



PÁGINA 14
TENDENCIAS EN
HARDWARE IMPACTAN
INSUMOS GLOBALES

PÁGINA 26
DESAFIO DE CANCUN:
PELEAREMOS



PÁGINA 19
PRIMERO NUEVO
COMPATIBLE
CARTUCHO
FABRICADO EN
RUSIA



ImagingWorld

EN ESPAÑOL

El nombre más confiable en impresión en 5 idiomas



PÁGINA 20

IMPRIMIENDO EN MADERA, VIDRIO, TELA, METAL... Y AGUA

—Dr. George Nubar explica como la impresión digital es el quinto sistema de impresión

Watch inTouch TV News Daily Online





The 12th 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

INTEGRAL



Nuevo producto

INTEGRAL Tóner para uso en

KYOCERA

TASKalfa 4002i, 5002i 6002i

rendimiento: 35.000* páginas

*copy yields at 5% black solids/DIN A4

Ya disponible:

INTEGRAL Tóner alta calidad para uso como:

TK6327

US version

NEW



TÓNERS DE ALTA CALIDAD

Fabricado en Alemania



Contacto

INTEGRAL GmbH | Am Hasselsweg 1 | 47647 Kerken

T. +49(0)2833 606 0 | F. +49(0)2833 606 160 | E. info@integral-international.de

www.integral-toner.com

👁️ Visite las fábricas en Zhuhai—la **capital mundial de consumibles de impresión**

💬 Únase a la industria global en **RemaxWorld Summit** el 17 de octubre del 2018

👍 Conozca a **450+ proveedores** mostrando sus últimos productos de impresión y consumibles de copiadoras, automatización de oficinas, papelería y equipo soluciones de oficina inteligentes y de comercio electrónico

VISITE LA **MÁS GRANDE** EXPO DE REÚNASE CON **450+** PROVEEDORES Y **15,000+**



Para visitar, por favor contacte a:
Joy He
Tel: +86-756-395-9281
Email: Joy.He@RTMworld.com

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

Para cooperación de medios contactar a:
Cecile Zheng
Tel: +86-756-391-9273
Email: Cecile.Zheng@RTMworld.com

RemaxWorld Expo 2018

LA SOLUCION TOTAL DE CONSUMIBLES DE OFICINA

OCTUBRE 18-20



CONSUMIBLES DE IMPRESIÓN

VISITANTES DE **104** PAÍSES Y REGIONES



¡Regístrese gratis!

Organizador:
Recycling Times Media Corporation

www.RTMworld.com/2D



Obtenga GRATIS sus boletos para la expo
y guía de expositores
Escanee el Código QR
O visite bit.ly/remax18

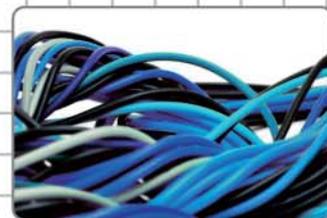
Etiquetado para una vida mejor



Archivos



Botellas



Cables



Cáscara fácil Costo menor Duración mayor



Cinta de etiquetas compatible de rango complete para impresoras de etiquetas dymo a su alcance.

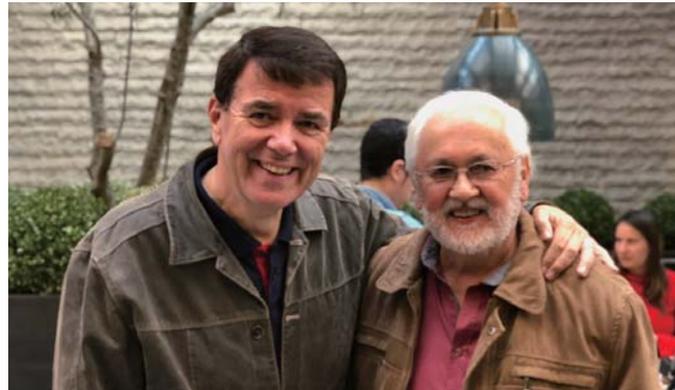
Todas las marcas comerciales son las propiedades de sus respectivos propietarios y se mencionan aquí solo con fines descriptivos. No estamos asociados con ningún fabricante de impresoras y suministros de impresión originales.



EN ESPAÑOL IMAGING WORLD

No. 59 | 2018

- 07 | NOTA DEL EDITOR 
- 09 | NOTICIAS DEL MUNDO
- 11 | MUNDO
- 14 | EN MI OPINIÓN



El editor de RT ImagingWorld David Gibbons se reunió con el caricaturista Berto en Santiago, Chile durante un viaje por 13 países del mundo para reunirse con jugadores de la industria. Gibbons y Berto trabajaron juntos hace 40 años en Sídney, Australia. Berto ha tenido la sección de la “última carcajada” en la última página de esta revista por casi 7 años. Ver página 40.

20 | LA HISTORIA EN LA PORTADA



El gurú de la impresión digital el Dr. George Nubar es popular con los estudiantes de la Universidad Helwan en Egipto.

- 37 | INTERNET DE IMPRESIÓN 

El cambio trae muchas oportunidades emocionantes
- 33 | EL FALLO DE JUDGE 

Marca Registrada OEM Usada en Embargos de Productos en EUA
- 39 | SEGUIMIENTO 

Tiempos Desesperados Dan Lugar a Mentiras y Noticias Falsas

40 | LAS NOTAS
La última carcajada de Berto acerca de seguridad en impresión

19 | 5 PREGUNTAS
Primeros Cartuchos Compatibles Nuevos Fabricados en Rusia
— Roman Samoilov, Director General de CACTUS Russia,
<info@cactus-russia.ru>

CARACTERÍSTICAS

14 Tendencias Globales de Hardware Tienen Implicaciones para Aftermarket
—Deborah Hawkins y Barbara Richards

Hay un cambio general de las desktop/personales, ya sea en el hogar o en la oficina, hacia equipos compartidos que ofrecen más funciones.

26 Desafío Hecho en México: Pelearemos
—Maggie Wang

Este análisis se realizó en el Summit durante la tercera expo de consumibles de impresión realizado en Cancún, México.



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. ©Agosto 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.



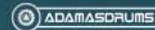
GIHONCLICK
KING OF KINGS - LORD OF LORDS

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

TONER QUÍMICO DE ALTA DENSIDAD



DRUMS OPC



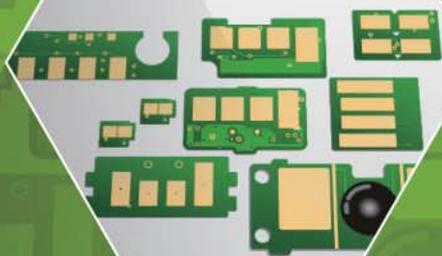
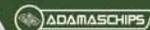
DOCTOR Y WIPER BLADES



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. Atlapa Delegación Cuauhtémoc
Ciudad de México • México
Tel. (52) 553 863 41 96



dypsiion international
@dypsiion1

www.dypsiion.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.



Tony Lee

Si es un fanático del fútbol, estoy seguro de que pasó un momento estimulante durante la XXI Copa Mundial de la FIFA celebrada en Rusia, independientemente de su equipo favorito. El evento generó más atención a medida que los equipos se enfrentaban y continuaban en la serie. El resultado fue totalmente impredecible antes del marcador final. Esta es la belleza de lo desconocido.



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

Maggie Wang Tequila Yan Amber Guan Belinda Yang

Jeфе de Traducción

Karina Romera

Diseñadores Gráficos

Janey Huang KK Deng Sophie Xu Simon Yin 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

Website: www.RTMworld.com

Ahora estamos experimentando lo que algunos llaman la cuarta revolución industrial que está llena de cambios sin precedentes. ¿A dónde nos llevarán esos cambios? Nadie tiene la respuesta. Donde nada está establecido y arreglado, hay espacio para imaginar e inventar.

¿Qué es lo que más le emociona de nuestra industria, dadas todas las oportunidades y desafíos que estamos experimentando actualmente? En esta edición, algunos líderes de la industria revelan su visión para el futuro. (Leer en la página 14).

La impresión digital ha sido posicionada como el futuro gracias a las incesantes oleadas de desarrollo tecnológico. A principios de 2015, la impresión digital creció hasta obtener más del 50 por ciento del mercado de impresión dejando a la impresión offset de lado. Nuestra historia de portada presenta al Dr. George Nubar (Universidad Helwan en Egipto), quien comparte su experiencia con este sector. (Lea más en la página 20).

Aunque estamos entusiasmados con todas las oportunidades, no nos olvidemos de los elefantes en la habitación, dice Mark Dawson, que enumera cinco elefantes en particular que no pueden ignorarse y que desafían a los revendedores de nuestra industria (lea más en la página 37).

En la cancha solo un equipo gana la Copa del Mundo, pero eso no hace perdedores a los otros equipos. Estar en el juego es lo que importa: un espíritu muy necesario para la vida y el trabajo. No importa lo que le espere en el futuro, debe reunir el coraje para dar lo mejor.

¡Nunca, nunca lo sabrá, si nunca lo intenta!

Publisher

EDITORIAL

IVAN ROSALES



Este mundo es cambiante. Ya lo decía Confucio hace dos mil quinientos años, "la vida es una constante mutación." Hecho confirmado desde el punto de vista de la ciencia de la biología por el Dr. Charles Darwin, las especies mutan (cambian) para evolucionar, en un constante desarrollo de la vida.

Así también, los mundos inventados por el hombre, como los mercados, cambian y evolucionan; los negocios, por ende, cambian y evolucionan o fenecen en el letargo causado por la ilusión de la constante.

Uno de los grandes ejemplos de cambio y evolución en la historia antigua se encuentra en la leyenda del rey David cuando de joven enfrenta al gigante Goliat. Esta fábula tiene lugar alrededor del año mil antes de nuestra era, y lo común para quienes se dedicaban a hacer la guerra era usar la fuerza bruta como principal cualidad para infringir el mayor daño a los oponentes y salir vencedor en el enfrentamiento. Por cientos de años, los guerreros más grandes y fuertes dominaban, así que nadie cuestionaba tal paradigma.

Pero vemos a David, dispuesto a cambiar, a evolucionar. Suple la fuerza bruta con la inteligencia, la estatura con técnica y la experiencia guerrera con astucia. Goliat sufre de la soberbia de creerse superior, esa misma soberbia que hoy vemos en grandes empresas de la industria de impresión. Goliat es derrotado por no saber cambiar, por no evolucionar. Así hemos visto caer grandes empresas globales que no están dispuestas a cambiar y que cuando quieren hacerlo, es muy tarde; cada una de ellas ha tenido enfrente a su David, astuto, inteligente, innovador, quien con una simple honda, es capaz de reconfigurar la industria.

En esta edición, la número 59, quiero conmemorar el espíritu de cambio y evolución, invitándoles amables lectores y estimados miembros de la industria, a que siempre adopten el cambio y se guíen por el espíritu de la evolución. ¡Disfruten la revista!

