

GUIA DEL RECICLADOR



ImagingWorld

EN ESPAÑOL

El nombre más confiable en impresión en 5 idiomas

HACIENDO NEGOCIOS CON CHINA

Proudly Supporting
INTERNATIONAL





Se busca distribuidor de Unismart

Asóciense con nosotros, usted puede obtener

- ✓ Múltiples soluciones de reinicio de chips, que incluyen más de 4000 modelos en impresoras de inyección de tinta, impresoras láser y copiadoras
- ✓ OEM Soporte en soluciones de reconfiguración de la primera salida al mercado
- ✓ Chips de reinicio calificados con un rendimiento estable
- ✓ Flexible gestión de inventario de chips
- ✓ Servicio de soporte técnico de primera calidad.

Más información sobre Unismart, por favor avance a: www.apexmic.com/en/unismart/about

Contáctenos para explorar prometedoras oportunidades de negocio
sales@apexmic.com

Argentina | Brasil | Colombia | Ecuador | Venezuela
México | Perú | Chile | Bolivia | Guyana | Surinam



SE BUSCAN DISTRIBUIDORES DE G&G RESPECTIVAMENTE EN ARGENTINA, MÉXICO, BRASIL Y CHILE



Ninestar Image Tech Limited

¿Qué puede ofrecer G&G a usted?

Un proveedor profesional de soluciones de impresión con servicios integrales y una marca destacada.

Los primeros productos en el mercado le mantienen primero para obtener ganancias

Soporte integral de marketing.



Marca Premium, soportada por

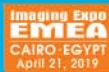


RT 2019 Eventos



1

RT Imaging Expo—EMEA 2019
Abril 16–18 Accra · Ghana
Abril 21 Cairo · Egipto



2

RT Imaging Expo—Americas 2019
Junio 11 Ciudad de México · México
Junio 13-14 Bogotá · Colombia



**GUIA DEL
RECICLADOR**

3

Business-Info
Mayo 15–17
Moscú · Rusia



Para exhibición, contacte a: Victoria Zhao

✉ Victoria.Zhao@RTMworld.com ☎ +86-756-3919263

Para cooperación de

✉ Cecile.Zheng@RTM

s Globales de RT



orm 2019

a

4

RemaxWorld Summit 2019

Octubre 16

RemaxWorld Expo 2019

Octubre 17-19

iPrint 3D Expo 2019

Octubre 17-19

Zhuhai · China



5

Indian Recharger Xpo 2019

Marzo 7-9

Bombay · India

Imaging Solutions India Expo 2019

Noviembre Nueva Delhi · India



media, contacte a: Cecile Zheng

world.com ☎ +86-756-3959284

RT MEDIA www.RTMworld.com



FABRICANTES EXPERTOS EN:

COPIER/Копиров/COPIEUR/
COPIADORAS/KOPIERER/الآلات التصوير



HKHAOYINBAO GROUP CO., LTD

Dirección de Fábrica:NO. 6, Ping Xi10th Rd, Nanping, Zhuhai City,PR of China

Dirección de la oficina - 16th Floor of Dunhuang Building, Renmin West Road, Xiangzhou District, Zhuhai City, PR of China

Tel:+86-756-8920990 Sales: +86 133 606 18518

Email: kim@haoyinbao.com

Website: www.hyb-toner.com



La primera opción para más de 600 Importadores en 77 regiones

EN ESPAÑOL
**IMAGING
 WORLD**

No. 96 | 2019
 — Haciendo Negocios con China —

07 | NOTA DEL EDITOR

Opiniones sobre China aparecen de improviso



24 | INVESTIGACIÓN

Las Tres Tendencias Principales Impactando los Suministros



24 | EN MI OPINIÓN

¿Qué consejo podrías dar a las personas que quieren hacer negocios con China?



China ha llegado a nuevos mercados desde hace siglos. Financiado por el emperador chino Ming, un eunuco musulmán se embarcó en 1405 con una flota de 317 barcos y una tripulación de casi 28,000 hombres hacia Brunéi, ¡Java, Tailandia, India, África, Arabia... y América! Se dice que Zheng He llegó a América 74 años antes que Cristóbal Colón.

CARACTERÍSTICAS

8 Con razón o no, es Probable que Continúe el Cuestionamiento de la Calidad del Producto Chino

—Ian Elliott

No hay ninguna razón por la cual un cartucho chino compatible nuevo de un fabricante de primer nivel no pueda igualar el rendimiento de un cartucho OEM de manera consistente.

14 La Industria de los Cartuchos Chino-americana: Insólitas Combinaciones Progresan

—Tricia Judge

Examine la gama de problemas involucrados globalmente en el desarrollo y fabricación de tóner.

18 Larga Historia China de Innovación y Liderazgo

—Steve Weedon

China quiere proteger sus propias tecnologías a medida que se transforma de un copiator de productos inventados en otra parte a una economía impulsada por la tecnología que conduce al mundo hacia el futuro.

32 Examinando la Calidad del Tóner

—Graham Galliforde

Claramente, no hay respuestas sencillas para hacer exitosa o fácilmente negocios con China.

40 | CARTAS LATINAS

Cómo Elegir un Distribuidor Latino (y no Morir en el Intento)



43 | EN UN MINUTO

Un Australiano Fuera de Lugar en China



44 | TLAS NOTAS

La última carcajada de Berto acerca de hacer negocios con China

PORTADA



Miles de trabajadores ensamblan cartuchos de impresión remanufacturados y compatibles nuevos en cientos de fábricas en Zhuhai, China, el epicentro del mundo de los consumibles de impresión.

39 | 5 PREGUNTAS

El Presidente de HYB Toner Vincent Chen Dice que la Confianza es Clave

Vincent Chen



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. © Mayo de 2019 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.



Un universo de productos



Insumos de Impresión

100% Compatibles
EPSON - HP - LEXMARK - CANON

Toner
Cintas
Inkjet
Papeles Especiales

Las marcas y modelos citados son propiedad registrada de sus fabricantes, su mención es únicamente en caracter descriptivo.

Nueva Línea de Periféricos

Mouse
Keyboard
Headphone
Microphone
Hub
Web Cam



Av. Colonia 457 (C1437JNI), Capital Federal
+5411-4308-5759 - www.evertec.com.ar

David Gibbons



No tenía ni idea de qué se despertaría cuando decidimos embarcarnos en esta edición especial de la revista dedicada a hacer negocios



Publicista y Director Editorial

Tony Lee Tony.Lee@RTMWorld.com

Director Editorial

Gustavo Molinatti gmolinatti@guiadelreciclador.com

Directores

David Gibbons Sabrina Lo

Equipo Editorial

Maggie Wang Tequila Yan Amber Guan Christine Zhang

Diseñadores Gráficos

KK Deng Miuling Peng

Equipo de Marketing

Gustavo Molinatti 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

con China. Cientos de ustedes salieron del “taller” para compartir sus experiencias, como dijo Mark Pinner, “lo bueno, lo malo y lo feo”.

