEO, Datasource, Ink

Sí, hay muchas oportunidades en color. El asunto es educar al usuario final. Cuando me enfrento a clientes y les digo las ventajas de los remanufacturados a color vs OEM, están abiertos a probar el producto. El mayor obstáculo que tengo es estar frente a la persona correcta. Requiere iniciar en el nivel "C". ¡Una batalla que vale la Pelea!



**Nick Waggoner**  
Proprietario, Redundant Cartridge, Inc.

Si los compatibles nuevos a color llegan a una confiabilidad de 90 a 95 por ciento, entonces habrá rentabilidad. Hay demasiados cartuchos basura en Amazon y eBay, y nos da mala reputación, como en los viejos días. Muchas compañías prueban cartuchos con fugas y regresan a los OEM. Es difícil hacerlos probar remanufacturados de nuevo. También, HP y sus firmwares nos han costado varios clientes.



**Craig Cheek**  
Gerente General, Ameritek Document Solutions

Sí. La calidad necesita mejorar para aumentar las ventas. Las opciones más asequibles tienen problemas de calidad y dañan las ventas. Algunos de los cartuchos de mejor calidad en el Mercado dejan un margen mínimo y son difíciles de competir con los OEM debido a que el precio es tan cercano.



# Bienvenido a nuestro Futuro...

CET Group, uno de los fabricantes líderes en el mundo de consumibles compatibles para impresoras y copiadoras, se enorgullece en anunciar la inauguración de su planta de manufactura de tecnología de punta, completamente automatizada, en Hebei, provincia de China. En esta fábrica se realiza todo el ciclo de producción, desde Investigación y Desarrollo a Manufactura y Control de Calidad, resultando en control excelente del proceso y eficiencia en costos. Nuestra meta es proporcionar a nuestros clientes productos de la mejor calidad al precio mas competitivo.

## ¡Invirtiendo en su éxito!

CET Group Co., Ltd.

8610-60521428/81515555

[sales@cetgroupco.com](mailto:sales@cetgroupco.com)

[CETGroupco.com](http://CETGroupco.com)





con precios que van de los US\$349 a US\$529. Canon También estará fusionando sus líneas imageRUNNER e imageCLASS, las cuales eran vendidas casi exclusivamente por distribuidores de equipos de oficina y revendedores. Presumiblemente, fusionar las líneas les proporcionará un mayor acceso a los socios de canal de productos Canon permitiéndoles vender más unidades A4.

En marzo del año pasado, Xerox anuncio el mayor lanzamiento de la historia. Un total de 29 equipos nuevos A3 y A4 fueron anunciados bajo la arquitectura y ecosistema de Xerox ConnectKey. En la presentación había solo un equipo por debajo de US\$500, la impresora de US\$449 VersaLink C400. Sin embargo, la compañía esta activa en el mercado. En el lado de Xerox, la firma esta vendiendo una variedad de máquinas A4 debajo de US\$500. A solo US\$199, el MFP WorkCentre 6027 es el más barato que recuerdo de Xerox. La firma También está vendiendo la impresora a color Phaser 6022 a solo US\$169 y el Phaser 6510 a solo US\$10 más.

Por supuesto, los proveedores de copiadoras buscan penetrar más el mercado inicial, los fabricantes de impresoras están

construyendo sus líneas de productos. Llegando al mercado en marzo del año pasado, Brother presentó tres equipos por debajo US\$500: el HL-L8260CDW (US\$329), HL-L8350CDW (US\$399), y HL-L8350CDWT (US\$499). HP siguió los pasos en septiembre al presentar un trio de equipos A4, el MFP Color LáserJet Pro MFP M180nw a un precio de US\$299 y el MFP Color LáserJet Pro MFP M281fdw de US\$379 que agrega FAX. La impresora Color LáserJet Pro M254d se vende a US\$299. También OKI presentó su impresora LED a color C332dn a principios de año en conjunto con una serie de MFP de gama alta cuyos precios oscilan entre US\$549 a US\$999.

#### Modelo de Negocios sin Cambio

Toda la mercadotecnia de los OEM de equipos de gama baja sigue siendo el mismo modelo de negocios. *Solo analice rápidamente el grafico abajo* (Costo por página de unidades seleccionadas) es claro que los fabricantes buscan ganar utilidades en las ventas aftermarket. Aunque los costos-por-página de la últimas máquinas son menores respecto a las de hace una

## EN MI OPINIÓN

¿Sigue habiendo oportunidades de negocios de cartuchos a color?  
¿Cuáles son?



**Aaron Leon**  
CEO, LD Products

Sí, Seguro. El color se remanufactura principalmente para HP y modelos de la gama alta. Así que el precio es alto. Con precios menores la penetración del aftermarket sería mayor. La calidad está siendo igual que los OEM. Así que, pienso que el color podría duplicarse o triplicarse.



**Neal Brush**  
Propietario, Lasers Image

Sí, mientras la calidad de los cartuchos remanufacturados continúe mejorando, habrá más oportunidades para convertir a usuarios finales en todos los sectores. Las personas comprarán remanufacturados mientras funcionen bien; nadie quiere comprar basura.



**Luke Goldberg**  
Ventas Globales y Mercadotecnia

Continúa habiendo una enorme oportunidad para que el aftermarket tome ventaja del crecimiento del color en la oficina; continúa siendo la última oportunidad en el océano azul ya que el aftermarket solo tiene el 13 por ciento de market share. Claramente esto significa que, en los negocios, la calidad es imperativo clave, no el precio, el cual blinda este segmento de compatibles nuevos de bajo costo que son tan prevalentes en impresoras de gama baja. Además, los MFP A4 son uno de los segmentos de hardware con mayor crecimiento y están tomando páginas del A3 en el canal PYME y arriba. Estos equipos consumen mucho tóner creando oportunidades de ingresos. El vehículo más común para captar estos ingresos es bajo ambientes administrados (MPS) donde la calidad del consumible es primordial ya que el proveedor de servicios es responsable de todos los costos. Es por esto, que, en este segmento, vemos insumos remanufacturados de alta calidad como la mejor alternativa a los OEM desde un punto de vista de costo y confiabilidad.

# RT IMAGING

## SUMMIT & EXPO—AMERICAS



 85+ expositores  1600+ visitantes  5000 de espacio de exposición

¡Reserve su stand ahora!

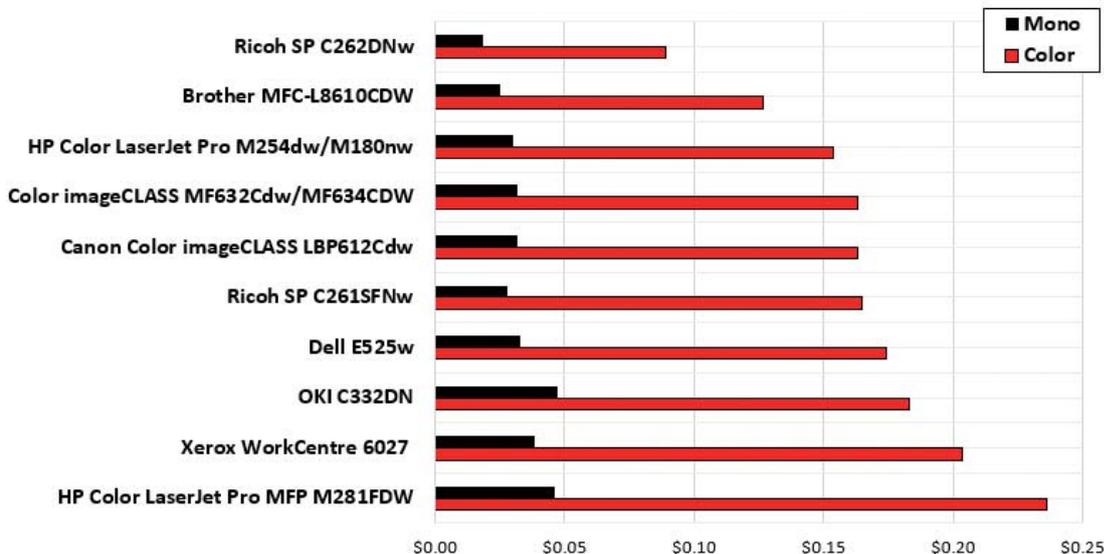
**2018**  
Mayo 24-25  
**CANCUN**  **Mexico**



**Contacto de ventas:**  
Lucy Lu +86-756-3828231  
Lucy.Lu@RTMworld.com

**Organizador:**  
Recycling Times Media Corporation

## Costo Por Página de Unidades Láser a Color de Nivel de Entrada (Costo en USD)



Origen: Actionable Intelligence

década, las máquinas del nivel de entrada a color están entre las más caras de operar. La vieja regla continúa vigente: a menor costo de la máquina, mayor el costo operativo.

Es interesante ver que el costo-por-página continúa tan alto especialmente ahora que las inkjet son mucho menos costosas de operar y usualmente capaces de imprimir páginas monocromáticas por uno o dos centavos y a color por menos de diez.

Una explicación es que debido a que el número de láser a color está creciendo puede ser que los usuarios finales de oficinas pequeña prefieran usar equipos láser en lugar de inkjet. Aunque pienso que esta preferencia está cambiando, por el momento parece cierto que los usuarios de oficinas continúan usando máquinas electrofotográficas sin importar su costo operativo. Los socios de canal OEM también juegan un rol en la preferencia que los usuarios de oficina demuestran. Los distribuidores de equipos de oficina están mucho más inclinados a ofrecer máquinas

láser de gama baja en los acuerdos que ofrecen a los negocios. Algunos distribuidores no tienen acceso a inkjets a través de los OEM con quien trabajan. Esto sucede a los socios de canal de Ricoh y Xerox.