Iván Rosales

Lea más



01

¡Guerra! ¿Cómo será recordado el 6 de Julio?

El Ministerio de Comercio Chino adoptará contramedidas respondiendo a los nuevos aranceles sobre US \$ 34 mil millones de importaciones chinas que entraron en vigencia el 6 de julio. China cree que el aumento de 25 por ciento en los aranceles de los Estados Unidos viola las normas de la OMC generando la mayor guerra comercial en la historia. ■



Lea más



04

Ricoh Migra de 2D a 3D

Con la impresión 2D en declive, gracias a un mundo cada vez más digitalizado, muchos en el sector de la impresión tradicional buscan diversificarse como parte de una estrategia a largo plazo. Joji Tokunaga ha reconfirmado los planes de Ricoh Americas para introducirse en la impresión 3D industrial. ■



Lea más



02

Aster Libera Solución Patentada al Engrane Dongle

La demanda de febrero de Canon contra proveedores y distribuidores en EUA fue por la violación de sus patentes de continuación otorgadas entre agosto de 2017 y enero de 2018. Aster afirma que su nuevo diseño alternativo del engrane dongle es la primera solución en el mercado con patente propia en EUA. ■



Lea más



05

Ahora los Rusos lo Hacen

Los primeros compatibles nuevos que se fabricarán fuera de China han sido presentados por la popular marca CACTUS en Rusia. La producción de estos nuevos cartuchos láser ya ha sido certificada para 15 de los modelos de cartucho más populares en el mercado ruso. Ver las 5 preguntas hechas a Roman Samoilov de Cactus en la página 27. ■



Lea más



03

Sharp Se Dirige a Norteamérica y Europa

Detrás de muchos de los OEM en un mercado saturado de MFP, Sharp planea expandir su red de ventas internacionales invirtiendo 12 mil millones de yenes (US \$ 108 millones) para comprar nuevos proveedores en este año fiscal. Recientemente, la compañía compró American Business Machines por unos 2.000 millones de yenes (18 millones de dólares estadounidenses). ■



06

Impresoras A3 Para Pymes

HP apunta a las PYMES de Europa y África Central (CEMA) con su nueva serie MFP M436, que según la OEM es más fácil



Lea más



de usar. Con velocidades de hasta 23 ppm, las empresas podrán completar una gran cantidad de trabajos utilizando A3, impresión automática a doble cara, copiado y escaneo. ■

07

Nuevos Productos Aftermarket Para Konica y Ricoh



Katun Corporation afirma que sus nuevos productos para uso en Konica Minolta y Ricoh en EMEA brindan calidad de imagen equivalente a OEM y vida útil / rendimiento. Las nuevas unidades de OPC negro y de color para su uso en Konica Minolta bizhub 224e y C224-series y tóner para Ricoh MP 2001/2501-series MFP están ahora disponibles. ■

Lea más

Lea más

08

Cubriendo Demanda de Tinta Textil en Turquía



Sensient Technologies, de Wisconsin, ha establecido estableció Almacén y distribución en Turquía para servir mejor al creciente mercado textil. Esta inversión proporcionará a los clientes nuevos y existentes del canal local acceso directo a su gama de tintas al tiempo que elimina retrasos innecesarios en el proceso de importación. ■



09

Policia Incauta Inkjet Falsificados y Arresta a sospechosos

Lea más

La policía confiscó cartuchos de tinta falsificados por valor de US\$871.360 dólares y arrestó siete sospechosos. El propietario y seis empleados fabricando cartuchos de tinta y cartuchos HP falsificados en un departamento en la zona de Naif, vendiéndolos en el mercado local y exportándolos. Los acusados confesaron el crimen y serán procesados públicamente. ■



10

Ninestar Demanda por Infracción de Patentes



Ninestar acusó a la compañía china Zhuhai Zhengyin de fabricar y vender productos que infraccionan su patente china No. ZL201220712945.2. El "Mecanismo de generación de presión negativa" es una patente que resuelve la presión negativa en los cartuchos de tinta. El Tribunal de Propiedad Intelectual de Guangzhou ha aceptado este caso y la audiencia será en agosto. ■

Lea más

11

Agencia de Arbitraje Internacional para PI

Una agencia que se establecerá en Tokio, en septiembre de 2018, será la primera organización internacional de Asia dedicada a disputas de propiedad intelectual. La agencia resolverá disputas en un año. El arbitraje es efectivo en más de 150 países que tienen tratados internacionales afiliados a pesar de que las patentes están registradas en diferentes países. ■

Lea más



12

Lo Admitimos: Infraccionamos

Lea más

Canon y Tonet llegaron a un acuerdo en el Tribunal Central de Distrito de Seúl. Tonet admitió que infraccionó las patentes coreanas de Corea números 10-1182006 y 10-1101654. La compañía dejará de vender y distribuir dichos cartuchos de tóner. Además, entregará a Canon toda la información contable y pagará a Canon todos los daños causados. ■





HENGDA DIGITAL & TECHNOLOGY CO., LTD

1998



2002

KAIDA DIGITAL & TECHNOLOGY CO., LTD
JIAHAO COPIER MATERIAL CO., LTD



HAOYINBAO COPYING MATERIAL CO., LTD
AEC MATERIAL CO, LTD

2004



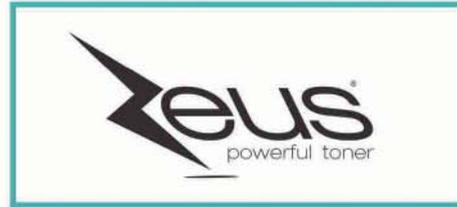
2008

ZHUHAI DIOR INTERNATIONAL TRADING CO., LTD



ZHUHAI HAOYINBAO PRINTING CONSUMABLES CO., LTD
ZHUHAI YIAJU METALS & INJECTION MOLDING FACTORY

2009



2012

creación de la marca ZEUS®



HENAN HAOYINBAO IMAGING MATERIAL CO., LTD

2014



2018

500 + clientes globales, 125 clientes en China
45 distribuidores para HYB®, Zeus®, HaoYinBao®

20 años de experiencia 20 años de excelencia

HK Haoyinbao Group Co.,Ltd (HYB TONER)

Add : NO.6.Ping Xishi Rd. Nanping Industrial Park. Zhuhai City. PR of china

Tel: +86 -756- 8578633 Fax : + 86-756- 8578660 Whats App : + 86 133 606 18518

E-mail : vincent@haoyinbao.com/ kim@haoyinbao.com Toner Kit : <http://www.hyb-toner.com>



Visión Regional

Conozca las tendencias productos nuevos, e ideas de negocios en las regiones genera confianza en su propio mercado.



Maurice Aiken

Copy Express, Australia
 Email: admin@copyex.com.au
 Sitio Web: www.copyxpress.com.au

Mucho está sucediendo aquí en Australia con la consolidación del mercado de productos de oficina. Un dólar de cada tres gastados en el sector de consumibles de oficina valuado en AU\$ 10 mil millones

(US\$ 7,38 mil millones) proviene de los gobiernos estatales y federales y ahora hay una batalla sobre quién debería llenar esos armarios de papelería. La mayor empresa de productos de oficina, Officeworks, una división de Wesfarmers, ahora ha superado los AU\$ 2 mil millones (US\$ 1,48 mil millones). Complete Office Supplies (COS) compró recientemente la división australiana de Lyrico, una empresa francesa de papelería. Se enfrenta a dos pesos pesados globales del mundo de la papelería. Platinum Equity compró el Staples australiano el año pasado, luego renombró el negocio como Winc (abreviatura de "trabajo incorporado") y OfficeMax, una subsidiaria de otro gigante estadounidense, Office Depot. Representan aproximadamente AU\$ 1,5 mil millones (US\$ 1,1 mil millones) en ventas, por lo que el panorama de la industria ahora tiene tres actores clave.

La demanda de papel y cartón en Australia bajó respecto del año anterior en alrededor del cinco por ciento o 150,000 toneladas. Cuando combina esto con la disminución del 8,8 por ciento en el volumen importado de copiadoras e impresoras MFP, se traduce en menos impresión. ¿Por qué ha habido tal declive? En mi opinión, la adopción de políticas verdes del sector gubernamental y las grandes organizaciones es la razón. Ambos grupos están imprimiendo menos para ahorrar energía y papel.

H.P mantiene su posición de liderazgo en la venta de impresoras con aproximadamente el 30 por ciento del mercado total, habiendo integrado recientemente copadoras Samsung en su oferta de equipos.



Giovanni Giusti

Doxense, France
 Email: gjusti@doxense.com
 Sitio web: www.doxense.com

FRANCIA es famosa por su comida, vino, queso y la moda. Solía ser muy innovador en tecnología de ingeniería: el Concorde, los jets de combate DASSAULT y el canal ... Eso fue hace más de 20 años y desde entonces no ha sucedido mucho. Las presidencias de

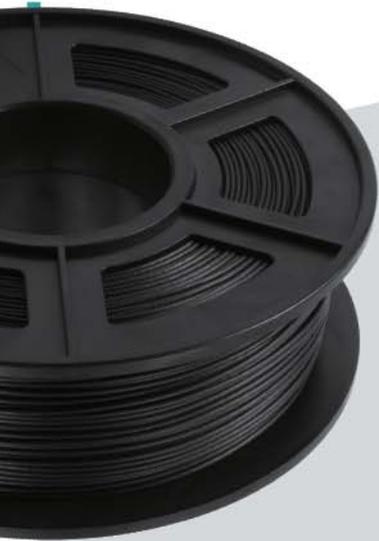
Mitterrand, Sarkosky y Hollande fueron fracasos totales y Francia perdió una importante cuota de mercado contra los Asiáticos. Inesperadamente, el verano pasado, un joven presidente fue elegido. Macron no tuvo respaldo de los partidos políticos, pero ha cambiado las reglas del juego. Realizó reformas fundamentales en el sector público y las leyes laborales. está aprovechando la posición debilitada de Merkel en Alemania y el próximo Brexit.

Contrario a la administración de Trump, el gobierno de Macron ha adoptado la prometedora cadena de bloques Tecnológicos , promoviendo nuevas criptomonedas e ICOs. Desde octubre de 2017, Bitcoin es aceptado como una moneda alternativa válida. Se han creado muchas empresas, como Ledger, cuya tecnología protege su billetera para cualquier transacción crypto. Emprendedores corsos acaban de lanzar "Corsicoin", una moneda encriptada que permite cualquier pago en esta isla al sur de Francia.

¿Puede la reciente victoria de la Copa Mundial ser otra señal de una Francia revitalizada? La celebración de Macron en el estadio de Moscú ha creado un gran revuelo en Internet. Otros signos alentadores son el disparo en los precios de los bienes raíces Japón y China ahora son grandes inversionistas... Francia finalmente ha vuelto a la normalidad bajo este liderazgo.