Un número asombroso de ustedes en América del Norte, incluidos Canadá y México, respondieron a la encuesta en línea del I-ITC de Tricia Judge. Nunca había tenido una respuesta así, ni nosotros, que capturaran sus ideas. Muchos de ustedes desearon permanecer en el anonimato y lo respetamos, pero sus experiencias son "oro" para aquellos que se embarcan en este viaje. Me sorprendió saber que el 70.3 por ciento de ustedes ya compró cartuchos chinos. Por supuesto, no hay un término medio y fue igual de interesante saber que el 30 por ciento de ustedes no lo ha hecho. Vea el artículo de Judge en la página 14.

Los problemas de calidad y salud relacionados con el tóner producido en china continúan siendo tema a donde voy. En Frankfurt, Moscú y Chicago escucho acerca de distribuidores avergonzados vendiendo productos que no cumplen con estándares regionales y locales de salud y ambientales. Obviamente, se ha convertido en un caso más para culpar a la gran China mala. Graham Galliford aborda el problema del tóner en la página 32. Ian Elliott argumenta en la página 8 que no hay razón subyacente por la que los productos fabricados en China sean de menor calidad que productos similares fabricados en economías más maduras en otros países.

Se ha vuelto popular entre algunos argumentar que todo en China es malo, como algún tipo de defensa para mantener el statu quo. Para mantener las cosas como siempre han sido.

Los fabricantes de velas advirtieron a sus clientes que las luces eléctricas quemarían sus casas a principios del siglo XX. El cochero y los fabricantes de carruajes advirtieron que los automóviles nuevos harían que sus propietarios sufrieran una falla orgánica. Tampoco querría ser un vendedor de faxes o VHS hoy.

¿Como puedo ayudarle? Venga a China y permítanos guiarlo por el laberinto para encontrar proveedores en los que pueda confiar y obtener buenas ganancias. Esta revista le ayudará a comprender los problemas y le ayudará a hacer crecer sus negocios. Venga a Zhuhai, China, en octubre, a la expo más grande del mundo especializada en consumibles de oficina, impresión y copiadoras ¡Permítanos ayudarlo más! ■

Director, RT Media Co., Ltd.

Con razón o no
es Probable que Continúe
el Cuestionamiento de
Calidad del Producto C



¿Qué la chino

— Ian Elliott



Con más de 30 años de experiencia en el nivel ejecutivo dentro de las industrias de impresión y aftermarket, la cartera de Ian Elliott cubre la creación de empresas, ventas, distribución, logística reversa y recuperación de activos, desarrollo de negocios, consultoría ejecutiva y servicios de administración. El Sr. Elliott está bien versado en estrategias de distribución aftermarket, cadenas de suministro y el uso efectivo de la tecnología de la información en los negocios.

<IanElliott@EandSolutions.com>

No hay ninguna razón subyacente por la que los productos fabricados en China deban ser de menor calidad que los productos similares fabricados en economías más maduras.

La tecnología china ha avanzado rápidamente en las últimas décadas, un avance vívidamente demostrado por medio de un vehículo de aterrizaje robótico chino lanzado y operado por chinos en el lado oculto de la luna, que realiza una investigación que podría ayudar algún día al desarrollo de una base lunar permanentemente tripulada.

Poseer la tecnología de vanguardia necesaria para colocar un robot en la luna debe refutar la idea de que los productos chinos son inherentemente inferiores. Por supuesto, este es solo un ejemplo, pero, para cualquiera que haya visto y experimentado infraestructura china en términos de arquitectura, transporte, instalaciones de fabricación, escala, etc., sabe que no hay ninguna razón subyacente por la que alguno de los productos fabricados en China sea inferior.

**Tóners Convencionales de Alta Calidad, Por Goteo y
De Baja Energía de CET Proporcionan
Una Opción Comprobada y Calificada
Que Ahorra Dinero y Mejora su Rentabilidad**

**Anticipando y entregando
Futuras Posibilidades para Usted**

CETGroupco.com

CET™





¡200 millones de iPhones se hacen en China cada año. ¿Cuántos otros equipos, de alta tecnología reconocidos se producen con una calidad consistente tan alta en cualquier otro lugar del mundo? ¡Excepto, quizás, los cartuchos de tinta y láser fabricados en China por varios OEM!

Entonces, ¿Por qué, en nuestro menos que glamoroso mundo de la tinta y el tóner, tenemos frecuentemente encabezados de cartuchos remanufacturados en China de baja calidad? Ya sea por reclamos de rendimiento de impresión, infracción de propiedad intelectual, materiales tóxicos en plásticos, cancerígenos en el tóner, etc., la lista de deficiencias en los titulares parece no tener fin.

Las razones son dos.

Primero, debido a que algunos de los productos son, sin duda, de mala calidad e independientemente de cuán aislados puedan ser estos eventos, representan una deficiencia que justifica algunos de los titulares y, segundo, porque los cartuchos chinos compatibles nuevos (NBC) son una amenaza disruptiva para El antiguo orden.

¡200 millones de iPhones se hacen en China cada año. ¿Cuántos otros equipos, de alta tecnología reconocidos se producen con una calidad consistente tan alta en cualquier otro lugar del mundo? ¡Excepto, quizás, los cartuchos de tinta y láser fabricados en China por varios OEM!

Analicemos estos dos conjuntos de circunstancias por separado.

Todos sabemos que los precios (por ejemplo, en Amazon) de los cartuchos compatibles nuevos están en, o por debajo del costo del billete de materiales (BOM). Esto significa dos

No hay ninguna razón por la cual un cartucho chino compatible nuevo de un fabricante de primer nivel no pueda igualar el rendimiento de un cartucho OEM de manera consistente.

cosas. En primer lugar, los fabricantes están escatimando en los materiales para reducir el costo y, en segundo lugar, los productos de baja calidad (inconsistentes) que no cumplieron con los requisitos de sus clientes originales se están liquidando en lugar de ser retrabajados o destruidos

Todos sabemos, al menos para los tres o cuatro fabricantes chinos de primer nivel (con una capitalización de mercado combinada de más de US \$ 4 mil millones), que no hay excusa para un diseño pobre que resulta en un rendimiento de baja calidad, y no hay excusa para ignorar los requisitos necesarios para cumplir de manera consistente un estándar de rendimiento especificado.

No hay ninguna razón por la cual un cartucho chino compatible nuevo de un fabricante de primer nivel no pueda igualar el rendimiento de un cartucho OEM de manera consistente.

Pocos deberían dudar de la capacidad de un fabricante chino de primer nivel para desarrollar una especificación para fabricar un producto que sea al menos equivalente, en términos de rendimiento, al producto OEM que están reemplazando. Sin embargo, muchos pueden dudar del compromiso, o la capacidad actual, de un fabricante de primer nivel para utilizar la tecnología a fin de garantizar que cumpla con las especificaciones de fabricación.