Por supuesto, cualquier resurgimiento del mercado láser de gama baja son buenas noticias para los proveedores de compatibles. Después de comprar una máquina por menos de US\$300, los usuarios se sorprenderán de saber el costo operativo de su hardware. Pienso que después de comprar algunos cartuchos tóner a color OEM de precio alto, un porcentaje de estos usuarios buscará alternativas para los consumibles. El desafío para los proveedores no-OEM continúa siendo: poder entregar la calidad con sus cartuchos que los OEM ofrecen. Podría ser que algunos usuarios están dispuestos a sacrificar calidad por precios bajos.

Considero que continuaremos viendo más unidades de gama baja a color ese año. Lexmark refrescará su oferta de unidades

de gama-baja y pienso que Brother llenará su portafolio de láser a color este año. Dicho esto, las impresoras láser a color de gama baja nunca tendrán la popularidad que tenían hace una década. ■



Mr. Brewer tiene más de 20 años escribiendo sobre negocios y tecnología, fue editor de Inc. Magazine y ComputerWorld, así como editor en jefe de The Hard Copy Supplies Journal, publicado por Lyra Research. Fundó Actionable Intelligence en 2009 y lanzó el sitio web de la empresa. Con miles de publicaciones, [www.Action-Intell.com](http://www.Action-Intell.com) es el sitio digital de la industria para noticias, información y análisis. Mr. Brewer es un popular conferencista de la industria y se presenta regularmente en diversos eventos en China, Europa y América del Norte.



# EXPOS DE NEGOCIOS MUNDIALES 2018

1   RT IMAGING SUMMIT & EXPO  
—EMEA 2018  
MAR 22-23 Cairo-Egipto

2  BUSINESS-INFORM 2018  
CO-ORGANIZADOR OFICIAL  
MAY 15-17 Moscú-Rusia

3   RT IMAGING SUMMIT & EXPO  
—AMERICAS 2018  
MAY 24-25 Cancún-México

4  THE 13<sup>th</sup> REMAXWORLD SUMMIT  
OCT 17 Zhuhai-China

 THE 12<sup>th</sup> REMAXWORLD EXPO  
OCT 18-20 Zhuhai-China

5  RT IMAGING ROADSHOW &  
GALA DINNER—INDIA 2018  
AGO 6-12 India



## NAVEGANDO HACIA NUEVOS HORIZONTES

PARA EXPONER, PORFAVOR CONTACTE A

Lucy Lu +86-756-382-8231 Lucy.Lu@RTMworld.com

PARA MAS DETALLES, VISITE

[www.RTMworld.com/2D](http://www.RTMworld.com/2D)

# ITC EN ACCIÓN ESTA PRIMAVERA: ÚNASE A LA DIVERSIÓN Y GANE EN GRANDE



International Imaging Technology Council (Int'l ITC) y Actionable Intelligence se asocian para la primera encuesta de la industria. Participe y gane en muchos niveles, incluyendo un premio para usted y un gran premio para la industria que ama. Además de algunos resultados de la encuesta, podrían ganar un iPad o efectivo. El Int'l ITC también recibirá una porción de las ganancias del reporte de ventas.

La amplia examinación de la industria de la remanufactura norteamericana está sucediendo. Este estudio multi-cliente, está actualmente abierto a los suscriptores, combina datos cualitativos y cuantitativos ofreciendo un panorama completo de las dinámicas que dan forma a las regiones industriales. El reporte mostrará 15 perfiles de la enorme base de remanufacturadores de norte América.

"Estamos emocionados de hacer equipo con el Int'l ITC para hacer este primer-estudio-de-su-tipo en la industria de la remanufactura Norteamericana" menciona el presidente y fundador de Actionable Intelligence Charles Brewer. Tricia Judge, directora ejecutiva del Int'l ITC., dice "Con la cobertura de Action Intelligence de los mercados de hardware y consumibles y la profunda comprensión del Int'l ITC de la remanufactura, podemos proporcionar a los suscriptores un panorama de las señales críticas de la salud de la industria de remanufactura, cuáles firmas están creciendo, cuáles decreciendo y cómo los modelos de negocios evolucionan."

Aprovechando los miles de artículos y entrevistas disponibles en [www.Action-Intell.com](http://www.Action-Intell.com), el estudio multicliente ofrece un análisis exhaustivo del hardware nuevo y tecnologías, factores de forma y funcionalidades ganando o perdiendo market share. El estudio presenta resultados relevantes de empresas miembros

de Int'l ITC y responde preguntas clave tales como:

- ¿Qué compañías continúan remanufacturando?
- ¿Las poblaciones de hardware cambiantes (ink v. toner, A3 v. A4, color v. mono) impactan sus líneas de productos?
- ¿Qué canales (en línea, equipos de oficina, IT VARs, etc.) son más efectivos?
- ¿En dónde estará la industria Norteamericana en cinco años?

Como Judge explica, la industria de la remanufactura está madura y consolidándose, pero continúa generando billones de dólares en ingresos anuales. Reconoce que la demanda de cartuchos remanufacturados en la región está siendo afectada por la mayor disponibilidad de compatibles nuevos, compatibles de otras fuentes en conjunto con un movimiento secular migrando lejos de la impresión. "Remanufacturadores regionales están encontrando una dificultad para prosperar afrontando las necesidades del mercado del siglo 21," menciona Judge.

Brewer concuerda, "la industria de remanufactura norteamericana está siendo exprimida. Por un lado, los OEM están desarrollando nuevas estrategias de canal para competir contra los remanufacturados. Por otro lado, enfrentan una presión implacable de proveedores de compatibles que buscan su participación. En vista de esto, buscamos comprender cómo la industria de la remanufactura se encuentra y a dónde se dirige." Más información, vaya a [www.i-itc.org](http://www.i-itc.org).

## El PRIMER DIA de la Remanufactura: Abril 12, 2018.

Además del sábado de Pymes y el ciber lunes el ¡Día de la Remanufactura está aquí! Al igual que los festejos de sus industrias hermanas y poco antes del día de la tierra, el día de la remanufactura mostrará el

valor especial y atributos de la industria de remanufactura. Es su oportunidad de sobresalir, junto con John Deere, GE, Caterpillar, Cummins y otras casas de remanufactura poderosas. Int'l ITC estará parada junto a asociaciones de remanufactura de los sectores automotriz, espacial, industrial y electrónico.

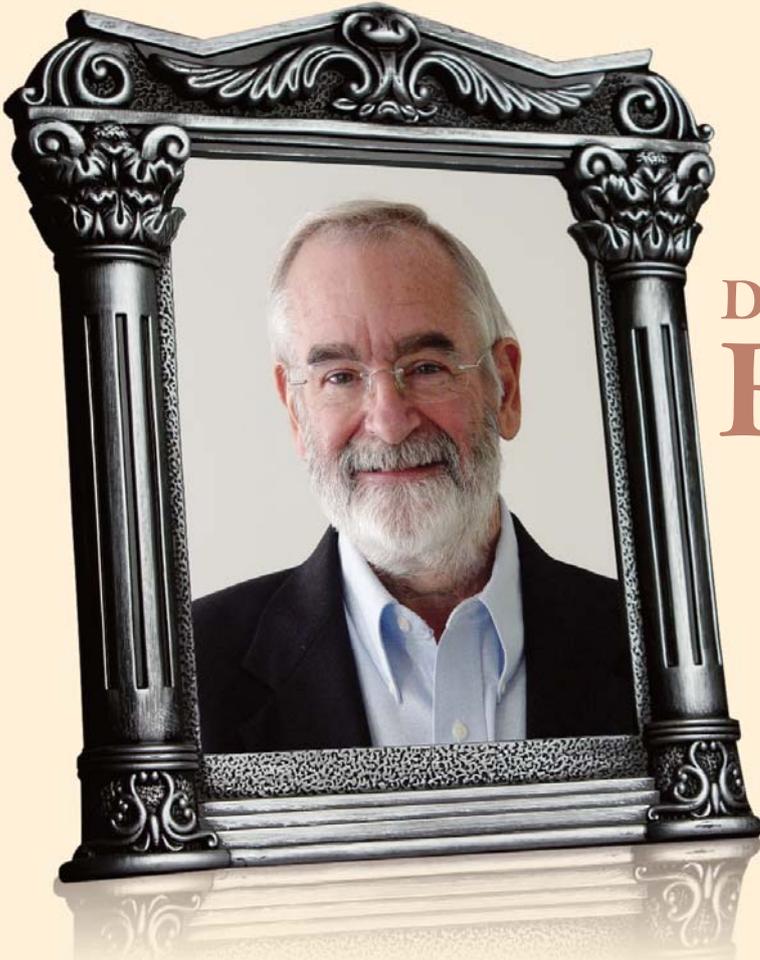
El día de la remanufactura promueve la importancia que su compañía tiene en este rubro. Como miembro clave de una economía circular, el día de la remanufactura demuestra la manera que los miembros de todos los sectores industriales están avanzando en la remanufactura y aumentan el impacto ambiental positivo de esta industria global.

**Realice un evento:** La remanufactura es buena para las personas, los ingresos y el planeta, la industria tiene gran potencial de crecimiento. Es una oportunidad para celebrar los beneficios de la remanufactura y continuar hacia el crecimiento de la industria. Durante el evento, usted podría fortalecer lazos con varios colaboradores, impulsar el esfuerzo laboral en su comunidad, y / o educar acerca de los beneficios de la remanufactura.