3D PRINTING PEN



◀ PLA CARBON
FIBER

WOOD ▶



3D PRINTER FILAMENT

Tolerance $\pm 0.02\text{mm}$



PLA CARBON FIBER | PCL | WOOD | PA | PC
| PETG | PVA | FLEXIBLE | PLA COLOR CHANGE



Gustavo Molinatti

Guía del Reciclador, Argentina
 Email: gmolinatti@guiadelreciclador.com
 Sitio Web: www.guiadelreciclador.com

Tuvimos una primera mitad del año difícil aquí en Argentina. Ahora tenemos una inflación anual proyectada entre 26 y 30 por ciento y una devaluación del 50 por ciento del "peso" frente al dólar estadounidense. Esto, junto con ciertas políticas económicas, impactaron negativamente todas las industrias, incluido el aftermarket. Para aquellos en el mercado de consumibles aftermarket, la buena noticia es que todos los productos OEM inevitablemente aumentarán de precio. Impulsará a muchas empresas que desean reducir los gastos a una mayor aceptación de los cartuchos no OEM.

Los cartuchos compatibles o compatibles nuevos han capturado más cuota de mercado del mercado de cartuchos de baja calidad, aumentando en un 25 por ciento en el año 2017 en términos de unidades vendidas. Eso es equivalente a 2,5 millones de cartuchos. El volumen de cartuchos remanufacturados sigue siendo más alto que los compatibles, pero es razonable predecir que, si la ligera caída en la remanufactura continúa, ambos mercados serán iguales para fines de 2018, dado que los compatibles continuarán tomando cuota de mercado tanto del OEM como de la remanufactura.



Victor Matache

Toko, Romania
 Email: toko@toko.ro
 Sitio Web: www.toko.ro

Los consumidores rumanos, en general, tienen un sentido muy desarrollado de propiedad. Por este motivo, los equipos más antiguos solo se reemplazan cuando fallan por completo y no se pueden reparar. De la misma manera, los consumibles solo se descartan si no se pueden reutilizar.

Esto ha favorecido la existencia de servicios de equipos y cartuchos remanufacturadores de cartuchos OEM y compatibles. El doble beneficio para el mercado de consumibles rumano es la generación de empleos y la reducción de residuos.

Como miembro de la Unión Europea, Rumania debe cumplir con la legislación sobre la recolección y eliminación de desechos eléctricos y electrónicos. Las entidades, negocios y personas físicas deben entregar los equipos y consumibles usados a las empresas autorizadas por la Agencia de Medio Ambiente para garantizar una eliminación controlada y ecológica de dichos residuos. Espero que estas disposiciones legales ayuden a mantener viva la industria de remanufactura.

Con este fin, creo que es una muy buena idea para los fabricantes Chinos de compatibles nuevos diseñar y producir, cartuchos reutilizables de buena calidad. Esta característica será una buena herramienta de marketing para ellos en Europa. Además, sería de gran ayuda si tuvieran que desarrollar un canal para recolectar estos cartuchos usados en Europa y procesar los residuos aquí



Essam Hashem

Dr Weee, Egypt
 Email: essam.spearink@gmail.com
 Sitio Web: www.facebook.com/DrWEEE

Estoy particularmente preocupado por los desechos electrónicos. A nivel mundial, los desechos electrónicos representan alrededor del cinco por ciento de los desechos municipales y es la corriente de desechos sólidos que crece

más rápidamente. Para 2020 tendremos un mercado de US\$ 50 mil millones de desechos electrónicos desechables. ¿Sabía que reciclar un millón de teléfonos inteligentes le entregará 9.000 kg de cobre, 250 kg de plata, 24 kg de oro y 9 kg de paladio?

Egipto se encuentra entre los tres primeros países africanos con la mayor generación de desechos electrónicos en cantidades absolutas (4,3 kg por habitante). Actualmente, las empresas certificadas reciclan menos del cinco por ciento de los desechos electrónicos de Egipto, pero el gobierno está intensificando los esfuerzos para formalizar el proceso. El Dr. WEEE (sigla en inglés para Waste Electrical and Electronic Equipment) es una nueva estrategia en Egipto, Líbano, Jordania, Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos que hace que el reciclaje de desechos electrónicos sea divertido y accesible. Los productos electrónicos usados llegan a las pequeñas instalaciones del Dr. WEEE en El Cairo donde los trabajadores capacitados desmontan y clasifican los desechos electrónicos. Los materiales que no se pueden reciclar se envían a un vertedero especializado en Alejandría, pero los materiales más valiosos, como el oro, la plata, el cobre, el platino y otros minerales valiosos, se venden para su reutilización.



¿Qué es lo que más le emociona del futuro de la industria?



USA

Luke Goldberg

EVP Ventas Globales y
Mercadotecnia, Clover Imaging Group

Lo que hemos visto emerger como una tendencia en los últimos años es la delineación de modelos de negocios entre los revendedores transaccionales y los proveedores de servicios que venden soluciones basadas en contratos.

El modelo transaccional sufre de comoditización extrema y la Amazonización de las cosas. Este modelo buscará agregar valor mediante servicios de estratificación, que pueden incluir impresión basada en suscripción, programas tales como el resurtimiento automático de consumibles.

En el lado contractual del negocio, continuaremos viendo todo a medida que se arraigue el modelo de servicio. Cada vez más distribuidores intentarán convertirse en algo más que proveedores de servicios de impresión, buscarán evolucionar más allá del equipo, el usuario y finalmente el documento. Fuera de la impresión, más distribuidores se convertirán en verdaderos MSPS (proveedores de servicios administrados) que tratarán de abordar los puntos problemáticos del documento y la seguridad, el flujo de trabajo, etc. En el mundo actual, los proveedores de servicios aún más evolucionados están muy centrados en las "cosas" que vendemos; consumibles, hardware, refacciones, incluso software. Los vendedores del futuro estarán menos preocupados con el "qué" que con el cómo y el porqué de la mecánica de negocios. La buena noticia es que los socios de canal, CIG incluido, se asociarán con los distribuidores para crear asociaciones altamente consultivas y convertir soluciones clave que los distribuidores pueden etiquetar de forma más sencilla para expandir sus ingresos de servicios con inversiones mínimas. Línea de fondo; los fundamentos de nuestro negocio no van a desaparecer; la impresión sigue siendo un gran negocio y continuará siendo viable mucho después de que me retire. Lo que está cambiando y evolucionará rápidamente es cómo entregamos la impresión y cómo agregamos valor más allá del diseño y la producción.

La disminución en ambas regiones se asocia con una caída en los envíos inkjet a SOHO, así como la disminución de unifuncionales en el segmento de velocidad inferior a 20 ppm. Hay un cambio general de las desktop/ personales, ya sea en el hogar o en la oficina, hacia equipos compartidos que ofrecen más funciones.

Tendencias Hardware Tienen

Compañías AFTERMARKET alientan a las empresas a familiarizarse con las tendencias de hardware que se producen en sus diversos mercados. Este artículo se centrará en los cambios producidos en los diferentes segmentos de velocidad de impresoras en Norteamérica y Europa occidental, tanto para tinta como para láser.

Envíos de gama alta en América del Norte y Europa occidental

En 2017, el mercado total de MFP de América del Norte disminuyó 2,5% interanual, de 22,5 millones de unidades en 2016 a 22,0 millones en 2017. El mercado de MFP en Europa occidental, disminuyó 3,7% interanual, de 20,0 millones en 2016 a 19,3 millones en 2017.

La disminución

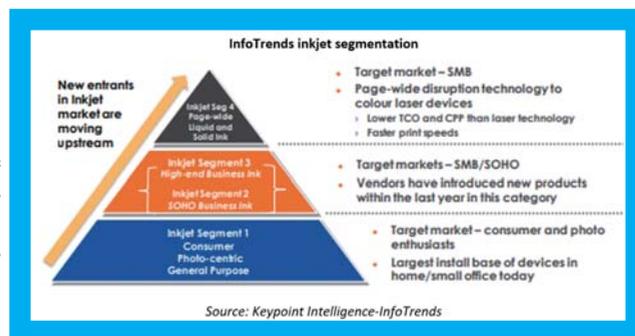
en ambas regiones se asocia con una caída en los envíos inkjet a SOHO, así como la disminución de unifuncionales en el segmento de velocidad inferior a 20 ppm. Hay un cambio general de las desktop/ personales, ya sea en el hogar o en la oficina, hacia equipos compartidos que ofrecen más funciones.

Envíos Inkjet

En 2014, InfoTrends actualizó su

segmentación inkjet para alinearse con las novedades tecnológicas y tendencias del mercado. La nueva segmentación se muestra a continuación y continúa evolucionando a medida que tecnologías disruptivas ingresan al mercado.

Los equipos inkjet del segmento 1 / están dirigidos al mercado de consumo y tradicionalmente se venden a través del canal minorista masivo. En América del Norte, este segmento está en declive y los envíos totales cayeron 2,9% en 2017. Esto se debe a que los consumidores buscan productos con mayores funcionalidades. En Europa



occidental, sin embargo, este segmento logró resurgir en los últimos dos años, atribuido principalmente a la inversión realizada por HP. Los envíos disminuyeron solo 1,0% en 2017.

Migrando hacia el segmento 2 inkjet, el nivel inicial de inkjet empresarial. Consiste en impresoras inkjet y MFP dirigidas al mercado SOHO. Las inkjet del segmento 2 se venden a través de los canales

Globales de Implicaciones para Aftermarket

Keypoint Intelligence-InfoTrends
Deborah Hawkins y Barbara Richards (foto)



minoristas masivos. Tienen soporte opcional para impresión dúplex y un alimentador automático de documentos, además ofrecen un costo por página superior al del segmento inkjet 3 o 4. La mayoría de los equipos inkjet empresariales pertenecen al segmento 2. En 2017, los envíos totales en América del Norte disminuyeron poco (0,1%); similarmente a los envíos de Europa Occidental.

Las inkjet del segmento 3 son para usuarios finales en pequeñas y medianas empresas (SMB) y se comparten entre tres y seis usuarios. Estas inkjet empresariales ofrecen características comparables con láser y

En el extremo del inkjet de oficina, está el segmento 4 para entornos empresariales y se caracterizan por su tecnología disruptiva (tinta sólida o formato amplio). El crecimiento esperado en este segmento fue obstaculizado por la reciente salida de tinta sólida para oficinas, así como por la lenta aceptación del formato amplio, disminuyendo así los envíos tanto en América del Norte (-17,5%) como en Europa Occidental (-11,0%) de 2016 a 2017.

Envíos Láser

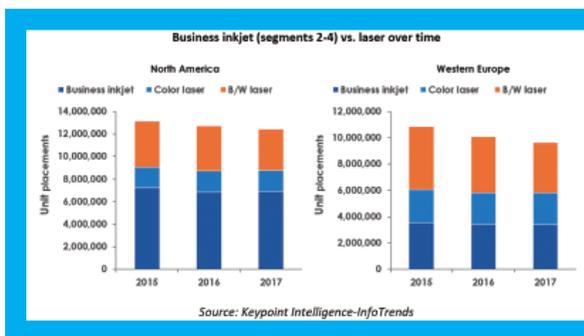
La erosión del segmento láser de nivel de entrada 1-10 ppm continúa como se predijo.