La tecnología puede, por ejemplo, implicar el uso de robótica para eliminar



盛威
SOMEWAY

ALTA CAPACIDAD EXPERTO EN CARTUCHOS DE TÓNER



Proveedor Profesional De Cartuchos De Tóner Para Impresión



ZHUHAI SOMEWAY
ELECTRONICS TECH-
NOLOGY CO LTD

Contact: Lisa Meng
Email: sales@zhsomeway.com
Tel: +86 756 2298636
Fax: +86 756 8529909

Add: The 3rd Building, No.9 Jin
Heng 1st Road, Jin Ding Tech-
nology Industrial Park, Zhuhai
City, China





el error humano en el proceso de fabricación, pero, quizás más importante, también puede requerir el uso de tecnología de la información para ayudar a administrar (por ejemplo) la cadena de suministro de materia prima. Si los materiales correctos no están en el lugar correcto en el momento adecuado, ¿Con qué frecuencia se puede sacrificar una lista de materiales para cumplir con la fecha de entrega comprometida en lugar de retrasar la producción hasta que los componentes especificados estén disponibles?

Independientemente de cómo se analice, no es bueno gastar dinero implementando un software de clase mundial de Enterprise Resource Planning (ERP), y limitando su uso descargando en datos hojas de cálculo para tomar decisiones operativas de misión crítica. Este enfoque no funciona, elude los controles y las eficiencias que brinda el uso efectivo del software y, a menudo, puede ser responsable de la inconsistencia de calidad del producto.

Si los fabricantes chinos no desean aparecer en los titulares que denuncian el desempeño de sus productos, deben implementar el proceso y disciplina

necesarios para alcanzar un desempeño consistente de calidad.

Hasta que existan controles y procesos suficientes para prevenir estos problemas, los que pierden más con la amenaza de la disrupción continuarán haciendo todo lo posible para explotar estas debilidades. Esto se logrará, al menos en parte, patrocinando titulares diseñados para poner en duda la capacidad de los disruptores. No difiere de los detractores de Tesla que patrocinaron una historia

Si los fabricantes chinos no desean aparecer en los titulares que denuncian el desempeño de sus productos, deben implementar el proceso y disciplina necesarios para alcanzar un desempeño consistente de calidad.

negativa sobre un incidente de piloto automático, los de Airbnb muestran a un cliente que destruyó una habitación, o los de Uber colocan un titular de un incidente de un conductor sin escrúpulos. Aquellos que son los que más pierden invertirán parte de sus ganancias para resaltar los incidentes que dañan la reputación de la competencia, porque de ahí proviene la mayor amenaza para sus ganancias futuras.

Sin embargo, no es solo los titulares negativos que se enfocan en la calidad del producto lo que limita la penetración en el mercado de los compatibles nuevos chinos. Es el Sistema de distribución actual que protege a los fabricantes existentes, los mayoristas, distribuidores y grupos de compra protegen el viejo orden en detrimento de los revendedores y sus clientes. Hasta que exista una tecnología alternativa para que los revendedores y sus clientes “jalen” los productos que prefieren en lugar de ser “empujados” por los productos que sus proveedores quieren entregar, las alternativas chinas, sin importar la calidad, seguirán teniendo un éxito limitado.

Si hay soluciones tecnológicas disponibles, que sean adoptadas por los revendedores, las barreras que han ayudado a preservar el market share de los jugadores tradicionales se caerán. Sin embargo, aun cuando este Desarrollo tecnológico ocurra, será en vano hasta que las alternativas fabricadas en China que podrían entrar a la red de distribución no sean 99.9 por ciento confiables, 99.9 por ciento del tiempo. ■

La Industria de los Cartuchos Chino-americana: Insólitas Combinaciones Progresan

—Tricia Judge





El mercado de consumibles de impresión de América del Norte se ha visto gravemente afectado por la introducción de los compatibles nuevos procedentes de China. Esto no es noticia.

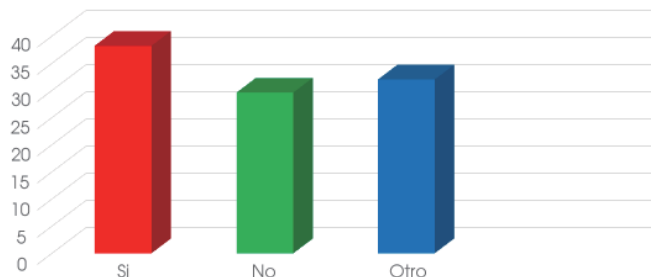
Los analistas del sector y sus estudios respaldan la tendencia del consumo de compatibles nuevos y su alejamiento de los remanufacturados. Internet ha impulsado esta tendencia, ya que los cartuchos a precios de ganga se venden en todas las plataformas.

¿Qué están haciendo los distribuidores de cartuchos norteamericanos? El ITC se acercó a su base de datos para preguntar sobre el impacto de las compañías chinas y sus productos.

La invitación a participar en la encuesta se envió, y un sorprendente diez por ciento de los invitados a participar respondieron. El tema era importante, y los comentarios que hicieron los encuestados lo demostraron. Si bien la encuesta consistió en solo cinco preguntas, la compleja naturaleza de la relación de la industria de los cartuchos chino-estadounidenses obtuvo respuestas complejas.

¿El primer puesto? Compatibles nuevos de bajo costo. No es fácil cubrir la demanda. Los distribuidores de cartuchos están siendo creativos y diversos—en la manera en la que mantienen las ventas de remanufacturados al mismo tiempo que compran compatibles nuevos para cubrir la demanda de los mercados. Sin embargo, casi todos admiten que su relación con proveedores chinos es imperfecta. Y los cartuchos chinos pueden ser de alta calidad, pero la calidad es inconsistente.

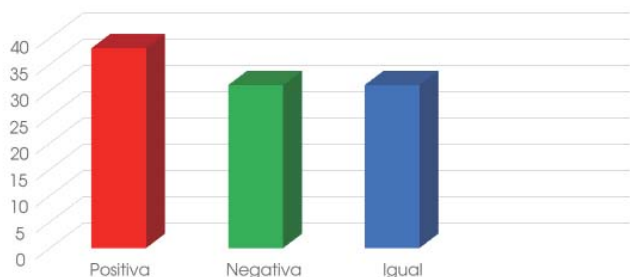
¿Ha comprado cartuchos chinos?



1. La fuerte presencia en la categoría "otros" se debió a que los encuestados habían comprado cartuchos a través de un conocido intermediario norteamericano.

"Hemos comprado algunos a través de Static Control Components y mayoristas, como Supplies Wholesalers y Arlington Industries," dijo Bill Henry, de American Laser Products en Wisconsin. Muchos otros encuestados compartieron experiencias similares. Parece una forma inteligente de ingresar al mercado de compatibles nuevos a través de un mayorista bien establecido.

¿Ha tenido transacciones con compañías chinas en la industria?



2. No es sorprendente que cuanto mayor sea la empresa, mejor será la experiencia con los proveedores chinos.

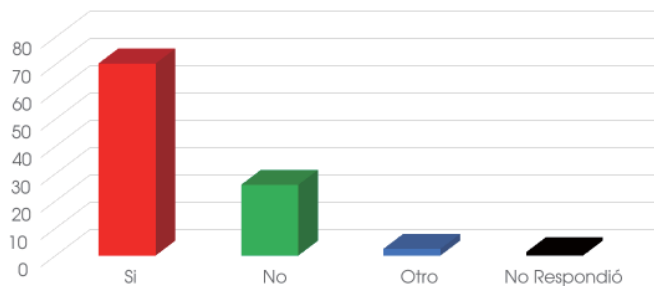
"Al ser una empresa grande en la industria, hicimos una revisión detallada de los proveedores. Nos tomamos el tiempo de elegir correctamente a nuestros proveedores, nuestras experiencias han sido positivas", dijo Tim Matuska, de Katun, en Minnesota. "Puedo agregar, el servicio al cliente es muy superior al de los proveedores norteamericanos".