Hay muchos tipos de eventos que puede realizar. Aquí unas ideas de las personas que querrá invitar a su evento:

- Familiares y amigos de sus empleados
- Proveedores
- Clientes
- Líderes comunitarios y civiles
- Estudiantes
- Funcionarios

Si desea más ideas, Visite <https://remanday.org/plan-an-event/>. ■



Dr. John Wyhof:  
**EXPERTO**  
**TÉCNICO DE LA**  
**INDUSTRIA**

*Tricia Judge*

El Dr. John Wyhof, 74, falleció el 13 de enero después de una larga enfermedad. El Dr. Wyhof fue reconocido por su liderazgo en desarrollo técnico de productos y estandarización de pruebas.

Al traer su pedigrí – y PhD en Física – al aftermarket de impresión, se convirtió en una industria seria respaldada por la ciencia. El Dr. Wyhof hizo algo que nadie puede proclamar, legitimó una industria completa.

John nació en Nueva York en 1943. Se graduó de Middlebury College en 1965 y obtuvo su maestría y doctorado en física de la Oklahoma State University en 1967 y 1970 respectivamente.

El Dr. Wyhof ingresó a la industria de la impresión con su muy aclamada gestión en Dataproducts, fabricante de periféricos para PC de California. Ya que la industria de la remanufactura comenzaba a explotar, Ed y Bill Swartz de Static Control Components vieron una oportunidad en el Dr. Wyhof. "Queríamos pasar de ser proveedores de componentes a proveedores de sistemas y soluciones," menciona Bill Swartz. "Así que contratamos a John. Inmediatamente comprendió a donde queríamos llegar. Después de que John estuvo aquí unos meses,

el menciono, Ed y Bill, Podemos hacer esto."

Y lo hicieron el Dr. Wyhof estableció un nuevo estándar de excelencia en SCC, y ayudaron a elevar a la compañía a su rol de líder. Insistió en la excelencia en el desarrollo de componentes de impresión. El daba excelencia y pedía excelencia de otros. El resultado: se convirtió en un gurú de la industria, y frecuentemente era mencionado como tal.

"Hace 25 años comencé en la industria y John ya era una leyenda", dijo Bryan Littleton, gerente regional de ventas de Clover. "Siempre me sentí como el chico del agua y él era LeBron James. Él no era solo un mentor para mí, sino un amigo cercano. Me dio una oportunidad en una industria que fue muy buena conmigo. Como un verdadero maestro me enseñó mucho, no solo sobre la industria, sino cómo ser un viajero también. Cómo conseguir una buena habitación de hotel, por ejemplo".

"Empecé a trabajar con John en SCC en 1995. Fue mi primer trabajo de tiempo completo después de la universidad", dijo John Thomas de Quality Printing. "Trabajé en el laboratorio realizando pruebas diferentes para John y los ingenieros. John me enseñó

todo lo que había que saber sobre las pruebas STMC y cómo arreglar correctamente un cartucho entendiendo el defecto y la causa.

"Después en SCC, me promovieron al departamento de soporte técnico donde realicé innumerables viajes alrededor del mundo con John. Hicimos seminarios y visitas a clientes, continuó enseñándome sobre las necesidades de los clientes y sobre cómo ayudarlos a construir el mejor producto para sus negocios. Le debo mucho de lo que aprendí en la industria y el conocimiento que estaba dispuesto a compartir conmigo. Nunca hubo un momento en que no detuviera lo que estaba haciendo y me ofreciera consejos sobre cómo resolver un problema o ayudar a un cliente que tenía problemas".

Como director técnico de SCC, el liderazgo del Dr. Wyhof fue global. "Aprendí mucho del Dr. Wyhof, hizo un gran trabajo para nuestra industria japonesa de remanufactura", dijo Masato Emori, presidente y CEO de Hara Trading y presidente de la Asociación de Remanufacturadores de Cartuchos Japoneses. "John contribuyó enormemente a nuestra industria de remanufactura. Vino a Japón muchas veces y visitó muchas remanufacturas en Japón. Aprendí mucho de

él. Me convertí en instructor de STMC porque recibí un entrenamiento de él."

El Dr. Wyhof podría haberse sentado en sus laureles con el trabajo que hizo para SCC y sus distribuidores en todo el mundo, convirtiendo la remanufactura en una verdadera ciencia. Pero eso fue insuficiente para él. Optó por que la remanufactura fuera una ciencia estandarizada y aceptada.

Autor de varias patentes, normas de la industria y medidas de prueba, John era un experto en la reprografía, especializado en copiadoras, tóneres y tinta. Llevó su experiencia académica y de campo al comité F05 de ASTM en Business Imaging Products. Colaboro con ese comité durante décadas, y rápidamente ascendió para ser el presidente.

El trabajo del comité F05 es serio y agotador. El comité redactó y aprobó, casi todos, los métodos de prueba que se utilizaron en las aplicaciones comerciales de impresión. El comité se enfocó en el tóner, la tinta y otras aplicaciones de impresión, estaba formado por representante del aftermarket y OEM.

El Dr. Wyhof tomó su liderazgo del comité muy en serio. Los nuevos miembros debían demostrar su valía. Muchos vinieron a participar, pero no regresaron cuando fueron confrontados respecto a su verdadero conocimiento técnico. Una vez más, el Dr. Wyhof esperaba que el Comité produjera productos de calidad, y no se desviaría de ese objetivo.

Experto en encontrar el punto débil en una discusión o idea, pero muy amable en la forma en que compartió ese conocimiento. Era rápido al contar anécdotas. Y su sonrisa siempre fue una recompensa por una buena idea o una gran discusión.

"Tuve el honor de sentarme con él en los comités de ASTM primero como miembro, luego como presidente de un subcomité",



dijo Mitch Schwartz, ex colaborador de Densigraphix. "En mi primera reunión con él, puedo decir que me sentí realmente intimidado por el buen Dr. Wyhof, pero me hizo sentir bienvenido. Más tarde me di cuenta de que John tranquilizaba a todos con su actitud tranquila y su ingenio rápido. Para John, ninguna idea era mala como para no tener una discusión abierta, y algunas de ellas se convirtieron en estándares o procedimientos dentro de ASTM".

En 2005, John recibió el premio Outstanding Chairman de ASTM. Estos premios no se otorgan indiscriminadamente. Lo recibió con su sonrisa y gracia. El trabajo, y la enseñanza, fueron sus recompensas.

Fue en ASTM donde conocí al Dr. Wyhof. Él titubeo con mi participación inicial porque yo no era "técnico". Después de hacer registros y volver a varias reuniones, así como participar positivamente, John me confirió un gran honor. Fui nombrado presidente de un subcomité. Sentí que el presidente me había otorgado una medalla del Congreso. Y trabajé duro para complacerlo con el trabajo del subcomité.

Después de las juntas, John siempre encontró el lugar perfecto para cenar y relajarse. Fue allí donde compartió historias de los verdaderos amores de su vida, su esposa Nancy Lou, y sus hijas Karen y Rebecca. Nos encantó escuchar la historia de vida de este hombre que tanto admiramos.

Nunca habrá otro Dr. John Wyhof. Exigió

la excelencia de su industria y también hizo que aquellos en su círculo lucharan por la excelencia. Él pudo haber querido ser director técnico de la industria, pero al establecer tan altos estándares y ser un gran mentor, el Dr. Wyhof también terminó siendo su padre. ■

Judge fue Editora Ejecutiva de Recharger Magazine por cinco años. Abogada por 30 años, Judge también tiene experiencia litigando. El trabajo de Judge ha sido publicado en Recharger, Imaging Spectrum, Recycling Times, Recycler Magazine, ENX Magazine, Nevada Lawyer Magazine, ASTM Standardization News, y ha ganado la aclamación de la crítica por sus escritos y defensa de la industria. Ha asistido en la preparación de seis informes amigos de la corte presentados en la Suprema Corte de Justicia y el Circuito Federal, Judge ha representado la posición de la industria en el International Trade Commission y Federal Trade Commission. La puede contactar en <[tricia@l-itc.org](mailto:tricia@l-itc.org)>





# The 12<sup>th</sup> RemaxWorld Expo

—LA SOLUCION TOTAL DE CONSUMIBLES DE OFICINA

## Conectando a la Industria...Creando Negocios

**2018** Octubre 18-20  
Centro de Exposiciones y Convenciones Internacionales de Zhuhai

- **450+** Expositores
- La primera opción para más de **15,000** compradores mundiales profesionales



¡ELIJA EL STAND IDEAL PRONTO!

Para Exponer: Lucy Lu

Tel: +86-756-3828231 Email: Lucy.Lu@RTMworld.com

Organizador:

Recycling Times Media Corporation

# Ray Stasieczko



## Experiencia del Cliente no se Descubre en Encuestas

**La satisfacción del cliente no es una medida real de la experiencia del cliente.**

Los líderes en su compañía deciden encuestas a sus clientes: por favor díganos ¿Cómo lo estamos haciendo? La mayoría de las organizaciones realizan este ejercicio, algunos lo hacen demasiado y es agobiante, algunos casi nunca. Los resultados siempre son iguales. Nuestros clientes nos aman, nuestros clientes definitivamente nos comprarán de nuevo, y dicen que están felices. Oh sí, siempre hay uno o dos que se quejan y desean no habernos conocido. Por supuesto, la mayoría de las veces determinamos que los quejosos son irracionales.

Saber cómo se sienten sus clientes es importante. Sin embargo, la satisfacción del cliente no es una medida real de la experiencia del cliente. Muchos confunden "experiencia del cliente" con "satisfacción del cliente". Explicare mi pensamiento.