En 2017, los envíos de América del Norte disminuyeron 65,3% interanual a medida que la velocidad se arrastraba hacia segmentos más altos. Los

monocromáticas tradicionales de segmento 1 y 2 a un precio atractivo con el beneficio adicional del color. En 2017, los envíos totales de este segmento en América del Norte crecieron 2,4% interanual. Pero en Europa occidental disminuyeron 4,1% en 2017, lo que sugiere que hay un nivel máximo y una fuerte competencia tanto en formato amplio como en láser.

envíos en Europa Occidental, por su parte, disminuyeron un 17,4% interanual.

El segmento láser de 11-20 ppm representa el nivel de entrada de equipos monocromáticos que son desktop unifuncionales. Vemos una caída en este segmento en los últimos años (-36,8% interanual en América del Norte, -19,5% interanual en Europa occidental) ya que la



China
Jason Wang
Vicepresidente sr de Ninestar Corporation a y Director General de Ninestar Image

El aftermarket entró en una nueva fase. Después de muchos años de acumulación y desarrollo, pasamos de un período de crecimiento rápido a uno de madurez constante y estable. Ahora veo a todos los jugadores en la industria buscando modelos comerciales más innovadores. Los procedimientos operativos han cambiado para poder ver una propuesta en la que todos ganan, donde tanto los fabricantes como los distribuidores puedan obtener buenas ganancias. Este es el incentivo para que exploremos nuevos caminos para el desarrollo. Sí, la etapa actual seguirá siendo difícil en el corto plazo, sin embargo, estoy muy seguro de que nos llevará a un futuro mejor.



Japan
Hideki Shimada
Deputy Chief Operating Officer, Printing Solutions Operations Division, Epson

Seiko Epson Corporation se compromete a satisfacer la demanda del mercado de tintas inkjet. Epson está comprometido con la innovación inkjet. Con este fin, Epson ampliará las ventas de impresoras de tanques de tinta de gran capacidad que han impulsado el crecimiento a corto plazo, tanto en las economías avanzadas como en las emergentes. En el año fiscal 2018, Epson planea vender 9,5 millones de unidades, un aumento de 1,7 millones de unidades con respecto al año fiscal 2017.

Bajo Epson 25 Corporate Vision, Epson apunta a los mercados de impresión de oficina, comerciales e industriales. Epson terminó su nueva fábrica en Hirooka en Shiojiri, Japón. La nueva fábrica producirá chips PrecisionCore, un componente central de los cabezales de impresión inkjet PrecisionCore más avanzados de Epson. La nueva fábrica iniciará operaciones en el año fiscal 2018 (que finaliza el 31 de marzo de 2019), triplicará la capacidad actual de producción de chips PrecisionCore.

En los sectores comercial e industrial, se espera que el cambio acelerado de las soluciones análogas a digitales genere un importante crecimiento del mercado de impresión de señalización, textiles y etiquetas de productos. Epson continuará fortaleciendo su línea de impresoras de gran formato comerciales e industriales, e impulsará tanto su capacidad de I + D como su capacidad de fabricación.

La nueva fábrica permitirá a Epson expandir su presencia en estos mercados, además reforzará su capacidad para manejar un esperado aumento de la demanda de cabezales de impresión.

Más comentarios en la página 17

El cartucho de mejor calidad en la industria: **Cartuchos de Static Control**

**Nuestra nueva oficina
de ventas y centro de
distribución están listos
para atenderle.**



COMUNÍQUESE CON NOSOTROS A:

Teléfono: +52 1 (55) 4742 0222

Correo Electrónico: infomexico@scc-inc.com

Static Control Components Mexico S.A. de C.V.
Calle Laguna Terminos #221 Interior 301 torre A
Anahuac I seccion Miguel Hidalgo Ciudad de Mexico
Mexico 11320



© Static Control Components, Inc. Derechos reservados.

El resto de las marcas o nombres de productos son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de sus respectivas compañías.

[A054616]



impresora clásica "de escritorio" cambio hacia un recurso compartido.

El siguiente segmento láser de 21-30 ppm, ha representado tradicionalmente la mayor parte de los envíos de unidades láser. Pero a medida que el deslizamiento de la velocidad continúa aumentando, este segmento ha visto una ligera caída. En América del Norte, los envíos cayeron 14,7%, mientras que disminuyeron 9,6% en Europa occidental. Los envíos de MFP a color en este segmento, sin embargo, están en aumento.

El segmento láser de 31-40 ppm se ha considerado tradicionalmente como el segmento de grupos de trabajo. Estos equipos se emplean en entornos de grupos de trabajo más grandes y se utilizan para impresión / copia / escaneo / fax , automatización de procesos comerciales y flujos de trabajo. En 2017, el segmento sufrió una caída del 0,2% en Norteamérica y del 4,9% en Europa occidental. Las impresoras monocromáticas y unifuncionales representan la mayoría en ambas regiones, sus envíos continúan disminuyendo, mientras que los envíos de MFP en color han crecido.

Con respecto al segmento láser de 45-69 ppm, los envíos en América del Norte disminuyeron en 2017 0,3% interanual, los envíos en Europa occidental crecieron 14,0% durante este período. Esto fue impulsado por la salida de equipos de mayor capacidad. a pesar del declive en Estados Unidos,

todos los envíos de MFP a color (A4 y A3), MFP monocromáticos A4 y unifuncionales A4 aumentaron considerablemente. De hecho, si bien la tendencia a los MFP en los segmentos de menor velocidad ya ha comenzado, el cambio en esta velocidad está ocurriendo a un ritmo mucho más lento. ■

A medida que las oficinas de EUA Y Europa occidental migran hacia segmentos de mayor valor, incluidos productos con velocidades más rápidas, configuraciones más complejas y mayor valor a través del color en la página, los proveedores de consumibles deben considerar las implicaciones para sus negocios. Esto puede significar una baja en la demanda de cartuchos para los productos de gama más baja y un aumento de consumibles de gama alta , incluidos cartuchos inkjet para equipos empresariales y laser a color. Para obtener información más detallada sobre el tamaño del mercado y el análisis de tendencias de Keypoint Intelligence-InfoTrends, póngase en contacto con Donna O'Malley at <donna.omalley@keypointintelligence.com>.



USA

Dion Weisler
CEO, HP Inc

Somos más rápidos, ágiles y enfocados. Estoy bastante satisfecho con nuestro rendimiento en el Q2. Este fue nuestro décimo trimestre desde la separación y está viendo un enfoque claro en la innovación y la ejecución, la mejora continua en los fundamentos de nuestro negocio .

Nuestra fórmula ganadora es sencilla. Nos estamos enfocando en brindar excelencia operativa, rendimientos predecibles para los accionistas y priorizar el crecimiento rentable. En cuanto a los resultados de nuestro ejercicio fiscal Q2 '18, agregamos \$ 1.6 billones a los ingresos crecientes 13% a \$ 14 billones. Creímos en la gama alta y baja tanto en Sistemas Personales como en Impresión. Entregamos casi \$ 1 billón de flujo de efectivo libre en el trimestre y recomparamos \$ 800 millones de acciones y entregamos EPS no-GAAP de \$ 0.48, un aumento del 20% y en la gama alta de nuestro rango. El mercado sigue siendo dinámico y competitivo, pero confío en nuestra estrategia y capacidad para seguir creciendo más rápido que el mercado.



China

Arnald Ho
Director Fundador, Print-Rite Holdings

Creo que la industria ahora se encuentra en una situación extraña. En el lado negativo, encontramos que la mayoría de los jugadores de la industria no pueden ganar dinero, ciertamente no el dinero que ganaban hace 8 años. ¿La razón? Muchas compañías, al menos aquí en China, quieren ser adquiridas por una de las pocas empresas del índice IPO. Por lo tanto, presionan mucho en los negocios para hacer buenas ventas, es posible que no obtengan buenas ganancias, pero saben cómo "verse bien" con buenas cifras de ingresos, con la esperanza de que sean compradas por alguna de las compañías bursátiles Chinas.

Por otro lado, estas pocas empresas chinas bursátiles también ejecutan sus respectivos negocios con gran riesgo. Muchos venden productos "falsificados" que no tienen un diseño respecto a las patentes OEM. En Print-Rite tenemos una visión para posicionarnos en el mercado con productos legítimos remanufacturados y "patentables" (que no infraccionan). Esto nos da una posición muy segura en un caso en el que los OEM decidan demandar a aquellos que fabrican o distribuyen productos falsificados.

Más comentarios en la página 14



RemaxWorld Summit 2018

¡USTED decide!



Vote por los temas **ACTUALES**
que afectan su negocio
Escanee el código QR
O visite bit.ly/summit18poll

Amber Guan
+86-756-395-9286
Amber.Guan@RTMworld.com

Organizador:
Recycling Times Media Corporation
www.RTMworld.com/2D



Primeros Cartuchos Compatibles Nuevos Fabricados en Rusia

—El Dr Stanislav Malinskiy de Business Inform entrevista a Roman Samoilov, Director General de CACTUS Russia

Su marca CACTUS es la marca más popular de cartuchos para impresoras de oficina en Rusia en términos de volumen de ventas. ¿Puede hacerlo un producto hecho en Rusia ?

A pesar de estar en el negocio por mucho tiempo, seguimos siendo románticos hasta cierto punto. Y sinceramente creo que algún día Rusia dejará de ser el país que principalmente exporta sus riquezas naturales, y se convertirá en un país de producción fuerte y moderno. Es por eso que decidimos que ha llegado el momento de utilizar nuestros recursos para crear empleo y productos aquí en Rusia. Un sabio dijo una vez: "El largo viaje comienza con el primer paso".

¿Su empresa solo se



Roman Samoilov, Director General de CACTUS Russia, <info@cactus-russia.ru>

dedica al ensamble de cartuchos en Rusia, o algunos de los componentes también se fabrican localmente, incluyendo tóner producido en Rusia?

Sí, hoy no tenemos un ciclo de producción completo. Algunos componentes técnicamente complejos provienen de China, pero sí utilizamos una serie de componentes fabricados en Rusia. En el futuro esperamos fabricar todos los componentes necesarios a nivel local. No estamos planeando producir tóner en Rusia, pero revisaremos cualquier oferta de otros productores rusos

Usted es el primer y único fabricante de cartuchos láser nuevos con certificado ruso ST-1 (CT-1). ¿Qué tan difícil fue obtenerlo y en cuánto tiempo estuvieron los primeros cartuchos listos para la venta?