Hubo muy pocas respuestas totalmente positivas, ya que muchos citaron problemas de comunicación.

"Nuestra experiencia ha sido mixta. A menos que exista una muy clara comunicación en las órdenes de compra con fotos del producto exacto, muchas veces se obtiene algo diferente. Además, cambian un producto aprobado, por reducir costos de producción, sin aprobación. Hacemos que los proveedores paguen una multa, el doble del costo de la orden de compra, si algo cambia. Si la empresa es realmente el fabricante, les decimos que estamos dispuestos a pagar un costo más alto por un producto mejor y, una vez aprobado, no hay cambios. Ahora tenemos un empleado en China, para facilitar la comunicación y control de calidad." - Anónimo, Western States dealers.

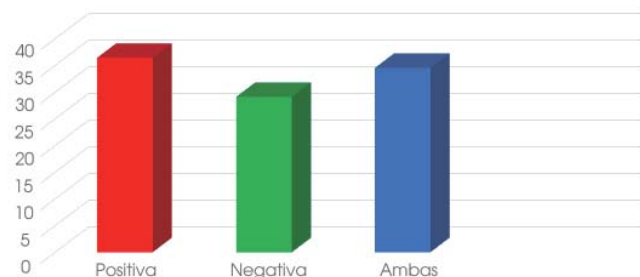
"Fueron amigables y tenían un servicio al cliente decente", dijo Craig Cheek, Ameritek Document Solutions en Alabama. "La barrera del idioma fue compleja. Los precios eran buenos, así que finalmente decidimos probarlos.

Si es así, describa la experiencia y si fue positiva o negativa



3. No sorprende que la mayoría (70.3 por ciento) de los encuestados norteamericanos han comprado cartuchos chinos. Cae en la línea que otros analistas de la industria han reportado, que hay un cambio claro hacia cartuchos compatibles nuevos. Es interesante, que el 30 por ciento rechazan probarlos.

¿Su experiencia con los cartuchos chinos fue positiva o negativa?



4. Las respuestas positivas fueron directas acerca de la necesidad de cambiar. "La calidad ha mejorado enormemente en los últimos años, menciona Tom Landis, Cartridge World en Pennsylvania. "Y nos permite mantenernos competitivos."

"Nuestras experiencias son buenas," menciona un remanufacturador de la costa este que prefiere el anonimato. "¡Nos evita la molestia de remanufacturar los cartuchos!"

"La calidad es mejor de lo esperado, aún mejor que nuestro tóner remanufacturado. El costo es menos de la mitad. Todavía usamos principalmente tóner remanufacturado. Usamos tóner compatible para los cartuchos más pequeños," dice Vincent McHenry, Laser Lab en Pennsylvania. "Tengo más respeto por las compañías chinas y sus productos desde que empezamos a usarlos."

Como uno de los encuestados de medio oeste dijo "Comprador, cuidado". Ese parece ser el tema de la mayoría de los encuestados.

Aun aquellos que respondieron positivamente tienen advertencias para los compradores. "Sí realiza el trabajo necesario, e implementa procedimientos de calidad, el resultado será positivo. Menciona Matuska (de Katun).

"Los precios son buenos, pero hemos encontrado que la calidad es pobre especialmente en cartuchos de color," menciona Bill Henry, American Laser Products en Wisconsin.

"Estaba muy escéptico ya que remanufacturamos con consumibles 100% norteamericanos, mencionó Roy Raghubir, Triple A-1 Services, Toronto, Canadá.

"Estamos muy satisfechos y los precios son menores por cartucho que el costo de los componentes sin mano de obra. Pero algunos cartuchos de alta velocidad no funcionan."

"Hemos tenido experiencias tanto positivas como negativas", dijo Enrique Yuni, Ink Services of Dade, LLC en Florida. "Muchos de ellos venden productos de buena calidad. En su mayoría, hemos tenido buenas experiencias. Aquellos fabricantes que quieren ser buenos son



realmente buenos. Sin embargo, si su cultura es competir solo por el precio, probablemente están vendiendo basura”

Algunos usan los compatibles nuevos para complementar su oferta, hasta que la alternativa remanufacturada está disponible. “Los he comprado cuando mi remanufacturador regular no está produciendo todavía algún cartucho en particular,” menciona Neal Brush de Lasers Image en Virginia. “He tenido mucha suerte con la mayoría de los que he usado. Siempre regreso a mi socio de remanufactura habitual en cuanto está disponible el producto.”

Aquellos encuestados con reservas citaron fallas, y, de nuevo, mala comunicación por que tuvieron experiencias negativas o mixtas. “La calidad de los productos varía enormemente,” menciona Paul Mervis, Encore Images en Maryland. “El soporte técnico es virtualmente inexistente.”

¿En una palabra? “Irregular,” dijo Ken Benjamin de Greentree en California. Otro encuestado utilizó la palabra “incompleto” para describir su experiencia.

“Tienen carcasas delgadas de plástico barato, sellos malos, y fallas tempranas,” dijo Irwin Brooks, Iguana Inks and Toner en Utah. “No los compren.”

“MALOS. Usan partes en cartuchos que no son del tamaño de los OEM así que no pueden remanufacturarse. Generalmente, pobremente fabricados. Y tan baratos que es difícil competir contra ellos en internet,” compartió un encuestado anónimo del sudeste.

Aquí hay un giro. ¿Hasta qué punto el cartucho chino con calidad suficiente es muy caro? “Hace diez años, perdimos 10,000 dólares canadienses (US\$7,513) por cartuchos de mala calidad. Este proveedor rechazó darnos una nota de crédito,” mencionó Shri Bran, Tonex OSS, de Surrey, Canadá.

“Ahora las empresas de más calidad tienen buenos productos, pero los precios han subido bastante en la mayoría de los cartuchos. Ahora se están acercando a donde podemos remanufacturarlos eficientemente en nuestro país (a un precio competitivo). Las compañías más grandes están fabricando un producto de calidad, pero los precios

son bastante altos. Otro problema es que piden un mínimo de compra en la mayoría de los cartuchos y tienen un largo tiempo de entrega. Quieren recibir el dinero primero y luego enviar las mercancías. A veces se obtiene el producto después de que las impresoras han sido discontinuadas.

“Nuestra experiencia ha sido neutral a negativa”, dijo Richard DiPasquale, Printer Components en Nueva York. “Si bien los cartuchos compatibles han llenado algunos vacíos, el riesgo no ha valido la pena porque la calidad es demasiado inconsistente”.

¿Cuál es su opinión de las compañías chinas en la industria en general?