**Satisfacción del Cliente:** definida como un proceso dirigido por la satisfacción del cliente con las circunstancias actuales de nuestro producto o Servicio. El cliente se basa en su satisfacción sin saber que podría ser mejor. Evalúan qué y cómo están las cosas actualmente.

**Experiencia del Cliente:** pienso que la experiencia del cliente vive en la intersección donde productos o servicios y clientes se conocen. La experiencia es determinada por la facilidad con la que navegan a través de esta intersección, donde los caminos están pavimentados con más y más asfalto digital. El cliente estuvo completamente satisfecho con una entrega obsoleta o complaciente hasta que apareció una nueva y mejor experiencia.

Estas definiciones son las que me influencian a escribir la siguiente frase; **"Puede ser el proveedor con las mejores relaciones del mundo y perder ante el nuevo competidor que ofrece una mejor**

**experiencia"**. Hay muchos ejemplos donde la satisfacción del cliente pierde ante una mejor experiencia del cliente, como la industria de los taxis, hospedaje, menudeo en tiendas son algunos. Así que, usemos a Amazon, el disruptor de la industria de tiendas físicas como ejemplo:

Los líderes de las tiendas tradicionales enviaron sus encuestas. Preguntaron ¿Cómo se ven las tiendas? ¿Estaba limpia? ¿Los



empleados fueron amables? ¿Se sintió seguro en el estacionamiento? ¿Está usted satisfecho? Piden califique del 1 al 5.

Más de la mitad de los clientes llenaron la encuesta, casi todos en línea, y después que la enviaron, regresaron a llenar su carrito de compras en Amazon, el cliente estaba satisfecho con las circunstancias de las tiendas tradicionales. Sin embargo, estos clientes comenzaron a ver los beneficios de la experiencia de compra en Amazon. La mayoría determinó que comprar en línea era una mejor experiencia. La conveniencia de viajar digitalmente a la intersección donde encuentran los productos que buscan y necesitan esta probando der una experiencia que las tiendas tradicionales no han podido igualar.

Obviamente, algunos dirán que Amazon es terrible, o que su Servicio al cliente es deplorable. Por supuesto, Amazon no le preocupan esos pocos. Amazon prospera

por millones que comercian basados en una relación temporal de satisfacción al cliente y que ahora buscan una experiencia cada vez mejor.

**"Es más fácil que las viejas prácticas se reinventen y mantengan a sus clientes que el inventor, invente y busque al cliente."**

De acuerdo con esta filosofía, cada líder de negocio deberá trabajar incansablemente para controlar todos los costos operativos sin importar si las circunstancias actuales son satisfactorias o prosperan. Debemos saber que temporal es lo más corto. El control de costos es lo que permite a la compañía tener recursos para modificarse constantemente adelantándose a los cambios forzados. Actualmente la velocidad de una compañía y su disciplina para transformarse o modificarse rápidamente es el mayor activo para asegurar la sobrevivencia. Los líderes de la

actualidad deben entender la importancia de la frase **"Actualmente es como lo hacemos."**

**"La experiencia del cliente es lo que alimenta la satisfacción del cliente; no deje que sus clientes mueran de hambre en la satisfacción."** ■

*Los últimos 25+ años, Ray Stasieczko ha llamado a la industria de la impresión (Copiado/Impresión) hogar. Fue COO/vicepresidente de ImageQuest en años recientes. Ray tiene una profunda comprensión de la transformación que está sucediendo en la industria, y sus experiencias enriquecedoras proporcionan oportunidades a otros para navegar a través de la transformación.*  
<Raystasieczko@gmail.com>

Cuestiones Legales en el Aftermarket de Tinta y Tóner

# —UNA INTRODUCCIÓN para Laymen

*Merritt R. Blakeslee and R. Austin Blakeslee*





A primera vista, las rasuradoras y las impresoras pueden no tener mucho en común. Sin embargo, la industria de impresión ejemplifica el modelo comercial "navaja de rasurar", en el cual el fabricante "OEM" ofrece su producto (una rasuradora o impresora) a un precio reducido o subsidiado, pero vende los consumibles que el usuario requiere para seguir usando el producto (hojas de afeitar, cartuchos de impresora) a un precio superior.

En la industria de las impresoras, el alto costo de los cartuchos de tinta y tóner OEM ha fomentado el desarrollo del aftermarket donde los vendedores suministran estos cartuchos a precios inferiores, ganando market share de los OEM.

Los OEM han intentado defender su market share estableciendo barreras tecnológicas y legales para la venta de cartuchos Aftermarket, particularmente las basadas en el derecho de propiedad intelectual:

1) **Protección de marcas registradas:**

La marca que identifica al OEM como fuente de los cartuchos está protegida por la ley de marcas registradas, protege no solo el nombre y el logotipo del OEM, sino también el empaque (imagen comercial).

2) **Protección de patentes:** Las

patentes protegen las características funcionales de un producto. Muchos OEM han creado carteras de patentes internacionales para proteger su market share del aftermarket.

3) **Ventas condicionales:** Algunos OEM

han intentado imponer restricciones a la reutilización de sus cartuchos usados por los remanufacturadores. Lo realizan al incluir un lenguaje contractual en el empaque que impone restricciones a la reventa del cartucho usado, restricciones que el comprador acepta al comprar el cartucho OEM.

4) **Copyright:** Las instrucciones del producto y, en algunos casos, el

Seguro encuentras TODO lo que necesitas.



Contamos con un catálogo de más de 14,000 productos.

### Oficinas:

#### MÉXICO

Calle Pino #2436  
Guadalajara, JAL.  
CP 44900  
Tel: +52 (33) 3810 1015

#### USA

1426 NW 82nd Ave.  
Miami, FL  
33126  
Tel: +1 (305) 560 5380

#### COLOMBIA

Aut. KM 1.5 Vía Siberia Parque  
Agroindustrial de Occidente  
Bodega 99  
Tel: +57 (071) 875 9209

#### CHILE

Poeta Vicente Huidobro 3481  
Macul  
Región Metropolitana  
Tel: +56 (123) 0020 1149

#### ARGENTINA

Namuncura 2369  
C. Federal, CD. Autónoma.  
Buenos Aires. CP 01417  
Tel: +54 (011) 4567 3284

código de software utilizado en los chips de cartucho puede calificar para protección de derechos de autor.

5) **Kill chips:** Más cartuchos OEM contienen chips que desactivan el cartucho después del primer uso. Estos "chips asesinos" presentan desafíos técnicos para los remanufacturadores y pueden estar protegidos por una patente OEM o derechos de autor.

Desde un punto de vista legal, los cartuchos aftermarket se dividen en cuatro categorías; falsificados, clones, remanufacturados y nuevos diseños.

- **Falsificados**, son de manufactura nueva y son replicas no autorizadas de los OEM y copian no solo el diseño del cartucho, también el empaque y etiquetas. Tienen la intención de hacer pensar al comprador que están eligiendo un cartucho genuino OEM.

- **Clones, También llamados, compatibles nuevos**, son cartuchos nuevos que copian el diseño de los OEM, pero no su marca ni empaque.
- **Remanufacturados** son cartuchos OEMs reacondicionados, el remanufacturador reusa el cartucho vacío alguno o todos los componentes OEM y recargan con tinta o tóner.

Generalmente no copian el empaque o marca OEM.

- **Nuevos diseños** son nuevos y parcialmente remanufacturados en los cuales un componente clave ha sido rediseñado para asegurar que el cartucho no infraccione patentes OEM, los nuevos diseños no copian ni la marca ni empaque OEM.

### Problemas Legales con Cartuchos

#### Aftermarket

El siguiente análisis está basado en leyes de EUA y no tiene la intención de cubrir leyes de otra jurisdicción.

#### Problemas de Falsificados:

## EN LA INDUSTRIA DE LAS IMPRESORAS, EL ALTO COSTO DE LOS CARTUCHOS DE TINTA Y TÓNER OEM HA FOMENTADO EL DESARROLLO DEL AFTERMARKET DONDE LOS VENDEDORES SUMINISTRAN ESTOS CARTUCHOS A PRECIOS INFERIORES, GANANDO MARKET SHARE DE LOS OEM.

Los cartuchos **falsificados** intentan hacerse pasar por cartuchos OEM. Al hacerlo, violan las leyes que protegen los derechos de marca registrada, patentes y derechos de autor del OEM, así como las leyes de competencia desleal que prohíben específicamente la venta de productos falsificados.

#### Problemas de Marcas Registradas:

Cualquier cartucho Aftermarket corre el riesgo de violar los derechos de marca registrada de un OEM si la marca en el cartucho Aftermarket hace que parezca que el OEM es proveedor de ese cartucho. Para evitar infringir los *derechos de marca* del OEM, **clones** y **nuevos diseños** generalmente no llevan las marcas OEM ni copian sus empaques, y los remanufacturadores generalmente eliminan todas las marcas OEM, incluyendo el nombre del OEM grabado en la carcasa de plástico del cartucho. Sin embargo,

no es contra a la ley de EUA que un cartucho aftermarket mencione que es un reemplazo del cartucho OEM y que use el nombre del OEM para hacer esa declaración.

#### Problemas de Patentes:

Todos los cartuchos aftermarket deben funcionar en la impresora, copiadora o fax OEM para los que fueron diseñados. Así, el diseño del cartucho de repuesto debe ser fiel al diseño del cartucho OEM. Para proteger su market share de los cartuchos Aftermarket, los OEM han creado carteras de patentes que cubren características cruciales del cartucho, como el dongle gear de Canon y la

configuración de las terminales en los cartuchos de tinta de Epson.