Obtener el certificado no fue la única parte difícil. primero, tuvimos que organizar toda la producción, lo cual fue una gran hazaña en sí misma. Sin eso, la obtención

del certificado hubiera sido absolutamente imposible.

Desde el momento en que tomamos la decisión de organizar la producción, tomó 18 meses para recibir el certificado.

Tuvimos que elegir la plataforma de producción adecuada, firmar contratos con proveedores rusos y extranjeros, comprar e instalar el equipo necesario, reclutar y capacitar personal de fábrica, agilizar los procesos de producción y optimizar nuestra logística interna

y externa. El certificado en sí nos tomó alrededor de 6 meses obtenerlo.

Los cartuchos rusos entraron en nuestras listas de precios en noviembre de 2017 y ahora están disponibles para nuestros socios de distribución. Nuestra capacidad actual es de entre 10,000 y 15,000 cartuchos por mes en una línea. Podemos aumentar la producción cuando sea necesario a dos o tres líneas

¿Cómo planea alcanzar el éxito al competir con cartuchos chinos más baratos? ¿ Le ayudará o desafiará la aparición de un segundo fabricante ruso de cartuchos?

Sin dudas, este proyecto se dirige a las necesidades del estado y los municipios. Seguiremos siendo más competitivos a medida que crezcan nuestros volúmenes y con el uso de componentes fabricados localmente. Por supuesto, el gobierno ruso preferirá usar los productos fabricados localmente. En mi opinión, un segundo fabricante enviará una señal positiva al mercado en general sobre los productos fabricados en Rusia, por lo que nunca he estado en contra de una competencia saludable.

Muchos compradores corporativos rusos aceptan ignorantemente certificados provistos por sus proveedores que solo garantizan la seguridad electrotécnica de los cartuchos de acuerdo con el Estándar Estatal Ruso. ¿Educará a tales compradores corporativos de que sus cartuchos producidos en Rusia están garantizados bajo la certificación ST-1 (CT-1)?

Lamentablemente tiene razón. Anteriormente, nadie podía proporcionar un certificado ST-1 (CT-1) para cartuchos compatibles y muchos distribuidores simplemente lo sustituyeron por varios certificados "voluntarios" que en realidad no garantizan nada. Como vendedor y productor tenemos un trabajo serio delante de nosotros para llevar el mensaje al mercado. ■



Imprim Madera, Metal ...

—Dr. George Nubar exp
quinto sistema de impres

miendo en Vidrio, Tela, .Y Agua

...lica como la impresión digital es el
...sión

David Gibbons RT Media

Viajé de regreso a Egipto después de haber realizado nuestra segunda exitosa expo de consumibles de copiado e impresión en el Cairo. El Cairo es la ciudad más grande de África y la puerta al medio oriente, Europa y África como ha sido por miles de años. Me encanta visitar las antigüedades en esta cuna de la civilización.

Esta vez quise pasar tiempo con el Dr. George Nubar a quien conocí brevemente en abril. Es otro tesoro egipcio y tuve que cavar profundo para saber más de él. Nubar se mezcló silenciosamente entre los 1200 participantes del evento y pudo haber pasado desapercibido. Tal es su humildad. Esto no cambió cuando nos reunimos por segunda vez.

Le gusta la costumbre de ser llamado por su primer nombre. Así que, Dr. George. Era decano de la Facultad de Artes Aplicadas, el cual tiene 14 departamentos distintos, uno de estos impresión, publicación y empaque de la Universidad de Helwan — una universidad pública situada en el Cairo que opera 21 facultades y 50 centros de investigación.

Le pregunté al Dr. George por qué es tan respetado y estimado por el gobierno egipcio, la educación superior y la industria de la impresión en términos de impresión digital. Humildemente responde, "Lo que pregunta es demasiado para mí. Solo soy un admirador de la impresión digital, y siempre he tenido el placer y el honor de ser parte de esta increíble industria".

Sucedó que el Dr. George fue la primera persona en hacer una investigación, incluyendo una tesis de doctorado, escribir artículos, dar conferencias y conducir cursos y talleres sobre impresión digital en Egipto (y en la región del Golfo) desde 1997. Él dice que fue más un caso de suerte estar en el lugar correcto en el momento adecuado cuando nació la impresión digital.

"No hice todo esto solo", agrega el Dr.

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



/AscPartsInternacional



2017 Authorized
Parts Resellers

ASC Parts



George. "He tenido un gran apoyo". Le dieron la oportunidad de ir a Londres dos veces para asistir al London College of Printing. El British Council le proporcionó una beca para completar su maestría, y el gobierno egipcio le otorgó una beca de dos años para su trabajo de doctorado.

Menciona una serie de académicos valiosos: Frank Romano, Tony Johnson, Derek Togwell, Phill Green, Amin Shaaban, Mahmoud Yusry y Riad Basala, entre otros. "Muchas compañías icónicas, como Xerox, Canon, HP, Kodak, Heidelberg, KBA, Man Roland y Xeikon, compartieron sus conocimientos conmigo", agrega. Era estudiante de licenciatura en la Universidad de Helwan, luego regresó como maestro asistente, conferencista y profesor. Fue nombrado Vicedecano de toda la Facultad durante tres años (2012 - 2014) y luego Decano interino por otros tres años (2014 - 2017)

actualmente en consultor de gobiernos, universidades, cámaras empresariales y asociaciones comerciales, principalmente en Egipto, Arabia y en algunos países del norte de África.

¿Qué es la impresión digital?

El Dr. George afirma que la impresión digital es el quinto sistema

de impresión detrás de la imprenta en relieve (c.1440), impresión grabado (1843), serigrafía (1911) e impresión de litografía offset (1796). "Es la última de todas, el bebé de la industria de la impresión nació oficialmente en 1995", dice que la impresión digital es extremadamente diversa. "Imprime desde cualquier memoria en cualquier sustrato", explica. "Y literalmente me refiero a cualquier sustrato: papel, placa, madera, vidrio, telas, metal e incluso al agua". En su opinión, es la tecnología de impresión dominante para el siglo XXI

La impresión digital se refiere a la impresión profesional de trabajos de tiradas cortas en desktop. Estos trabajos pueden imprimirse utilizando impresoras láser o inkjet de formato amplio y / o gran volumen. El costo por página es mayor que el de los métodos tradicionales de impresión offset, pero este precio generalmente se compensa evitando el costo de todos los pasos técnicos requeridos para hacer las placas de impresión. Si necesita un trabajo de impresión de tiraje corto en un tiempo de respuesta corto, será mucho más barato usar tecnología digital. Si tiene una tirada más grande, puede ser más barato el offset tradicional

el Dr. George es también jefe de la Asociación de Impresión Digital en Egipto. "Me siento muy honrado de dirigir este comité que está bajo el auspicio de la Cámara Egipcia de Impresión y Empaque". Esta asociación monitorea y apoya a todos los usuarios e impresores egipcios, vendedores de prensa, fábricas, sus representantes y agencias. "Discutimos todos los problemas y cuestiones financieras, técnicas y prácticas relacionadas con la industria de la impresión digital en Egipto". Dice que la asociación también tiene la responsabilidad de aumentar el conocimiento de la impresión digital en el país, educando a los usuarios y proveedores con todas las últimas actualizaciones y desarrollos en el campo, como el aumento del uso de datos variables en las aplicaciones de impresión

En los próximos 12 meses la asociación organizará talleres sobre aplicaciones digitales y lo último en tecnologías de impresión digital en Egipto y sus beneficios.

Lo que más le sorprende de la impresión digital es el concepto de impresión bajo demanda en el que cualquier persona puede imprimir en cualquier momento, en cualquier lugar, en cualquier día con cualquier

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) 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 enseñó 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.



contenido. "La capacidad de datos variables, la impresión con contenido variable no era posible antes de la impresión digital."

Tendencias

A pesar de estar poco frustrado por la lenta adopción de la impresión digital en Egipto y el mundo árabe, el Dr. George sigue siendo optimista. "Es un poco lento, pero se está moviendo y creciendo. Es una buena señal ver que muchas impresoras y editores ya están empezando a usarlo. Aumenta casi todos los días", explica. "Lo que es frustrante para mí es que todavía los números no son suficientes cuando los comparo con Europa o Norteamérica, por ejemplo". Dice que la región aún no puede beneficiarse de todas las ventajas de la impresión digital, lo utilizan como sustituto del offset sin adoptar todos los beneficios que la tecnología tiene para ofrecer.

Por el momento, el Dr. George dice que el campo está dominado por prensas basadas en tóner, pero toda la investigación y las expectativas favorecen el uso de prensas inkjet en el futuro. "Inkjet no depende de la presión o el contacto", dice. "Simplemente lanza las gotas de tinta de forma remota (sin contacto) sobre

el material a imprimir, por lo que son capaces de imprimir en una gama de materiales sin precedentes.

Él dice que la impresión 3D también es importante y está avanzando rápidamente. "Será más útil para los procesos de fabricación aditiva de prototipos y copias individuales y no es realmente adecuado para la producción en masa, al menos no en el futuro previsible. Las tres tecnologías coexistirán, en mi opinión, pero la inyección de tinta será la dominante utilizada en la producción en masa".

Le pregunto cuáles cree que serán las tendencias en impresión digital para los próximos cinco años. "Eso está muy claro en mi forma de pensar", responde. Levanta la mano y señala cada uno de sus cinco dedos mientras los enumera:

1. más colores y una gama de colores más amplia;
2. velocidades más rápidas con mayor calidad;
3. una gama más amplia de materiales;
4. una producción más económica;
5. una gama más amplia de aplicaciones.

Importancia del networking

"Nunca hemos tenido un evento

fuerte que pueda unir a la industria en Egipto y la región inmediata", explica el Dr. George. "Esta es una necesidad crítica que enfrentamos si vamos a avanzar. Europa y América han estado organizando ferias durante años que presentan nuevas tecnologías a nuevas personas. Eso es tan necesario si queremos crecer y madurar".

En este sentido, el Dr. George está satisfecho con el gobierno egipcio, bajo el patrocinio del primer ministro y el gabinete ha apoyado la RT Imaging Expo en El Cairo. "De hecho, es muy importante para nosotros en Egipto, especialmente durante el período económicamente transitorio por el que atraviesa nuestro querido país. Más que en cualquier otro momento anterior, todo el mundo está buscando formas más económicas de producir impresiones sin perder ninguno de los beneficios únicos de la impresión digital. Por mi parte, le daré la bienvenida en 2019, cuando podemos esperar que participe una multitud aún mayor". ■



Desafío Hecho e Pelear

"¡Lucharemos contra Canon!", Dice un abogado de patentes de EUA. Que reflexiona sobre las decenas de demandas interpuestas por el OEM en contra de compañías aftermarket. " Las patentes de Canon deben ser invalidadas. No se les puede permitir que sigan ampliando la base de sus reclamos de patentes indefinidamente ".