Esta pregunta permitió a los encuestados desfogar su amor, o frustración, con los fabricantes chinos y los productos que están produciendo. Este grupo se dividió en dos bandos: aquellos que ven estos cartuchos como un mal necesario, y aquellos que desean que simplemente se vayan.

Representan un riesgo legal ya que presentan posibles problemas de propiedad

Sin embargo, hay otras cuestiones más allá del precio y la calidad. Nuestros encuestados cuestionan las tácticas de ventas chinas. Los productos también dañan el medio ambiente de una manera que los remanufacturados no lo hacen.

intelectual. Finalmente, casi todos denuncian el impacto económico de los cartuchos compatibles nuevos en el mercado norteamericano.

“Ojalá no existieran, están matando a nuestra industria en EUA”, dijo Scott Hallmark de Laser Imaging en Texas.

“Existe el problema de la competencia desleal en el sentido de que roban propiedad intelectual, fabrican duplicados y dañan al OEM y la industria de remanufactura”, dijo Brush. “No se puede competir cuando el cliente solo se preocupa por el precio”.

“Si bien su capacidad para diseñar y comercializar un cartucho es extremadamente rápida y económica, no están produciendo un estándar de calidad suficientemente alto para tener éxito en las diversas condiciones

en EUA”, dijo DiPasquale. “La infracción de patentes es también una de las principales preocupaciones y la mayoría de los revendedores no tienen el tiempo ni los recursos para monitorearla”.

“La calidad de los monocromáticos era decente, inconsistente en color. Algunos modelos estaban bien en color otros eran malos,” dijo Cheek. “Los precios bajos han dañado nuestros márgenes y definitivamente han dañado la industria doméstica de remanufactura.”

“No dejarán ir ninguna venta. Ofrecen lo que se les pide, pero si se busca un precio más bajo, reducen la calidad. Si solicita mayor calidad, afirman tener una opción de calidad OEM”, dijo Gaby Salido, XTRA en Hermosillo, México. “Enfrentémoslo, sus precios son inmejorables. Todavía no sé cómo pueden ofrecer esos precios muy bajos. Me pregunto si hacen dumping”.

“Hacen un producto muy barato. No es reciclable. Y si está defectuoso, piden desecharlo”, dijo John Gemmell, High Tech Laser Products Ltd., Markham, Canadá. “Los tóners de gama baja funcionan bien y son muy baratos. Pero terminan en vertederos. Sus productos no son reutilizables, perjudicando la economía de América del Norte. Se han perdido trabajos de remanufactura. ¿Cuánto tiempo pasara hasta que los políticos se involucren?”

“Extraño los buenos viejos tiempos antes que China invadiera nuestra industria”, dijo Mike Henry, Macro Solutions LLC en Oregón.

Claramente, no hay respuestas simples para hacer negocios exitosos o de forma sencilla con China. Sin embargo, no es sencillo evitar hacer negocios con China. Esto crea una nueva dimensión para un negocio ya complicado. Entonces, en resumen, dejemos que unos pocos veteranos de la industria tengan la última palabra.

“Lamento usarlos, pero debo hacerlo para seguir siendo competitivo”, dijo William Stevens de Newwave Technologies en Ohio.

“Preferiría que no estuvieran en la industria, pero entiendo que debemos lidiar con la realidad de la competencia global”, concluye Bill Henry. ■

The background of the image is a dense grid of red Chinese characters. The characters are embossed or printed on a dark surface, creating a strong contrast. The characters are arranged in a regular pattern, and the overall color scheme is dominated by various shades of red, from deep maroon to bright, almost white highlights. The text is centered and overlaid on this background.

Larga Historia China de Innovación y Liderazgo

— Steve Weedon



China se unió a la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) en 1985. Algunos, al enterarse de esto, se sorprendieron porque en Occidente se pueden rastrear los orígenes de las patentes hasta 2500 años a la Ciudad de Sybaris originalmente parte de Grecia antigua y ahora parte del sur de Italia

Los ancianos otorgaban derechos de protección a cualquiera que "inventara" algo de lujo. Generalmente recetas de comidas o bebidas. El inventor obtenía la exclusividad por un año y tenía un monopolio a corto plazo para explotar, pero el inventor tenía que mostrar a todos el proceso exacto y los ingredientes.

¿La cuestión es porque le tomo a china tanto unirse a la OMPI? ¿No eran inventores? o ¿Tenía más que ver con la cultura abierta y la manera en la que el régimen totalitario decidía el control de la civilización?

A través de la historia, los chinos han sido reconocidos como inventores prolíficos: la pólvora, la brújula, el papel, la imprenta y más. Así que, esta no es la razón. El hecho es que a través de los siglos las dinastías reinantes no creían que los inventos útiles debían ser monopolizados para el beneficio financiero de pocos cuando las masas se podían beneficiar de la tecnología moderna.



↪ Cuatro inventos antiguos Chinos (de la parte superior izquierda): imprenta, pólvora, papel y la brújula.

Se dice que Cai Lun inventó el papel en China hace aproximadamente 1914 años. Decidió usar fibras vegetales en su proceso, lo que dio como resultado un pergamino más delgado y más blanco que al secarse y cortarse creó un sustrato perfecto para pintar, imprimir, dibujar, escribir, volar (cometas) y más. Llevó su invento al emperador, quien decretó que a todas las aldeas se les enseñara el proceso para que la mayoría se beneficiara. Ninguna patente, ningún período exclusivo para la explotación, solo una decisión que permitió que las personas se beneficiaran. Cai recibió tal vez la mayor recompensa de todas al ser conocido como el inventor del papel para la eternidad.

Como con la mayoría de los inventos, no existe tal cosa como un pensamiento

original. Alguien en algún lugar ha tenido la misma idea, ha tomado tecnologías e inventos pasados y los ha mejorado, hecho más rápidos o más baratos. Cai ciertamente conocía el pergamino de papiro usado por los

Estados Unidos encabezaba la lista mundial de solicitudes de patentes, el doble que los países europeos durante muchas décadas.

egipcios 2,000 años antes. Lo mejoró, usó productos locales e hizo historia. Actualmente, una hoja de papel recorre un largo camino, tiene miles de usos y cuesta aproximadamente medio centavo. Se la encuentra en todos los rincones del mundo y es uno de los inventos más exitosos del hombre. Un poco como la rueda o el fuego

Si se hubiera inventado el papel en la época moderna en Occidente, sin duda se habría patentado y explotado y habría sido mucho menos exitoso. No exagero al imaginar un mundo sin papeles hace muchas décadas, ya que la necesidad de tener un sustrato para dibujar o escribir es universal. El éxito del papel como parte intrínseca de la vida global desde hace 2,000 años impide que las nuevas tecnologías patentadas que ya están aquí creen un

mundo sin papeles. El costo inicial es demasiado alto, y por supuesto, necesita una fuente de energía. No necesita pilas para leer una hoja de papel. Por cierto, ¿Mencioné que puede usar ambos lados, reciclarlo, echarlo a perder y tirarlo en el cesto de papel de desecho solo para poder recuperarlo, aplanarlo y volver a utilizarlo? ¡Qué invento! No veremos una sociedad sin papel en el corto plazo.