#### Derecho de

#### Exclusión:

La ley de patentes de EUA confiere al propietario de patente el derecho a prohibir a otros de hacer o vender productos

que contengan la función patentada.

Los **clones**, que son manufacturados, copian los diseños OEM, violando las patentes contenidas en el diseño del cartucho OEM.

#### Agotamiento de patentes:

Sin embargo, según la legislación de EUA., la venta de un artículo patentado (es decir, un cartucho) agota todos los derechos del titular de la *patente en ese artículo*. Por lo tanto, un comprador posterior puede reutilizarlo sin violar los derechos del titular de la patente. Es esta regla, llamada "agotamiento de la patente" o "doctrina de la primera venta", lo que hace que la industria de la remanufactura de cartuchos sea legal bajo la ley de patentes de los Estados Unidos.

Hasta mayo de 2017, la venta de un artículo patentado *fuera* de Estados Unidos (es decir, un cartucho de tóner OEM vendido por primera vez en Asia) no agota los derechos del titular de la





**ImagingWorld**  
El nombre más confiable en impresión en 5 idiomas

# LEA EN SU IDIOMA



Ruso



Español



Chino



Inglés



اللغة العربية  
Árabe



Use su teléfono y  
suscríbese ahora

Entrega en su  
Bandeja de Entrada:  
USD 9.99/año

Entrega a  
su puerta:  
USD 55/año

Para publicidad, por favor contacte a:  
Lucy Lu  
+86-756-382-8231  
Lucy.Lu@RTMworld.com

Para suscripciones, por favor contacte a:  
Rachel Chen  
+86-756-383-6790  
Rachel.Chen@RTMworld.com



patente. Utilizando esta regla, los OEM de la industria de la impresión repitieron la demanda para prohibir la importación y venta de **remanufacturados** vendidos por primera vez fuera de EUA. En mayo de 2017, el Tribunal Supremo de EUA revocó esta sentencia. Actualmente, un OEM no puede prohibir la venta de cartuchos **remanufacturados** en EUA, aun si los cartuchos vacíos que se usaron fueron vendidos primero fuera de EUA...

... siempre que los **remanufacturados** sean "reparados de manera permisible".

#### **Reparación Permitida:**

Cuando el titular de una patente vende un artículo, el comprador adquiere el derecho de disponer de ese artículo como lo considere oportuno. Puede repararlo, reacondicionarlo o modificarlo. Sin embargo, el comprador no adquiere el derecho de fabricar un artículo esencialmente nuevo. La ley de EUA traza una línea entre "reparación permisible" y "reconstrucción inadmisibles". Como una cuestión general, casi todas las operaciones llevadas a cabo por un remanufacturador de cartuchos tradicional al reacondicionar los cartuchos OEM para revenderlos constituyen reparaciones permisibles. (Sin embargo, si la patente del OEM cubre un *componente* de un cartucho (en

lugar de todo el cartucho), reemplazar ese componente con un componente nuevo violaría la patente OEM, mientras que reemplazar el componente con un componente usado no lo haría.

#### **Ventas condicionadas:**

Intentando evitar la remanufactura de sus cartuchos, Lexmark condicionó la venta de uno de sus cartuchos OEM con un acuerdo contractual en el que el comprador aceptaba, como condición para adquirir un cartucho de Lexmark, no permitir la reventa de los cartuchos. Los términos del contrato se encontraban en letra pequeña en el empaque, y Lexmark adoptó la posición de que los cartuchos vendidos en violación de la obligación de no reventa hacían que los **remanufacturados** fabricados con Lexmark fuesen ilegales bajo *la ley de patentes de EUA* (No solo bajo la ley de contratos de EUA.), significaba que Lexmark podría presentar una demanda contra *cualquiera* que distribuyera tales **remanufacturados**. En mayo de 2017, el Tribunal Supremo de EUA, rechazó la posición de Lexmark, al considerar que, si bien el titular de una patente puede imponer condiciones a la venta de un artículo patentado, puede hacer cumplir esas condiciones solo en virtud de la legislación contractual. El efecto práctico

es que Lexmark ya no puede entablar demandas bajo la ley de patentes de EUA. Contra *remanufacturadores* de cartuchos Lexmark legalmente remanufacturados. ■



Merritt R. Blakeslee ejerce en las áreas de derecho internacional y regulaciones de comercio internacional desde 1991. Su práctica se concentra en derecho internacional y leyes de propiedad intelectual. Sus áreas principales de acciones incluyen Sección 337 en la International Trade Commission; Asesoría Aduanal, ejecuciones, y litigios; protección de marcas registradas y anti piratería; investigaciones antidumping y de derechos compensatorios; y controles de exportación.

# obtuvo la certificación?



## ¿Por qué Certificarse?

El símbolo de certificación "STMC" es el más reconocido en la industria de consumibles de impresión. Es un programa de aseguramiento de calidad que es sencillo y costeable.

La certificación por el Comité de Métodos de Prueba Estandarizadas (STMC) indica que los productos de la compañía – y la compañía que los produce – son superiores. su búsqueda de rendimiento es constante y es realizada con seriedad. También genera ingresos, porque los productos premium generan precios premium. Indica que para el fabricante la calidad es primero. Los productos baratos no compiten.

En la actualidad 120 compañías han obtenido la certificación "STMC" en diversos países. "la certificación STMC demuestra que nuestros productos compiten con los "OEM".

La IITC administra este importante programa de certificación STMC.

Pruebe que sus cartuchos son los mejores. ¡certifíquese hoy!

## ¿Como Certificarse?

**Capacitación:** La compañía contacta un entrenador certificado para programar la capacitación. (La lista de entrenadores, equipo y metodología de las pruebas están disponibles en [www.i-itc.org](http://www.i-itc.org)) Los entrenadores son voluntarios y no cobran por la capacitación. Sin embargo, algunos pueden solicitar reembolso de gastos o viáticos.

**Equípese:** Antes de que el entrenador llegue, la compañía deberá adquirir la metodología de las pruebas, y deberá leerla para asegurarse que tiene el equipo necesario para la capacitación.

**Certificación.** Después de que el entrenador enseñe como se utiliza el equipo adecuadamente y cuales son las metodologías de pruebas, enviara un reporte al presidente del STMC verificaran que la compañía recibió la capacitación y cuenta con el equipo de pruebas correcto.

También se solicitará a la compañía realizar una prueba y enviar os resultados al STMC. Los resultados serán evaluados para verificar que los procedimientos de la prueba sean correctos. Una vez aprobados los puntos anteriores, el IITC le proporcionara las instrucciones para recibir el certificado y el logo.

**Recepción de certificación STMC y logo.** La Certificación STMC es válida durante cuatro años. El certificado del STMC indica la fecha de capacitación y la fecha del vencimiento. El logo STMC indicara la fecha del vencimiento y el número de registro asignado por el IITC. El costo de la certificación STMC es de \$1,000.00 USD. El IITC mantendrá una lista actualizada en su página web de las compañías certificadas STMC e incluirá ambas fechas.

Pruebe que sus cartuchos son los mejores. ¡certifíquese hoy! Pónganse en contacto con Katie hoy en [katie@i-itc.org](mailto:katie@i-itc.org).

# 5 PREGUNTAS

## Misión para Promover la Remanufactura

Joe Kripli es el presidente de la Asociación de Remanufactura de Partes Automotrices (APRA) y es vicepresidente de ventas de Remanufacturing of Instrument Sales and Service, Inc. (ISS). Debido al primer día REMANDAY, Kripli y la directora ejecutiva de Int'l ITC Tricia Judge han trabajado en conjunto para promover la remanufactura. Irónicamente, Judge descubrió que los remanufacturadores de partes automotrices tienen preocupaciones idénticas a aquellos de la industria de la impresión.

### Háblenos acerca de APRA

Más de 50 componentes de auto y camión son remanufacturados regularmente.

La industria de remanufactura automotriz de EUA es la más grande del mundo con valor de más de US\$40 billones. Es interesante que APRA fue fundada en 1941 debido a la segunda guerra mundial cuando no podía encontrar refacciones. Las fabricas fueron usadas para fabricar tanques, jeeps y aviones, principalmente bombarderos. Así que tenía que reacondicionar sus componentes automotrices si quería mantener su coche funcionando.

### ¿Cuál es una historia de éxito de remanufactura de APRA?

Tengo documentación de 1941 mostrando la solicitud al gobierno de EUA para permitir remanufacturar bujías. Actualmente se logra el éxito gracias a las tecnologías utilizadas, como el spray metálico, para regresar a los componentes a las especificaciones originales. Incluso los bloques de motor pueden regresar al tamaño original del cilindro. Pero, sobre todo, toneladas de chatarra ya no van a los vertederos. Y el legado es increíble. Basta con ver los automóviles Ford Modelo T (fabricados entre 1908-1927) que aún funcionan, o los tractores de 100 años de antigüedad.

### ¿Qué remanufactura ISS?

Desde 1949, ISS ha remanufacturado clústeres de instrumentación y radios para GM, incluyendo instrumentación, pantallas, navegación, módulos de control electrónicos, controles HVAC, interfaces de conductor swithgear, radios y sensores. Para OEM y proveedores de tier 1, esto proporciona una solución al modelo anterior de servicio anterior para la garantía, servicio y aftermarket, así como brindar ahorro considerable y el dolor de cabeza de administrar las refacciones.

Una manera que ISS establece estándares en la remanufactura

es mediante su capacidad de implementar programas de remanufactura para partes que no son económicamente viables producir, o que requieren un diseño complejo de remanufactura desde el inicio. Esto se traduce en una rentabilidad del ciclo de vida del producto mejorada para OEM, y una experiencia mejorada para el cliente.