Este análisis se realizó en el Summit durante la tercera expo de consumibles de impresión realizado en Cancún, México. La *RT Imaging Expo & Summit* sorprendió a organizadores, expositores y visitantes con un visitante que reservó un stand para el evento del próximo año.

Gary Hnath, socio del prestigioso bufete estadounidense Mayer Brown, se unió a Merritt Blakeslee, abogado especialista en comercio internacional y propiedad

intelectual especializado en litigios sobre patentes de U.S. International Trade Commission (USITC) en una mesa redonda sobre el tema más candente de la industria para 2018 Ambos tienen clientes que demandados en el caso "Dongle de Canon" ante la U.S. International Trade Commission, Tricia Judge, directora ejecutiva del Imaging Technology Council se unió a ellos en el panel. Judge instó a los asistentes a considerar los remanufacturados como alternativa aftermarket "segura". Las demandas del Engranaje Dongle de Canon ya están impactando a China, Canadá, México y el resto de la región de LATAM, así como a EUA.

Muchos de los 62 expositores expresaron su satisfacción y entusiasmo por la asistencia de tantos compradores

profesionales de alta calidad de 18 países, incluidos Colombia, Perú, Chile, Ecuador, Venezuela, Estados Unidos, Canadá y México.

El evento de dos días, realizado en Cancún, México, atrajo a expositores de China, México, Estados Unidos, Corea, Colombia, Alemania y Polonia. El primer día asistieron 500 compradores profesionales, que entusiasmaron tanto a los expositores como a los organizadores.

El fabricante de consumibles de Zhuhai, PolyJet, expuso por primera vez y recibió decenas de clientes potenciales en el primer día. "Aunque somos nuevos en este mercado, la cosecha es evidente ya que las demandas de los visitantes coinciden con nuestros productos", dijo un miembro del personal de Polyjet a *RT Media*.



n México: emos

Maggie Wang RT Media



ASC Technology (Beijing) Ltd. también comentó sobre la calidad de los posibles clientes: "Es muy probable que los visitantes que tuvimos hagan pedidos con nosotros".

Los expositores buscan nuevos clientes, y también la oportunidad de reunirse con sus clientes de LATAM en la comodidad de la expo. Tanto los expositores nuevos como los recurrentes comentaron que aprendieron más sobre el mercado americano a través de las oportunidades de networking que ofrece la expo.

La impresión 3D fue muy popular con muchos visitantes que dijeron no haber visto una pluma de impresión 3D. Las demostraciones en el sitio de nuevas tecnologías y oportunidades de negocios fueron populares entre todos los participantes. nuestra demostración

de impresión con una pluma de impresión 3D en el sitio fue muy atractiva. Para obtener más información sobre impresión 3D, escriba a 2851169737@qq.com.

Sin lugar a dudas, LATAM demostró ser un mercado emergente estratégico para el crecimiento de los negocios. Para conocer las tendencias y oportunidades en esta región, se celebró un Summit. Siete conferencistas brindaron su análisis y percepción de las tendencias y oportunidades en América, incluidas las últimas demandas de Canon.

Merritt Blakeslee, dijo a *RT Media* que las conferencias habían generado una discusión excelente y servían a los participantes. El expositor alemán Zoltan Matyas de WTA Carsten Weser compartió estrategias para aquellos que desean aumentar oportunidades de negocios con

su guía práctica de marketing digital. Su presentación fue bien recibida por los asistentes, uno incluso solicitó las diapositivas. Instó a los empresarios latinoamericanos a ser generosos para mejorar sus negocios. "Si la confianza y la atención es el círculo. La forma de entrar es la generosidad. Si desea atraer la atención y ganar confianza de sus clientes, debe compartir información útil, de forma gratuita".

Viendo el potencial de LATAM en MPS, Przemek Kowalski de THI, un proveedor de servicios MPS de Polonia, voló a la exposición y compartió los secretos sobre cómo obtener más ganancias vendiendo servicios de impresión administrados en comparación con el negocio transaccional. "El mercado de MPS es parte de la transformación

2018

RT Media Global Industry
Awards Ceremony

16:00-17:00
OCTUBRE 18 | ZHUHAI INTERNATIONAL
EXHIBITION CENTER
Primer Día de RemaxWorld 2018 | mismo lugar de RemaxWorld Expo

Si tiene sugerencias o preguntas, por favor contacte: **Hester Han** Hester.Han@RTMworld.com



RemaxWorld Expo 2018
Zhuhai, China | Octubre 18-20



Organizador: Recycling Times Media Corporation
www.RTMworld.com/2D

LOS Conferencistas Hablaron de Temas Candentes



USA



Poland

▲ Tricia Judge
Por qué el Aftermarket Necesita Ser Cuidadoso



USA



USA

▲ Przemek Kowalski
Cómo Obtener más Utilidad con una Buena Solución MPS

▲ Merritt Blakeslee
Cómo Puede Impactar a su Negocio el Nuevo Litigio del Engrane Dongle de Canon



Spain



USA

▲ Christian Pepper
Por qué los Compatibles Nuevos Serán la Nueva Opción Preferida de la Industria

▲ Zoltan Matyas
Una Estrategia de Marketing Digital Que No Puede Ignorar Si Quiere Un Negocio Exitoso



Columbia

▲ Nestor Saporiti
Nuevas Oportunidades de Productos e Industrias: MPS, Etiquetas, Textiles, Sublimación

▲ Omar Moreno Quintero
Tendencias en Consumibles de Copiado y Oportunidades en LATAM

digital, es la nueva tendencia", dijo Kowalski

Nestor Saporiti, de UniNet, señaló que se espera que la impresión digital crezca en Estados Unidos para ser una industria de \$ 188 mil millones en 2018. "Se espera que MPS crezca a \$ 50 mil millones para el 2025. Norteamérica posee la cuota de mercado mayor", agregó. Además de MPS, Saporiti compartió nuevas ideas de productos y oportunidades de la industria en etiquetas, textiles e impresión por sublimación.

Omar Moreno Quintero, gerente de ventas de HYB LATAM, cerró el Summit con su participación sobre tendencias y oportunidades de los consumibles de copiadoras en la región. "La clave para

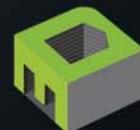
tener buena reputación con los clientes no es vender los productos masivos a precios bajos, sino encontrar un equilibrio perfecto de alto valor y ofrecerles una buena opción para reemplazar los productos originales", dijo.

El anfitrión del Summit David Gibbons, Director de RT Media, quedó impresionado con el entusiasmo que vio en los rostros de los participantes. " El Summit fue muy exitoso. Los asistentes estaban ansiosos por aprender. Nos quedamos sin asientos. Ese fue un gran barómetro para el nivel de participación en el evento de este año: los asistentes a la expo, Summit, las comidas y cenas, fue nuestro mejor evento aquí en América ".

Tricia Judge comentó: "la Expo de

Cancún reúne a tantas comunidades únicas de la industria de la impresión: expositores internacionales con productos de vanguardia, tomadores de decisiones internacionales armados con las últimas noticias y empresas de América del Sur y del Norte deseosas de hacer crecer sus negocios. Las discusiones van desde lo esclarecedor hasta lo salvaje. Además, tiene esta maravillosa oportunidad de negocios ubicada en una increíble ciudad turística con playas de arena, bebidas tropicales y experiencias con delfines. Sigue mejorando, y no me lo perderé el próximo año, incluso después de soportar la Tormenta Tropical Alberto este año ".

Este año, el organizador realizó buffet gratuitos para los expositores creando un



La 6ta Expo iPrint 3D
Octubre 18-20
Zhuhai · China

Creando NUEVOS FLUJOS DE INGRESOS mediante **IMPRESIÓN 3D**

Grandes expositores:

- La solución completa de impresión de oficina inteligente 3D
- Equipo de impresión 3D
- Software y escaneo tridimensional
- Materiales y Tecnología de Impresión 3D



Escanee el código QR o
visite <http://bit.ly/iprint3d18>
para una boleto GRATIS



Para visitar: Joy He
Tel: +86-756-3959281
Email: Joy.He@RTMworld.com

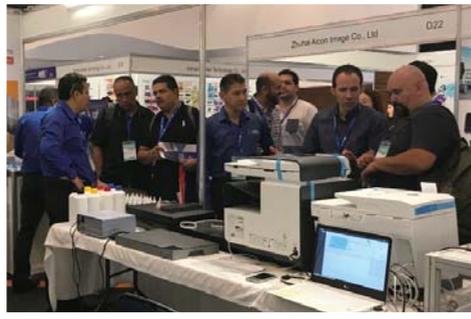
Para exponer: Lucy Lu
Tel: +86-756-3828231
Email: Lucy.Lu@RTMworld.com

Organizador:
Recycling Times Media Corporation

ambiente profesional pero más informal para establecer contactos y generar negocios. El primer día terminó con una Cena de Gala en la que cuatro afortunados obtuvieron noches gratis en *RemaxWorld*

Expo en Zhuhai en octubre de 2018. Según lo programado, el organizador planea trasladar la exposición de dos días a un nuevo destino dentro América cada tres años. Tras haber disfrutado

de tres eventos exitosos en Cancún, el organizador anunciara un nuevo destino para 2019. ■



GENUINE OR INFRINGING?

Want to Know?
Use our WIDCIO (When In Doubt Check It Out) program.



The ISC is dedicated to combating infringing & fraud in the imaging supplies industry. Please help us by reporting products which you suspect are infringing. Learn about our WIDCIO (When in Doubt Check It Out) program at www.lsc-inc.org

PARTICIPATING PARTNERS





NEW SITE COMES WITH NEW SIGHTS!



RTMworld.com



Video



Industry Map



Blogs



Social Media



News



Marca Registrada OEM Usada en Embargos de Productos en EUA

Tricia Judge

El aftermarket automotriz ha establecido varios precedentes que han sido utilizados por el aftermarket de impresión (y muchos otros) para promover la causa de la remanufactura. Por el contrario, celebran y emplean precedentes establecidos por el aftermarket de impresión también. En los últimos cinco casos principales en EUA, El Int'l ITC ha presentado informes conjuntos con el aftermarket automotriz para impulsar nuestro alcance y demostrar lo común de nuestros objetivos.

Sin embargo, ha surgido otro caso interesante que merece ser observado por el aftermarket. El jugador principal en el caso es el mega remanufacturador automotriz LKQ. LKQ se formó en 1998 a través de una combinación de varios negocios de reciclaje similares ubicados en Florida, Michigan, Ohio y Wisconsin. Se expandió mediante el desarrollo interno y más de 220 adquisiciones de proveedores y fabricantes de productos reciclados, reacondicionados y remanufacturados.

En febrero, LKQ presentó una demanda contra el Departamento de Seguridad Nacional de EUA, En particular la agencia de Aduanas y Patrulla Fronteriza (CBP), por embargar ilegalmente sus rejillas de automóviles. CBP afirma que estas rejillas son falsificadas o violan las marcas registradas de los OEM, desafiando la Ley Arancelaria de 1930.