China se inició tarde en el mundo de las patentes. Estados Unidos encabezaba la lista mundial de solicitudes de patentes, el doble que los países europeos durante muchas décadas. Ahora la mesa ha girado. Los chinos solicitan más patentes que cualquier otro país. Tres veces más que EUA, quienes ahora están en segundo lugar. China quiere proteger su tecnología a medida que se transforma de un replicador de inventos de otros países a una economía impulsada por la tecnología que dirige al mundo hacia el futuro. El gigante dormido ha despertado. En 1979, Deng Xiaoping declaró una política abierta para China. "Ser rico es hermoso",





TRASCOPIER



Static Control®

30 AÑOS DE EXPERIENCIA
NOS AVALAN

Es momento de superarse
Somos tu proximo mejor negocio



LANZAMOS LA NUEVA LINEA DE CARTUCHOS



Static Control®

static.info@trascopier.com

www.staticcontrol.com.ar

+54 911 6285 7988

CANALES Y PRODUCTOS DIGITALES RT MEDIA

Redes Sociales



+21.000 seguidores
ID: recyclingtimes



+18.500 seguidores
ID: Recycling_Times



+8.500 seguidores
ID: tonyleertm



+20.000 vistas de videos
ID: Recycling Times Media



+5.000 nuevos visitantes semanales
ID: intouchnews



+760.000 anuales
Visitas a la página



+15.000 seguidores
WeChat ID: RT Media



+50.000 seguidores
WeChat ID: 3D Printing World

Boletín semanal InTouch

+50.000 suscriptores en Chino, Inglés y Español



Para preguntas, por favor contacte a:

Victoria Zhao / Victoria.Zhao@RTMworld.com / +86-756-3919263

www.RTMworld.com



“Cuatro maravillosos inventos nuevos chinos” en la era moderna (de la parte superior izquierda) pagos sin efectivo, tren de alta velocidad, bicicletas compartidas y comercio electrónico.

declaró. Occidente se apresuró a explotar la mano de obra barata y trasladó la producción de Taiwán y Hong Kong a las fábricas chinas de menor costo laboral. Empresas estatales, apoyadas por el gobierno chino, que otorgan tierras y dinero para construir fábricas llenas de máquinas fabricadas en Alemania.

Miles de compañías comenzaron a producir lo que el consumidor occidental necesitaba. Un trabajador típico trabajaba seis días a la semana en turnos de diez horas, durmiendo en dormitorios compartidos con capacidad de hasta 16 personas por aproximadamente 160 dólares al mes. Hoy es un poco diferente. Los dormitorios dieron paso a grandes torres de departamentos, los salarios se han quintuplicado, las bicicletas cedieron el paso a los automóviles a un punto que hoy es más rápido usar una bicicleta por la cantidad de automóviles. Las inversiones en infraestructura a lo largo de los años han derivado en buenas carreteras, trenes rápidos en todo el país, el puente más largo del mundo desde Hong Kong a China continental, y aterrizajes espaciales en el lado oscuro de la luna. Los pueblos pequeños se convirtieron en nuevas ciudades, los rascacielos llenan el horizonte y el ritmo del cambio es fenomenal. ¿Qué sigue?

China logró en una década lo que les tomó 150 años a los británicos durante la revolución industrial para poder sacar a la gente de la pobreza extrema.

No ha sucedido por casualidad. Cada paso ha sido cuidadosamente planeado y pensado. China tiene un plan de 50 años, tiene paciencia, determinación y tres trillones de dólares estadounidenses. Ha invertido tanto en EUA que Warren Buffet dijo: "Nos guste o no, todos trabajamos para los chinos". El mercado de consumo chino está creciendo rápidamente, tienen mucho dinero y no hay nada que no puedan comprar. Tienen más millonarios que los EUA. Y Prada, Chanel, Dior, Louis Vuitton, Rolls Royce y Bentley venden más

Actualmente una hoja de papel tiene miles de usos, cuesta alrededor de medio centavo y se considera uno de los inventos más exitosos del hombre

en China que cualquier otro mercado. Los trabajadores chinos tienen más tiempo libre pagado que un trabajador estadounidense promedio. El valor del PIB en China es casi el 20 por ciento de la economía mundial, y coloca a China en la ruta de ser la mayor economía del mundo pronto, tomando el primer lugar de EUA. Cuando esto suceda, será la primera vez que un "país en vías de desarrollo" le quita el primer sitio a un "país desarrollado". China dará su opinión en el escenario mundial, Occidente no estará contento con eso. El mundo está siendo sacudido, como solía cantar Elvis.

Hace mucho tiempo me di cuenta de que no se puede competir con China, así

que corra hacia ella y mire lo que puede hacer por usted. La ideología china de construir ciudades "agrupadas" para dominar los mercados mundiales en un área apoyada por el gobierno es algo que no se replica en Occidente, pero tiene enormes beneficios e impacto. Sock City, ubicada en Datang, provincia de Zhejiang, domina el mercado mundial de calcetines produciendo 19 mil millones de pares al año, Shenzhen domina el mercado de la electrónica y Zhuhai domina el mercado mundial de consumo de cartuchos con más de 600 empresas ubicadas en y alrededor de la ciudad. Zhuhai no desaparecerá. Está impactando el mercado global. Produce cartuchos de una gama de calidad que va de la muy pobre, a excelente. Algunas compañías de clase mundial

producen los mejores compatibles con protección de patentes que cumplen con las regulaciones de la Unión Europea y EUA a precios muy por debajo de un cartucho remanufacturado. Estas compañías de clase mundial continuarán creciendo, mientras que los infractores de patentes serán demandados y cerrarán y las compañías de baja calidad desaparecerán a medida que pierden clientes.

China es una fuerza dominante en nuestra industria. Ahí está lo peor y lo mejor. Tanto los chinos temen hacer negocios con Occidente como Occidente con China. Pero es el lugar para hacer negocios, si quiere sobrevivir y prosperar en el año del cerdo. ■

EN MI OPINIÓN

¿Qué consejo podrías dar a las personas que quieren hacer negocios con China?



EUA

Christian Pepper
LD Products

Los negocios en China son como en cualquier otro lugar del mundo, la barrera del idioma y las diferencias culturales generan malentendidos y frustración en ambos lados. Los empresarios chinos operan de manera muy diferente a los occidentales. No es raro encontrar proveedores que se integren y compitan verticalmente con usted, por lo que debe proteger sus secretos comerciales.

Cuanto más invierta en construir relaciones personales, al ir a China y pasar tiempo con sus socios, más fuerte será, y es la mejor manera en que ambas partes tendrán una asociación mutuamente rentable.

Recuerde que la cadena de suministro puede demorar entre dos y tres meses, por lo que debe tener el capital y las capacidades de planificación para manejar estos desafíos. Mantenga un ojo en el clima geográfico / político entre China y los mercados occidentales (especialmente los Estados Unidos) donde las regulaciones comerciales y aranceles causan incertidumbres que hacen que sea muy difícil planificar decisiones y asociaciones a mediano y largo plazo.