### ¿Por qué remanufactura?

ISS debe dar servicio a cada vehículo GM que entra a un concesionario GM. Los proveedores de Tier 1 no construirán productos nuevos para vehículos de más de 15 años de antigüedad. Damos servicios a todos los clúster de instrumentos y radios desde 1982 y hasta Corvettes, desde 1958. Y entregamos en 24 horas.

### ¿Por qué es importante el día de REMANUFACTURA?

Como asociación, informamos que es la remanufactura y cómo beneficia a la economía y el medioambiente. Mencionamos que el

Producto Remanufacturado es "tan bueno como el nuevo". ¿Por qué?

El producto remanufacturado generalmente viene con la misma garantía que los nuevos, es la confianza que los remanufacturadores tienen sobre su producto y sus procesos.

Saben qué causó la primera falla y pueden corregir esa parte. La remanufactura permite que los productos tengan una nueva vida, evitando que estos lleguen a los vertederos y beneficiando al medioambiente, además de reducir el costo en un 30 por ciento, lo que a su vez beneficia al consumidor. ■



Joe Kripli, presidente de APRA y vicepresidente de ISS. <kripli@apra.org>

## PERSONAS

En movimiento, obituarios, logros especiales.



### De UniNet a WTA

El ex director administrativo de UniNet Europa Zoltan Matyas se unió al remanufacturador alemán WTA Carsten Weser; será responsable de aumentar las ventas en España y Portugal, así como dirigir la entrada de WTA a los mercados de Europa del Este y Medio Oriente. Matyas cuenta con más de quince años de experiencia en la industria aftermarket de impresión en los rubros de compras, ventas y mercadotecnia.



### Nuevo Líder dirigirá Canal de Ventas

El líder de ventas tecnológicas Sammy Kinlaw se unió a Lexmark, trayendo su rica experiencia en el canal de mercadotecnia, ventas y distribución. En su nuevo rol, dirigirá el canal de ventas mundiales para Lexmark. Previamente, ha estado en roles de liderazgo, con Lenovo, para usuarios finales corporativos y el canal comercial.



### Xerox India Recibe Nuevo Gerente General

Raj Kumar Rishi ha sido nombrado gerente general regional y director general de Xerox India. En su nueva función, Rishi impulsará el crecimiento y alcanzará los objetivos comerciales de Xerox India. Rishi se une a Xerox después de HP, donde estaba a cargo del negocio de impresión de HP India. Antes de eso, fue vicepresidente de ventas y mercadotecnia para Samsung.



### Nuevo CEO Contratado

Después de pasar casi 30 años en Coca-Cola, el ahora Expresidente para Norteamérica, Sandy Douglas salió para asumir un nuevo rol en Staples Inc. de Estados Unidos. Ha sido nombrado nuevo director general de Staples en reemplazo de Shira Goodman a partir del 2 de abril.



### Cooper Promovido por GIS

Dan Cooper dirigirá Global Imaging Systems (GIS), una empresa Xerox, a partir de abril cuando se retire Tom Salierno. Cooper reportará a Mike Feldman, que es presidente de operaciones de GIS en América del Norte. Cooper ha estado con GIS durante casi 20 años y se convirtió en presidente del proveedor de soluciones de TI ubicado en Virginia, Electronic Systems, Inc. (ESI) en 2001. Cooper estará en Tampa, Florida, en el corporativo de GIS.

Identificando Nuevos Ingresos  
para Revendedores

Parte Uno:  
**LA REVOLUCIÓN STEM  
E IMPRESIÓN 3D**

*Mark Dawson*



He escrito previamente acerca de la cantidad de desafíos que los revendedores enfrentan en el mercado actual. Volúmenes estancados y competencia fiera dictan las oportunidades para capturar nuevas fuentes de ingresos.

Una de esas oportunidades es la impresión 3D. hay un paralelo con nuestro mundo de impresión 2D, se requiere una impresora, y hay consumibles. ¿Pero dónde comenzar? La impresión 3D es vasta con múltiples tecnologías y un número de aplicaciones infinitas.

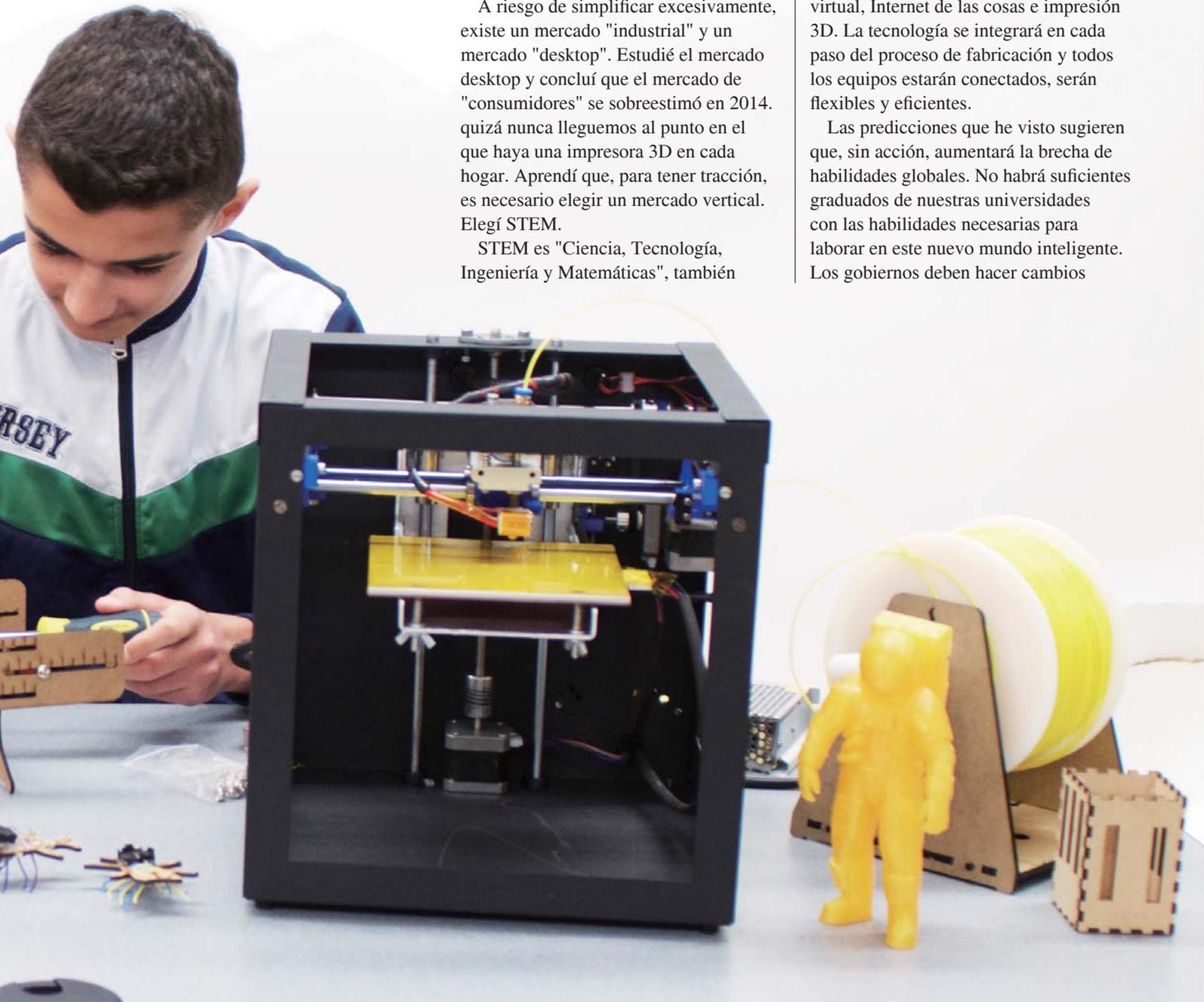
A riesgo de simplificar excesivamente, existe un mercado "industrial" y un mercado "desktop". Estudié el mercado desktop y concluí que el mercado de "consumidores" se sobreestimó en 2014. quizá nunca lleguemos al punto en el que haya una impresora 3D en cada hogar. Aprendí que, para tener tracción, es necesario elegir un mercado vertical. Elegí STEM.

STEM es "Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas", también

conocido como STEAM, se agrega "A" para denotar "Arte". Existe un entendimiento y aceptación de los gobiernos mundiales que hay una desconexión entre las materias académicas y las habilidades necesarias en el trabajo. Los empleadores han dicho esto por años. El cambio ahora está sucediendo.

Como sabemos, la tecnología se mueve muy rápido. Los entornos industriales y de manufactura serán muy diferentes dentro de diez años. Serán inteligentes. Esta será inteligencia artificial, realidad virtual, Internet de las cosas e impresión 3D. La tecnología se integrará en cada paso del proceso de fabricación y todos los equipos estarán conectados, serán flexibles y eficientes.