LKQ argumenta que no hay forma de que estas afirmaciones sean válidas. "En general, estas marcas comerciales, tal como se aplican contra LKQ, pretenden cubrir la forma de las rejillas", dice la denuncia. "Sin embargo, las rejillas reacondicionadas de LKQ violan los derechos de marca del OEM (un requisito previo para las incautaciones en virtud de la Ley Arancelaria) porque están autorizadas según la antigua y bien establecida doctrina de la marca registrada de funcionalidad y reparación. Además, en muchos casos, las rejillas reacondicionadas de LKQ están expresamente autorizadas por los OEM. Finalmente, las rejillas reacondicionadas de LKQ no pueden causar confusión entre los compradores o el público relevante".

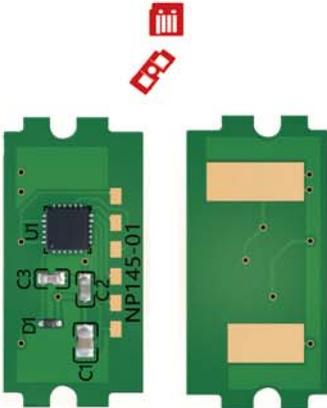
LKQ describió estas incautaciones y calificó las acciones de CBP como una "campaña" que favorece un monopolio OEM. "A partir de abril de 2017, CBP comenzó su campaña -que continúa hasta el día de hoy- de aplicar erróneamente la Ley Arancelaria para reparar rejillas que LKQ (la 'Campaña de monopolio CBP-Automakers Grille') importó", dice la demanda. "Desde entonces, CBP-Automakers Grille Monopoly Campaign ha resultado en más de 165 confiscaciones ilegales de rejillas de LKQ destinadas a ser entregadas a sus clientes. Estas incautaciones se enumeran en el Anexo A,

adjunto (cada uno, un "Caso", y colectivamente, los "Casos"), y han dado lugar a la detención ilegal, incautación y amenaza de decomiso de miles de productos de LKQ que incorporan cientos de rejillas diferentes. "La mayoría de las incautaciones ocurrieron en el Puerto de Savannah, Georgia, pero otras ocurrieron en los puertos de Long Beach, California, e International Falls, Minnesota.

Desde que los embargos iniciaron LKQ ha presentado 81 peticiones que buscan la liberación de sus productos, y se ha reunido personalmente con los abogados de CBP. "En cada petición, LKQ solicitó a CBP que: (1) determine que las rejillas reacondicionadas de LKQ no son falsificaciones son piezas legales; y (2) liberar las rejillas incautadas", dice la demanda. "LKQ argumentó que sus rejillas no son falsas y estaban autorizadas por la ley bajo las doctrinas de funcionalidad y reparación, fueron autorizadas por el Fabricante de Automóviles bajo licencias confidenciales, y / o no eran indistinguibles de la marca registrada que CBP uso para el embargo. Las peticiones de LKQ contaron con el apoyo total de dos expertos en marcas reconocidos a nivel nacional: los profesores Mark P. McKenna, de la Facultad de Derecho de la Universidad de Notre Dame, y David J. Franklyn, de la Facultad de Derecho de la Universidad de San

ZHONO

Zoom into ZHONO CHIPS

Imaginando un mundo mejorCubrimos todas las Versiones de Modelos
Desempeño comparable al OEM◆ **NUEVOS CHIPS** ◆

TK1150

Est.
2004

sales@zhono.com www.zhono.com

2018
RemaxWorld
Zhuhai China

OCTOBER 18-20

Booth No.:3320



Francisco. Los Profesores McKenna y Franklyn presentaron declaraciones juradas de que, en su opinión, las Rejillas reacondicionadas de LKQ no infraccionaban la ley y que las marcas registradas no podían usarse contra las refacciones aftermarket.

Después de hacer esfuerzos enormes para recuperar sus productos, CBP se mantuvo firme en su posición, dejando a LKQ sin otra opción que el recurso legal. A pesar de los muchos intentos de LKQ por explicar la legalidad de sus rejillas, CBP continuó (y continúa) apoderándose de las rejillas de LKQ. "A medida que pasaban los meses sin que se dictara ninguna resolución sobre las peticiones de LKQ, y con las incautaciones aumentando, a LKQ le quedó claro que la CBP creía que tenía discreción ilimitada para decidir sobre las peticiones a su antojo, sin deber u obligación de resolver el problema de inmediato. o sin demora".

El caso involucra las marcas comerciales de todos los principales OEM de automóviles, que disfrutaban de los beneficios de las actividades de CBP, a pesar de no tomar ninguna acción por sí mismos. "LKQ se ha puesto en contacto con cada uno de los fabricantes de automóviles para solicitar que el fabricante de automóviles brinde su consentimiento por escrito a CBP para que LKQ importe las rejillas legítimas", dice la demanda. "Sin embargo, solo BMW, reconociendo la legalidad de las rejillas de LKQ, ha brindado su consentimiento por escrito a CBP. A pesar de que nunca presentaron (o amenazaron) acciones legales, cada uno de los otros fabricantes de automóviles se ha negado a brindar dicho consentimiento a pesar de tener plena conciencia de la legalidad de las actividades de LKQ. De hecho, en cada una de las acciones finales de la agencia de CBP que niegan las peticiones de LKQ, CBP ha declarado que han consultado con los

fabricantes de automóviles correspondientes a cada uno de los casos y que, en cada caso, los fabricantes de automóviles han afirmado que "las marcas protegidas no estaban autorizadas para los productos en cuestión. "Según información y creencia, los fabricantes de automóviles han sido cómplices en la campaña CBP-Automakers Grille Monopoly al engañar a CBP sobre la legalidad de los productos de LKQ; y con respecto a Ford y Chrysler, han engañado aún más a CBP en cuanto al alcance de los acuerdos de licencia de patente de diseño confidencial entre LKQ y Ford y Chrysler".

Los OEM de otros mercados están observando. El aftermarket ha tenido dudas sobre el uso de marcas OEM durante décadas. Y con la cantidad de productos importados, nuevamente, este caso tendrá aplicabilidad. Manténganse al tanto. ■

Judge ha servido como directora ejecutiva del Consejo Internacional de la Tecnología de Imagen, una asociación comercial sin fines lucrativos sirviendo a los remanufacturadores y distribuidores de suministros de imagen, por 17 años. Judge fue la editora ejecutiva de la revista Recharger. Como abogada de 30 años, también tiene experiencia en litigios. Sus obras ha sido publicadas en Recharger, y en varias otras revistas de la industria. Ella ha ganado el elogio por su escritura y promoción de la industria. Se ha prestado asistencia en la preparación de six friend of-the-court. Ella ha presentado la posición de la industria a la CITI. Por favor contacte a través de <tricia@i-itc.org>.





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

Mayoristas Informática

Medio número 1 del canal de distribución

**Tenemos la mayor base de datos
de distribución informática.**

**Si quiere aumentar su cartera de clientes
en España, Mayoristas Informática es su socio.**

info@mayoristasinformatica.es

+34 976 071 031

www.mayoristasinformatica.es

Mark Dawson



¿Qué Esperan los Revendedores Independientes del Canal de Consumibles?

El cambio trae muchas oportunidades interesantes a esperar.

Vivimos en un período de cambios sin precedentes, impulsados por la tecnología y los hábitos sociales cambiantes. Algunos lo llaman la Cuarta Revolución Industrial. El cambio trae muchas oportunidades emocionantes sin embargo, hay varios elefantes en la habitación ... y no pueden ser ignorados. El más grande es el volumen. El mercado es plano, evidenciado por el último reporte trimestral de ganancias de los inversionistas de HP. Concluye que estamos entrando en el juego final con una mayor consolidación inevitable.

Dos elefantes más: para el año 2020, el 50 por ciento de la fuerza laboral mundial serán millennials. Gen-Y imprime menos. Gen-Z no imprime. Dos resultados: el consumo reducido a medida que estos hábitos llegan al espacio de trabajo y un cambio en comportamiento de adquisición, facilitado por el otro elefante, la tecnología. Los Millennials no llaman y no quieren ser llamados. Se comunican a través de las redes sociales. Compran en línea. Si un cartucho de impresora no llega como parte de un servicio administrado, se obtendrá con 3 clics.

Amazon no es un elefante: es un leopardo. Amazon Business inició en Reino Unido en abril de 2017, hacia mediados de diciembre tenía 90,000 compañías que compraban insumos de oficina. Está creciendo en Alemania y Francia y acaba de iniciar en España e Italia. Office Depot lo mencionó como un factor clave en la erosión del valor para los accionistas. Revendedores tengan cuidado

También hay otros elefantes. La participación MPS crecerá aún más. Históricamente enfocados en el segmento corporativo, los proveedores ahora están penetrando en SME, el campo de caza tradicional para revendedores independientes. La migración continua de

la desktop a la impresión móvil reduciendo aún más el mercado para los revendedores transaccionales



En tiempos difíciles, es natural buscar el apoyo de amigos. Sin embargo, los OEM están reinando en el soporte de canal al tiempo que aumentan las actividades de ventas directas. Los mayoristas tienen divisiones. Los socios de ayer son los competidores de hoy.

Entonces, ¿Qué esperar? Uno de los líderes de nuestra industria, Ian Elliott de E&S Solutions, nos proporciona un recordatorio pertinente de que la tecnología es un gran nivelador: "No importa si usted es una banda de un solo hombre o un negocio multimillonario, puede hacer que su negocio se vea, se sienta y se comporte como un negocio multimillonario al implementar una plataforma integrada de tecnología TI y aprender a usarla

No sugiero tratar de vencer a Amazon en su propio juego, pero sí recomiendo que los revendedores combinen una estrategia de marketing digital coherente con una propuesta de valor mejorada.

Se deben priorizar las herramientas que mejoran la lealtad del cliente. Una de esas herramientas es eesyQ. Esta aplicación móvil conecta a todos los usuarios con todos los activos y con todos los proveedores de activos en cualquier organización. Para impresoras y copiadoras, los consumibles y el servicio se solicitan automáticamente

escaneando códigos QR con un teléfono inteligente. Para aquellos que venden cartuchos transaccionalmente, esto es emocionante. Para aquellos que ya están entregando MPS, eesyQ trae ganancias de eficiencia y reducciones de costos importantes.

Las propuestas de valor del revendedor también pueden ser reforzadas por las marcas que proporcionan mejoras para el canal. Una de esas marcas es IBM. Existe una gama de cartuchos de impresora IBM bajo licencia para su uso en la gama LaserJet de HP. Una estrategia de distribución selectiva evita la comoditización. El posicionamiento inteligente multiplica los márgenes del revendedor.

Se pueden crear nuevas fuentes de ingreso ingresando el espacio 3D. Una vertiente particularmente emocionante es la educación. Las escuelas de todo el mundo necesitan revendedores para ayudarlos con las herramientas para el aprendizaje STEM. Este mercado crecerá explosivamente. Los revendedores que actualmente proveen cartuchos a las escuelas están en una buena posición.