Sudáfrica

Bevlen Sudhu
Green Office

Hemos realizado negocios en China durante más de dos décadas y ha sido una experiencia de aprendizaje a lo largo del viaje. Los mercados están cambiando constantemente y los chinos tienen un gran papel que desempeñar, tanto desde una perspectiva positiva como negativa. Positiva porque son apasionados e impulsados por la innovación, pero negativa al estar ganando marketshare en todo el mundo, limitando las oportunidades de los negocios locales debido a su modelo de bajo costo. Construir relaciones de largo plazo con los chinos garantizará una asociación recíproca y un entendimiento del mercado para ayudar a modelar su negocio.



La búsqueda de Impresión como servicio en SOHO y PyMEs

En un esfuerzo por retener a los clientes, aumentar el market share y disminuir la incertidumbre, los OEM y los revendedores han considerado a los planes basados en contratos como los mejores, simplificando la venta de hardware, consumibles y mantenimiento en un solo plan. La popularidad del MPS evidencia esta noción como el medio para establecer contratos. Dicho esto, el MPS tradicional fue diseñado y adoptado principalmente por organizaciones más grandes. La siguiente tabla muestra el mercado de electrofotografía para A3 y A4, y el modo de venta que suma ingresos por hardware, consumibles, mantenimiento, soluciones y servicios.

A medida que se migra a los clientes PYME, el MPS tiene una penetración mucho menor, y donde la mayoría de las ventas son transaccionales.



EN MI OPINIÓN

¿Qué consejo podrías dar a las personas que quieren hacer negocios con China?



India

Jayenda Patel
Patel Traders

Los chinos son extremadamente innovadores tratándose de tecnología y continúan mejorando su comunicación en inglés con el uso de aplicaciones como WhatsApp y WeChat. Desde que empecé a participar en la RemaxWorld Expo hace unos cinco años, he visto a cientos de indios que viajan a Zhuhai para buscar buenos precios. Sin embargo, la demanda de una mejor calidad ahora se ha convertido en un factor más importante para mantener la confianza en el mercado. La calidad es tan importante como el precio cuando se trata de tener un producto competitivo. Los chinos lo entienden y responden con características innovadoras del producto.

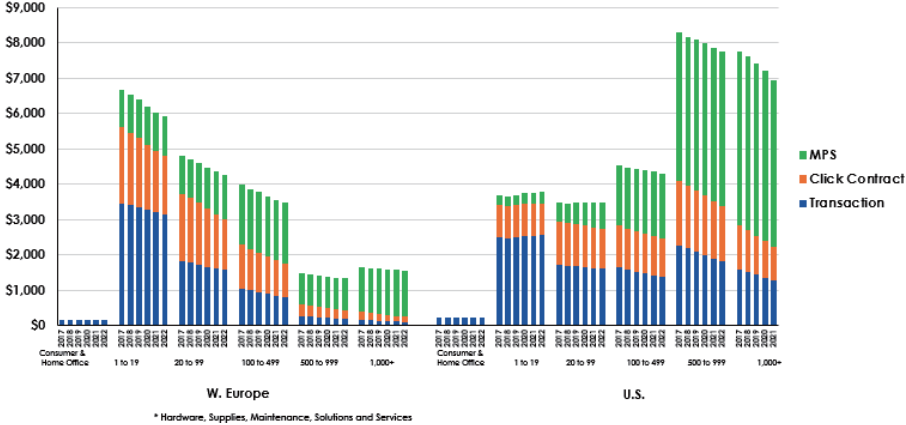


EUA

Sunny Sun
Recharge Asia Corp

La confianza es el ingrediente clave si desea cultivar una relación comercial exitosa. Así se hacen negocios en China, una de las economías de más rápido crecimiento del mundo. En la cultura china, la confianza se desarrolla principalmente cenando y tomando licor fuerte (白干). Los negocios se suelen sellar a través de una red ganadora y confiable Guanxi: redes sociales personalizadas de poder. Mi consejo es aprender sobre el concepto de Guanxi si quiere comprender completamente el panorama de los negocios chinos. Tiene amplias implicaciones culturales y comerciales que enfatizan la importancia de asociarse con otros, centrándose en compromisos mutuos tácitos de manera jerárquica.

Imagen 1: Pronóstico Integrado de Electrofotografía en Entorno Oficina * \$M Por Tamaño de Compañía



Fuente: Keypoint Intelligence-InfoTrends

Los beneficios para los clientes de planes basados en suscripciones son multifacéticos. Los usuarios conocen mejor sus necesidades, hábitos de impresión, eliminan la molestia de administrar sus impresoras y consumibles, y tienen una experiencia

de impresión perfecta. Los planes de suscripción inician a través de evaluaciones mediante Internet para proporcionar recomendaciones. Los criterios del cliente, como el tamaño de la empresa, el mercado vertical, el número de personas que imprimen,

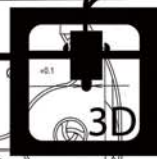


Soluciones integrales de Impresión

Especialistas en cintas matriciales y para controladores fiscales



Inkjet-Toner-Correctable



Nueva línea de Impresoras 3D

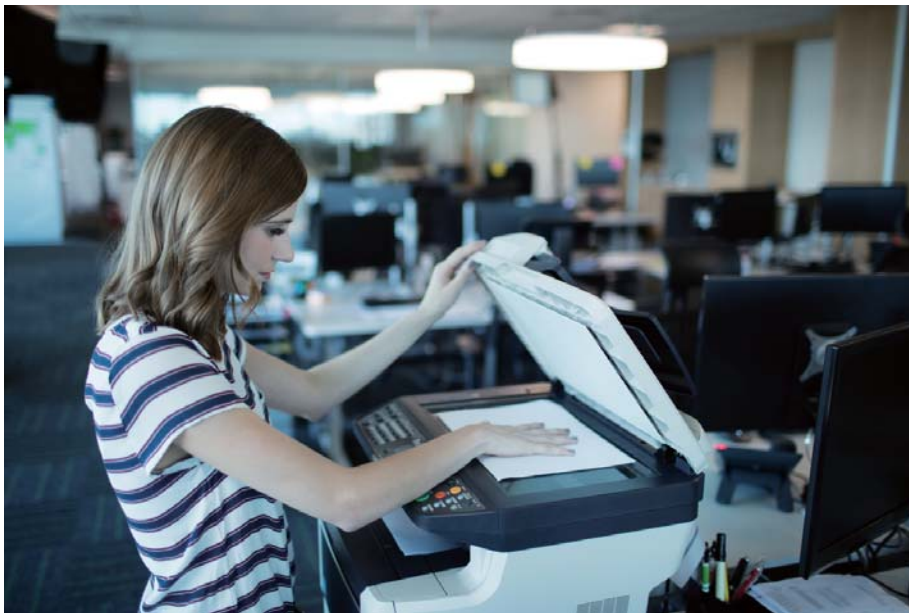
Distribuidor exclusivo

Línea Completa de Filamentos



Servicint S.A. Gral. Hornos 1774 (C1272ADJ) Cap. Fed. Rep. Argentina

Te-Fax (5411) 4301-1468 / 1966 e-mail: ventas@servicint.com Web: www.servicint.com



cómo y qué imprimen, pueden ingresarse en una herramienta que sugiere el equipo o equipos más adecuados. Una vez que se entregan los equipos, el software de monitoreo le permite al proveedor del servicio resolver los problemas de manera remota. Los consumibles se pueden entregar de manera proactiva, de modo que los clientes nunca se queden sin tóner o tinta. Si los patrones de uso cambian, la entrega de consumibles podría ajustarse a la frecuencia correcta sin la

intervención del usuario.