Las predicciones que he visto sugieren que, sin acción, aumentará la brecha de habilidades globales. No habrá suficientes graduados de nuestras universidades con las habilidades necesarias para laborar en este nuevo mundo inteligente. Los gobiernos deben hacer cambios





**GIHONCLICK**  
KING OF KINGS - LORD OF LORDS

# La combinación perfecta de suministros, repuestos, insumos y cartuchos compatibles.

**TONER QUÍMICO DE ALTA DENSIDAD**



**DRUMS OPC**



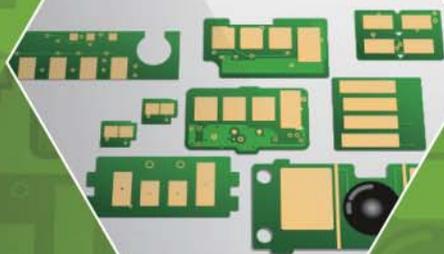
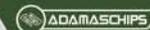
**DOCTOR Y WIPER BLADES**



**TONER LASER**



**CHIPS LASER**



**Especialistas en impresión**

**15** AÑOS DE EXPERIENCIA

Centro Empresarial Portos Sabana 80  
Km. 2.5 Autopista Medellín • Bodega 47  
Cota - Cundinamarca • Colombia  
PBX: 057(1) 898 5121



Avenida Circuito Interior 517 B018  
Col. Atlampa Delegación Cuauhtémoc  
Ciudad de México • México  
Tel. (52) 553 863 41 96



dypson international  
@dypson1

www.dypson.com  
www.gihonclick.com

Todas las marcas comerciales y marcas registradas que se mencionan en este aviso son propiedad de sus respectivos dueños y se mencionan aquí únicamente para fines descriptivos.



para que sus economías sigan siendo competitivas. Algunas frases extraídas del resumen ejecutivo de un documento titulado "Closing the STEM skills gap" publicado por el gobierno del Reino Unido el 16 de marzo de 2017 mencionan : "La escasez de trabajadores especializados en STEM en Reino Unido refleja una escasez de graduados escolares y universitarios (graduados ) que eligen educación y carreras STEM; Más jóvenes deben aspirar a realizar estudios STEM y seguir carreras STEM para hacer frente a esta escasez; La falta de estudiantes con aspiraciones STEM es causada por un déficit global de calificaciones relacionadas con la ciencia, de conocimiento, 'cómo funciona' la ciencia y falta de interés en la misma".

Los gobiernos de la región EMEA están aumentando fondos para proyectos STEM y las escuelas están modificando sus planes de estudios. La impresión 3D es una excelente manera de estimular el interés en las disciplinas relacionadas con STEM. Facilitan un enfoque más práctico del aprendizaje que contrarresta las críticas a los currículos tradicionales que destacan el énfasis en la memorización como base del aprendizaje.

Las impresoras 3D de bajo costo están al alcance de las escuelas y pueden ser utilizadas por estudiantes de 8 años para visualizar conceptos matemáticos como ángulos, radios, porcentajes y números

negativos, y más. Este viejo concepto de aprender haciendo está nuevamente de moda. "Escuchó y olvido, Veo y entiendo, hago y recuerdo. "- Esta cita atribuida a Confucio, un maestro chino, tiene más de 2,000 años de antigüedad. Según Stratasys en su informe blanco de 2016 "The 3D Printing Revolution in Education," China está instalando una impresora 3D en cada una de sus 400,000 escuelas primarias.

En los mercados de EMEA, vemos impresoras 3D llegar a las aulas y a

### LA TECNOLOGÍA SE INTEGRARÁ EN CADA PASO DEL PROCESO DE FABRICACIÓN Y TODOS LOS EQUIPOS ESTARÁN CONECTADOS, SERÁN FLEXIBLES Y EFICIENTES.

las bibliotecas, donde a menudo van acompañadas de otras herramientas para formar "espacios de fabricación". Ahora es el momento de que los revendedores de consumibles 2D participen. Muchos negocios están activos en educación vertical. Actualmente proveen a escuelas, colegios y universidades, cartuchos o páginas. Algunos todavía están en un modelo transaccional, y algunos han migrado a BPS o MPS. Estos centros educativos son sus clientes.

Según Khalid Saleh, de Invesp, atraer a un nuevo cliente cuesta cinco veces más, al compararlo con la venta de productos y servicios a un cliente existente. Aquellos revendedores que ya están en la educación vertical, AHORA tienen una oportunidad en la revolución STEM. Estamos familiarizados con el término VAR - Revendedor de valor agregado. Aquí está la oportunidad de realmente agregar valor. Los revendedores pueden crear un programa que incorpore: impresoras 3D, accesorios, filamentos, servicio y mantenimiento, software y capacitación.

Hay una gran variedad de impresoras de escritorio 3D de diferentes precios. Factores importantes a considerar al seleccionar su impresora incluyen facilidad de uso y seguridad. Los filamentos pueden alcanzar temperaturas de más de 200 grados centígrados y la cama llega a 100 grados dependiendo del material que se use. A los estudiantes les gusta tocar y sentir. Hay muy pocos dispositivos que operan en un área cubierta y aún menos que cuentan con una cubierta o puerta de cierre transparente. Debido al aumento de regulaciones relacionadas con la salud y la seguridad, elegir dispositivos que estén completamente cubiertos y que se puedan bloquear a través del software del usuario le dará una ventaja. Seleccionar equipos que no requieren largos ciclos de calibración es una ventaja. El tiempo de



# 1 Anuncios

- Correos masivos
- Revista
- Página Web

# 2 Eventos

- Exposición
- Summit
- Conferencia de Prensa
- Roadshow



# 3 Noticias

- inTouch TV News
- Revista
- Boletín Electrónico
- Sitio web de Noticias



# 4 Redes Sociales

- Wechat
- Facebook
- Twitter
- Google+
- LinkedIn

# Productos y Servicios

## RT Media

# 5 Estrategia

- Marca
- Organización de Eventos
- Diseño Creativo

Ventas y Patrocinios  
Lucy Lu

+86-756-382-8231  
Lucy.Lu@RTMworld.com



clase es crucial, por lo que la capacidad de "conectar e imprimir" aumentará aún más la ventaja competitiva.

Los equipos idóneos para las escuelas primarias no necesariamente son los mejores para las escuelas secundarias y viceversa. Los equipos para las universidades tienen un perfil diferente. El espacio de construcción debe ser más grande. Recomendaría 200 x 300 x 400 mm para las universidades y de 200 x 150 x 100 mm para las escuelas primarias y secundarias. Para las escuelas secundarias y universidades, se recomienda la extracción dual para aumentar la velocidad y permitir el uso de material de soporte que facilite la impresión de diseños más complicados.

Es posible para los revendedores de EMEA generar márgenes de EUR€ 250 (US \$ 309.65) a EUR€ 300 (US \$ 371.56) por equipo en las escuelas primarias y secundarias y mayores en universidades. Los precios por usuario también varían. Un punto de referencia es EUR€ 1,000 (US \$ 1,238.50) (primaria), EUR€ 1,400 (US \$ 1,733.90) (secundaria) y EUR€ 4,000 (US \$ 4,954) (universidad). Los filamentos generan ingresos adicionales. El consumo varía mucho, pero debe promediar 1 kg por semana durante el tiempo del contrato y el revendedor tiene un margen aproximado de EUR€ 10 (US\$ 12.4) por kg.

Paquetes de Software como Tinkercad (primarias) y Fusion 360 (secundarias) están disponibles en la nube de Autodesk.

Son gratuitos para centros educativos. Un proyecto interno con competencias puede generar ingresos adicionales al capacitar a los profesores.

Como en el mundo 2D, existe la oportunidad de desarrollar un modelo de suscripción. Teniendo la ventaja, en muchas situaciones, de trasladar la compra de ser gasto de capital a gastos operativos, lo que resulta en una toma de decisiones más rápida por parte de las propias escuelas.

Hay un activo adicional. Además del beneficio tangible de los ingresos y márgenes, un factor de asociado con ayudar a los estudiantes a aprender nuevas habilidades. ■



Mark Dawson es cofundador de Internet of Printing BV (IOP), se estableció para ayudar a los proveedores a identificar nuevas formas de ingresos y optimización de márgenes. Para más información acerca de 3D y otras soluciones disponibles de IOP, Dawson puede ser contactado en [mark@iopbv.com](mailto:mark@iopbv.com).



WE CAN HELP YOU  
**TO COMMUNICATE**  
WITH THE WORLD!

 18,700+ likes  
[facebook.com/recyclingtimes](https://facebook.com/recyclingtimes)

 600+ followers  
ID: [recycling\\_times](https://www.instagram.com/recycling_times)

 15,000+ followers  
ID: [recyclingtimes](https://www.wechat.com/recyclingtimes)

 2,000 weekly news viewers  
[vimeo.com/intouchnews](https://vimeo.com/intouchnews)

 20,000+ followers  
[twitter.com/recycling\\_times](https://twitter.com/recycling_times)

 550+ followers  
[linkedin.com/company/3122775](https://linkedin.com/company/3122775)

 150+ videos  
ID: [Recycling Times Media](https://www.youtube.com/RecyclingTimesMedia)

 570+ followers  
ID: [Recycling Times Media](https://www.google.com/RecyclingTimesMedia)



# AÑO NUEVO NUEVAS OPORTUNIDADES

¡REVISE SUS REGALOS DE AÑO NUEVO!

🎁 APP RT ImagingWorld

🎁 Mapa de la Industria Global de Consumibles

🎁 Primera Revisa RT en Árabe

🎁 RT Imaging India—4 Viajes de Ciudad

🎁 Conferencia 2018 World Imaging Virtual Conference

Más Detalles, por favor visite [www.RTMworld.com/2D](http://www.RTMworld.com/2D)

# Steve Weedon



## Color y MPS, El Camino a Seguir

Si no está enfocado en el color tanto para productos laser como de copiado, sin olvidar la tinta, está siguiendo el camino equivocado.

En 1982 fui invitado--- junto con muchos otros del mundo del copiado--- a la torre marfil de Xerox en Rochester, Nueva York. Fue una reunión de expertos del mundo del copiado para dar un vistazo al futuro. Fue la revelación de la impresora láser, por Canon, que como profetizo el presentador, revolucionaría la industria de la impresión. Sin excepción los murmullos y comentarios eran que nunca prosperaría, no tomaría el lugar de las copadoras. Pero, si produjera color, sería una historia diferente.