Hay muchas oportunidades para que la comunidad de revendedores aumente la ventaja competitiva y aumente las ventas y los beneficios. ■

Dawson se unió a la industria de suministros de imagen en 1987, como ingeniero mecánico, y comenzó su carrera en el control de la calidad y la gestión de la producción antes de mover para ventas y marketing. Él ha tenido cargos superiores tanto con empresas americanas como europeas incluyendo MSE y Clover. Él es actualmente un director con IOP (Internet de Impresión BV), cuya misión es ayudar los revendedores independientes a encontrar nuevas fuentes de ingresos y a optimizar márgenes. Más info sobre la IOP gama de cartuchos remanufacturados, los consejos en la promoción de los beneficios verdes de la remanufactura, por favor contacte a través de mark@iopbv.com



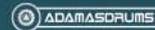
GIHONCLICK
KING OF KINGS - LORD OF LORDS

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

TONER QUÍMICO DE ALTA DENSIDAD



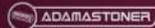
DRUMS OPC



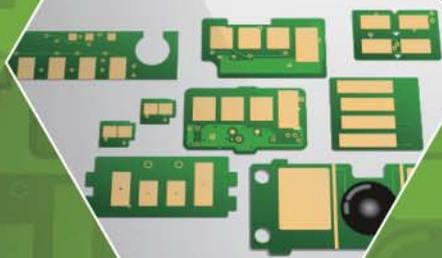
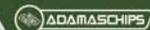
DOCTOR Y WIPER BLADES



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. Atlapa Delegación Cuauhtémoc
Ciudad de México • México
Tel. (52) 553 863 41 96



dypsiom internacional
@dypsiom1

www.dypsiom.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.



Steve Weedon

Tiempos Desesperados Dan Lugar a Mentiras y Noticias Falsas

Potencialmente, los cartuchos compatibles mas baratos, sin infracción de patente podrán ver que el Aftermarket duplica su cuota de mercado en cinco años.

Nada me irrita más que una propaganda diseñada específicamente para desinformar y tergiversar la información de la industria con el propósito de beneficiar a aquellos que tienen sus propias agendas. Es transparente, por supuesto, para aquellos que están "al tanto" y potencialmente influyente en aquellos que no lo son, pero que buscan aprender.

Hay una gran cantidad de tonterías escritas y dichas sobre nuestra industria por aquellos que intentan prosperar a partir de las falsedades que propagan.

Tomemos una nota que se repite una y otra vez. "Cada cartucho que sale de China es un clon e infracciona patentes". ¿Te suena familiar?

Algunos medios y algunas compañías de remanufactura occidentales intentan influir en que cada distribuidor, concesionario o mayorista de cartuchos crea esto. ¿Por qué? Porque temen perder negocios por los productos Chinos y utilizan el argumento de que "todo lo Chino es un clon infractor de patentes" para defenderse.

Tales argumentos son simplemente falsos. Son noticias falsas. La verdad sobre los productos exportados desde China a Occidente no ayuda a su causa, por lo que se espera que el alarmismo y la creación de impresiones falsas obliguen a los clientes a permanecer fieles y a mantener los precios estables.

Vamos a poner esto sobre la mesa de una vez por todas. Decir que cada cartucho importado de China es clon e infractor es mentira. Algunas empresas de clase mundial dentro de nuestra industria han realizado enormes inversiones para crear carteras de patentes únicas y han diseñado y producido con éxito cartuchos compatibles que son una alternativa legítima a un producto OEM. No son clones ni infractores de patentes.



Sin embargo, muchos de estos cartuchos compatibles tienen una ventaja ganadora que preocupa seriamente a la competencia, y con razón. En virtud de que no se remanufacturan significa que no tienen el alto costo de cartucho vacío en la lista de materiales. Poseen una alta calidad constante y un precio más bajo que los productos remanufacturados, y también son "libres de infracción de patentes" ya que no infraccionan las patentes OEM.

Por supuesto, no todos los cartuchos compatibles que salen de China son así. Es probable que la mayoría de las empresas chinas que intentan exportar cartuchos a los mercados Americanos y Europeos sean infractores e "imitadores" de los OEM. Dichas empresas deben ser expuestas y demandadas por el titular de la patente. Espero que lo sean. Pero no da licencia para crear una falsa impresión de que todo lo de China es malo

El término "clonar" es como devolver un centavo malo del que parece que nunca te deshaces. El término debe reservarse para un nuevo cartucho que sea una réplica exacta del OEM en todos los aspectos. Por lo tanto, si un cartucho nuevo no es una réplica exacta del OEM original, no es un clon. Un tóner aftermarket no es un tóner "clonado", como se informa a menudo, hay diferencias evidentes en las formulaciones, que en su mayoría son "recetas secretas" en lugar de

formulaciones patentadas. Las patentes que existen en el área del tóner tienen más que ver con la forma en que se fabrican que con el polvo de tóner terminado. Al mirar el polvo de tóner, ¿cómo puede saber si fue fabricado de una manera que infracciona la patente de alguien?

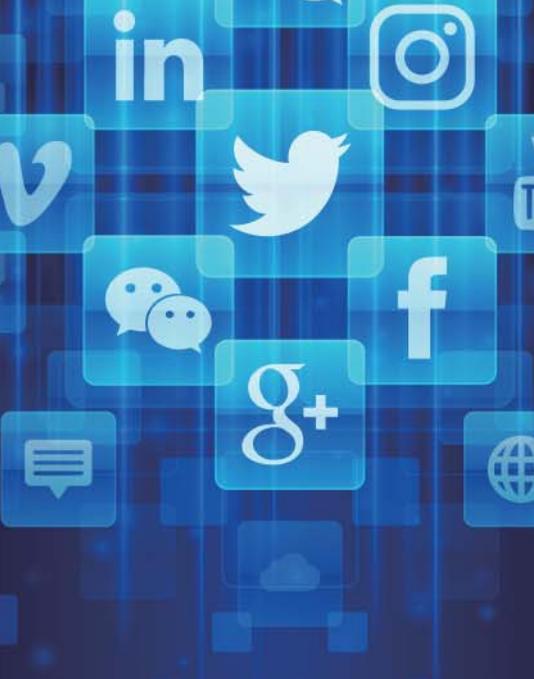
Las noticias falsas probablemente llegaron para quedarse. Cuando los hechos no convengan al argumento, vender notas falsas es como decir mentiras convincentemente: algunos serán engañados algunas veces, pero no todos serán engañados todo el tiempo

Ahora hay tres opciones y cada una está aquí para quedarse. 1. OEM; 2. Remanufacturados; y 3. compatibles no infractores. Los pros y los contras de cada uno ganarán o perderán clientes. Sin embargo, prevalecerán los hechos, no las noticias falsas.

Potencialmente, los cartuchos compatibles nuevos, más baratos y no infractores, podrían ver su cuota de mercado en el aftermarket duplicada en 5 años. Ese aumento de volumen provendrá de la cuota OEM y de los remanufacturadores que no cambiaron. Tanto los OEM como los remanufacturadores están seriamente preocupados y algunos están creando desesperadamente una imagen falsa

Como decía Ronald Reagan, "confíe, pero verifique." ■

Steve ganó un premio de CEO y ha ocupado posiciones de dirección en varios OEMs como Katun Corp y SCC. Él fue el fundador original de la revista Recycler y de ferias comerciales en Europa. También creó sucursales de Static Control en todo el mundo y se trasladó a EUA para convertirse en vicepresidente ejecutivo. Steve encabezó el trabajo de red mundial de Catridge World después de que fue adquirido en el año 2016. <steveweedon@utec.com.mo >



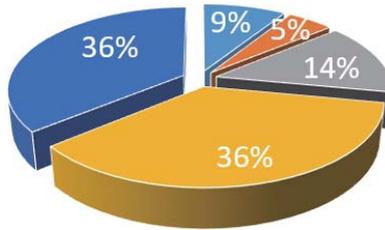
ENCUESTA DEL PROXIMO MES

¿Cuáles componentes son más difíciles para su negocio y por qué?
 Escanee el código QR para votar.



INVESTIGACIÓN

¿Qué le emociona más acerca del futuro de la industria?



- A El panorama de consumibles de impresión seguirá cambiando la posición de los cartuchos remanufacturados y compatibles nuevos. Estoy involucrado en ambos mercados y espero ver que ambos sobrevivan; 9%
- B Surgirán nuevas oportunidades a medida que las decisiones legales favorezcan a los remanufacturados. Construiremos o reorganizaremos usando productos remanufacturados como un generador de ventas; 5%
- C Las guerras en consumibles de impresión importan poco. Espero ver más alianzas entre los OEM y el aftermarket, y ver cómo la industria se expande de esa manera; 14%
- D Las guerras en consumibles de impresión importan poco. Cómo entregamos la impresión y cómo agregamos valor más allá del equipo y la producción será el enfoque de nuestro negocio en el futuro; 36%
- E No hay nada en particular que me emocione en este momento, y estoy francamente preocupado por nuestro futuro. Como siempre preparado para la incertidumbre o los desafíos inesperados en los negocios; 36%

¿SABÍA QUÉ?



Una impresora consume aproximadamente tres veces más energía que una computadora de escritorio, mientras que ambas se utilizan activamente. Sin embargo, mientras está en modo inactivo, la computadora de escritorio usa aproximadamente cinco veces más energía que una impresora láser

Fuente: <https://blog.inkjetwholesale.com.au/printer-education/12-fun-facts-about-printers/>

WE CAN HELP YOU
TO COMMUNICATE
 WITH THE WORLD!

18,700+ likes
facebook.com/recyclingtimes

600+ followers
 ID: recycling_times

15,000+ followers
 ID: recyclingtimes

2,000 weekly news viewers
vimeo.com/intouchnews

20,000+ followers
twitter.com/recycling_times

550+ followers
linkedin.com/company/3122775

150+ videos
 ID: Recycling Times Media

570+ followers
 ID: Recycling Times Media

**HACEMOS
 MARCAS
 PROPIAS**



www.iberjet.com
 93 324 83 55 - pedidos@iberjet.com

BERTO

¡Auxilio! ¡Mi impresora fue atacada y está imprimiendo basura!!

No hay problema. Construiré un ENORME firewall alrededor de esta. Será el firewall más hermoso ... ¡¡¡QUE EXISTA!!





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 o contacte a Ivan Rosales, Contacto en Latinoamérica en irosales@cartridgeworld.com para mayor información

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 2, No.7, Pingxi 3rd Road, Nanping
Science And Technology Industrial Park, Zhuhai, China.
Tel: (+86-756)2532235 Fax: (+86-756)2263687
E-mail: sales@cmchinamate.com
<http://www.cmchinamate.com>
<http://www.newchinaman.en.alibaba.com>

ISO 9001:2008
ISO 14001:2004