En 1982, el color era un sueño. Vivíamos en el mundo de las copadoras monocromáticas donde las imágenes eran de distintas gamas de grises. Las expectativas eran bajas. Los clientes estaban felices mientras sus copadoras no se incendiarán o descompusieron y estuvieran fuera de servicio durante muchos días, esperando al ingeniero. No, el color estaba muy lejos.

Esta impresora era la predecesora de la Canon CX, no una máquina magnífica, pero un concepto revolucionario de un cartucho todo en uno que se abrió camino en el mercado, rechazado por Xerox y aceptado con entusiasmo por HP, quienes realizaron cambios y mejoras y rápidamente vieron la salida del motor SX que creó un cambio de paradigma para lanzar la industria de la impresión laser como la conocemos. 300 dpi parecen ridículos hoy, pero en ese tiempo era un paso adelante, no visitas de mantenimiento preventivas, sin días de espera para el mago ingeniero. ¿Tiene un problema? Cambie el cartucho. Problema resuelto.

Ahora el grupo de los llamados expertos en copadoras empezaron a preocuparse. No era la primera vez en la historia, aquellos que tienen el conocimiento estaban equivocados. Xerox invento la impresora láser. Gary Starkweather estaba tratando de hacer una máquina de fax de alta velocidad, pero no obtenía los lúmenes suficientes en el lugar y momento correctos, así



que realizo un invento nuevo, el haz de láser.

A US\$3000 es estallido. Su máquina de fax no se vendería a un precio competitivo, pero lo intento de todos modos. Adivine, funciono. Xerox no estaba interesado y le dijo que lo olvidara y continuara con el fax sin laser. Sin embargo, Starkweather continuo con su invento, alentado por sus colegas científicos quienes le compraban refacciones y máquinas.

¿Por qué no imprimir otro original en lugar de enviar un fax? Después de un momento de "eureka", la impresora láser nació. Finalmente, Xerox dijo no. Desilusionado, Starkweather solicitó una transferencia a Palo Alto, un nuevo centro de investigación, y se mudó a California.

Ahí encontró un grupo que hacía computadoras desktop buscando métodos para imprimir. El destino le dio una mano a Starkweather y encontró mentes similares. Los expertos de Xerox no estaban impresionados y el grupo de marketing estratégico estudió el ROI y ventas de unidades y predijeron un mercado para quizá 300 al año, pero no harían dinero.

Canon encuentra a HP, la CX abre el camino a la SX después siguieron la LX, y EX y otra "x's" y voilá, nació una industria, y por eso estamos aquí. 300dpi antecedieron a 600dpi, WOW, y 1200dpi rápidamente siguió, todos monocromáticas, cada página impresa en 50 sombras de gris.

El santo grial de la industria de la impresión por supuesto miraba a todos a la cara. Al igual

que la tibia reacción con las televisiones blanco y negro y fotografías blanco y negro, el mundo demanda color. Eventualmente la tecnología cinematográfica evoluciono en el Technicolor. Las televisiones a color llegaron y También la impresión laser a color. En todos los casos, la búsqueda incesante de mejora empuja los límites del desarrollo, y poco a poco, los ingenieros químicos y los ingenieros de diseño lo solucionan y nuestro mundo de imágenes cambia .

Es bueno ver que el aftermarket también tiene parte de éxito en el color. El tóner químicamente producido está disponible de múltiples proveedores y su precio por kg ha caído desde US\$100 kg, al igual que el costo del láser no es ya prohibitivo como lo era para Starkweather. El color ilumina nuestras vidas, es importante, y es rentable.

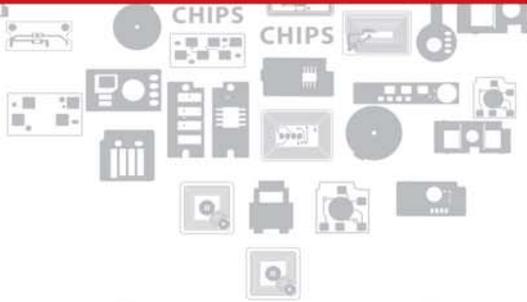
Los analistas cuestionan si el aftermarket tiene el 25 por ciento del mercado monocromático o no. Déjelos cuestionarlo, no importa, el color es donde está el dinero. Si no está enfocado en el color tanto para productos laser como de copiado, sin olvidar la tinta, está siguiendo el camino equivocado.

El aftermarket tiene del 13-15 por ciento del mercado a color, la oportunidad sigue siendo inmensa, enfóquese en eso y MPS y no le ira mal. Construya su negocio en color y asegúrelo con MPS, o alguien se lo quitara. El negocio de impresión bajo contrato crecerá de US\$28 Billones a US\$50 Billones en los próximos cinco años. ¡Feliz año nuevo ! ■

*Steve es un CEO ganador de premios que se ha desempeñado en puestos directivos en diversos OEM, así como de Katun Corp y SCC. Fue fundador de la revista The Recycler Magazine y de varias expos comerciales en Europa. También estableció las subsidiarias en todo el mundo de Static Control y fue reubicado en EUA para convertirse en vicepresidente ejecutivo. Steve encabezó la red mundial de Cartridge World después de su adquisición en 2016. <steveweedon@utec.com.mo>*

# ZHONO

## YOU CAN TRUST



### CHIPS



### Progeasy Functions:

- Identify wide range of OEM and Zhono chips.
- Program Zhono Chips.
- Reset chips for Canon®, Fuji Xerox®, Kyocera®, Konica
- Minolta®, and more...

ZOOM INTO ZHONO CHIPS



Est. 2004



sales@zhono.com www.zhono.com

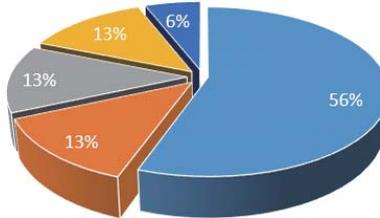
### ENCUESTA DEL PROXIMO MES

¿Qué está haciendo para proteger su marca y pelear contra la piratería?  
Escanee el Código QR para votar



### INVESTIGACIÓN

¿Sigue habiendo oportunidad de negocio en el color?



- Sí, es la oportunidad ya que el aftermarket solo tiene menos 13% de market share; 56%
- Sí, con el desarrollo de tecnologías, las compañías Aftermarket pueden ahora proporcionar productos no infractores cercanos a los OEM en calidad siendo una alternativa real a los productos con precio premium OEM; 13%
- Sí, hay una oportunidad, pero el aftermarket nunca ha podido conquistarlo como el monocromático; 13%
- No, los usuarios sensibles no están guiados por el precio, están reticentes a arriesgar la calidad de impresión a color con productos aftermarket; 13%
- No, a pesar de la creciente demanda, el canal de distribuidor/revendedor no tiene la confianza de promover productos aftermarket a color como lo hacen con los monocromáticos. 6%

### ¿SABÍA QUÉ?



La impresora Hewlett-Packard Office Pro X551dw tiene el tiempo más rápido de una impresora de oficina a color al imprimir 500 páginas en 7 minutos y 18 segundos.

(<https://www.shweiki.com/blog/fun-printing-facts/>)

# HACEMOS MARCAS PROPIAS

## Tinta & Toner



[www.iberjet.com](http://www.iberjet.com)  
93 324 83 55 - pedidos@iberjet.com

### BERTO





# Cartridge World®

## Global Brand • Local Experts™

### Americas

455 Stores  
Chicago, USA franchise support  
North American Regional Office

### Europe

319 Stores  
Harrogate, UK Regional Office  
Technical Training Facility

### Asia & Middle East

49 Stores  
Global Procurement Center  
Zhuhai, China Est. 2015

### Australia & New Zealand

191 Stores  
Adelaide, Regional Office  
Where it all began in 1988



### Breakthrough Profit Opportunities



- Mobile Printing
- Samsung Global Reseller
- Managed Print Service
- 3D Printing
- State-of-the-Art Manufacturing
- Remote Print Monitoring

SAMSUNG



Cartridge World

brother

RICOH

Canon

xerox

LEXMARK



Únase a la familia de Cartridge World. Territorios Master y ubicaciones de tiendas disponibles. Visite [CartridgeWorld.com](http://CartridgeWorld.com) o contacte a Harry Stoubos, Gerente de Desarrollo Mundial, en [Harry.Stoubos@CartridgeWorld.com.au](mailto:Harry.Stoubos@CartridgeWorld.com.au) para mayor información

[www.cartridgeworld.com](http://www.cartridgeworld.com)



# ALTA CALIDAD PRECIO JUSTO

**Cartuchos de Tóner Negro**  
**Cartuchos de Tóner a Color**  
**Cartuchos de Tóner Remanufacturados**  
**Cartuchos Inkjet**  
**Papel Fotográfico**  
**Tinta para Rellenar**  
**CISS**

1. Cartuchos Vacíos
2. Desempeño Fantástico de Color y Alta Densidad
3. 100% Pruebas de Post-producción
4. Centro de Producción Avanzada
5. Trabajadores Bien Capacitados y Personal de Calidad Experto

## Chinamate Technology Co.,Ltd

Factory:Block B,No.25,Technology Industrial Park,  
Xiangzhou District,Zhuhai,China.  
Tel:(+86-756)2532235 Fax:(+86-756)2532681  
E-mail:sales@cmchinamate.com  
<http://www.cmchinamate.com>  
<http://www.newchinaman.en.alibaba.com>

ISO 9001:2008  
ISO 14001:2004