Y si las características del producto mejoran en el futuro, las

actualizaciones podrían implementarse automáticamente.

El principal beneficio para los proveedores es un flujo de ingresos consistente y confiable, pero otros beneficios incluyen una mayor tasa de retención de clientes y un mayor gasto general debido a una mayor satisfacción del cliente. Y como los proveedores y revendedores podrían resolver muchos problemas de productos de forma remota, los costos de servicio podrían reducirse,

permitiendo márgenes mayores.

Mientras que no parece que alguien haya encontrado el tipo exacto de programa que causaría un cambio rápido en las prácticas de compra de las PYMES, Keypoint Intelligence cree que las tendencias son correctas para que los usuarios cambien a paquetes de impresión basados en contratos.

Gracias en parte a las ofertas "como-un-servicio", que van desde planes para teléfonos inteligentes hasta programas

de televisión e incluso cuchillas de afeitar, los clientes se están familiarizando (y creando preferencia por) productos y

servicios basados en suscripciones. Para abordar el cambio en el comportamiento de compra, las OEM y los revendedores han desarrollado una variedad de programas de suscripción para usuarios de volúmenes más bajos que pondrían los consumibles, el hardware e incluso el mantenimiento bajo modelos MPS, ya sea mensualmente o en función del volumen de impresión.

Keypoint Intelligence planea investigar más a fondo los deseos,

Los cartuchos de tóner y tinta compatibles nuevos (NBC) aumentarán su market share en el mercado mundial, en detrimento de los OEM y remanufacturados.

EN MI OPINIÓN

¿Qué consejo podrías dar a las personas que quieren hacer negocios con China?



Rumania

Victor Matache
Toko

El mundo está en permanente cambio y los desafíos empresariales son significativos.

Para mantener la competitividad en el campo de la producción y el comercio con productos industriales, es imprescindible trabajar con un socio chino.

Para desarrollar una colaboración exitosa con el socio chino, debe encontrar uno que tenga un objetivo común.

Nosotros, por ejemplo, hemos buscado socios chinos que sean fabricantes de materiales para la remanufactura de cartuchos.

Primero contactamos expositores chinos en la Paperworld Frankfurt. Identificamos algunos socios potenciales y comenzamos a trabajar juntos.

Después de unos pocos pedidos con cada uno de ellos, pudimos identificar a los productores y seleccionar los mejores (productos de calidad y estables, buena logística, buenas condiciones comerciales, soporte técnico).

Intentamos buscar en línea en la plataforma Alibaba, pero no hemos podido identificar productores reales. En su mayoría son comerciantes, revendedores.

La experiencia más relevante en el desarrollo de la cooperación con socios chinos fue a través de la RemaxWorld Zhuhai.

En primer lugar, la presencia en la expo y en la Cumbre de la exhibición, nos permitió conocer a los principales productores de materiales, partes, tóner y cartuchos de tinta.

Además, visitamos las fábricas de algunos socios y socios potenciales. Estas visitas son relevantes para evaluar: seriedad, confiabilidad, potencial de desarrollo, capacidad de control de calidad, logística, organización de la producción.

En conclusión, las experiencias con socios chinos son muy beneficiosas si se manejan bien. Hemos aprendido que no necesitamos buscar los mejores precios sino la calidad más estable.

Las visitas mutuas fortalecen el desarrollo de la colaboración".

EN MI OPINIÓN

¿Qué consejo podrías dar a las personas que quieren hacer negocios con China?



EUA

Aaron Leon
LD Products

Es 2019 y las cadenas de suministro son globales. ¿Qué diferencia hace si son coreanos, mexicanos o canadienses? He estado comprando a compañías chinas desde 2004 y descubrí que solo recibes lo que pagas. Hay entre tres y cuatro calidades de proveedores: si desea obtener el precio más bajo, obtendrá la calidad más baja. Si paga un poco más, puede obtener una calidad tan buena como los proveedores nacionales. En general, es fácil trabajar con los chinos, empresas y empresarios inteligentes.



México

Ivan Rosales
Cartridge World North America

Trabajo diariamente con proveedores y socios chinos debido a mi puesto de Gerente de Operaciones para Norte América.

Primero, no asuma que todo está claro una vez que tiene un acuerdo comercial verbal o escrito. Repita varias veces los términos y condiciones hasta que tenga un contrato firmado.

Pida una lista de clientes actuales, copia de sus premios de calidad traducidos por un traductor certificado, para verificar su autenticidad.

Pida una cláusula de garantía en su contrato en caso de que reciba productos distintos a los ordenados.

Pida una reducción de precios y obtendrá una reducción de calidad ¡No siga esa ruta!

las necesidades y el interés en torno a los planes por suscripción en 2019. Mientras tanto, la expectativa es que los proveedores continuarán ofreciendo planes innovadores, particularmente aquellos enfocados en el mercado de las PYMES. Todo es parte de un esfuerzo por convertir a los clientes de compras transaccionales a lo que esperan sea una compra más fácil de realizar y administrar a lo largo de los años.

Los NBC continuarán aumentando su marketshare

Los cartuchos de tóner y tinta compatibles nuevos (NBC) aumentarán su market share en el mercado mundial, en detrimento de los OEM y remanufacturados. A pesar de las quejas de algunos sectores de que son menos confiables que los OEM y muchos remanufacturados, los precios unitarios excepcionalmente bajos continuarán atrayendo a los usuarios y algunos canales de distribución.

La situación con los NBC varía según la geografía. En EUA (aunque no en su totalidad), los NBC están disponibles principalmente en Internet, mientras que los canales tradicionales evitan los NBC. Keypoint Intelligence observa que esto es por la calidad y por los problemas de propiedad intelectual. Por supuesto, esto es variable. HP, Lexmark, Canon y

Epson han combatido ferozmente a los NBC en cuestiones de patentes a lo largo de los años; Keypoint Intelligence cree que esto ha informado a los revendedores tradicionales de los riesgos. Por otro lado, como la calidad de los NBC ha mejorado, se podría esperar que los NBC penetren los canales tradicionales, especialmente si los OEM no pueden mantener sus querellas respecto a la propiedad intelectual.

Lo que puede ayudar a mantener a los NBC fuera de los canales tradicionales es la demanda de Canon ante la Comisión de Comercio Internacional de EUA con respecto a ciertos cartuchos de tóner NBC hechos en China que, según afirman, violan las patentes de Canon.

Mientras que más revendedores en los EUA consideran que los NBC son malos para la industria, la mayoría de los revendedores en Europa los consideran buenos para la industria.

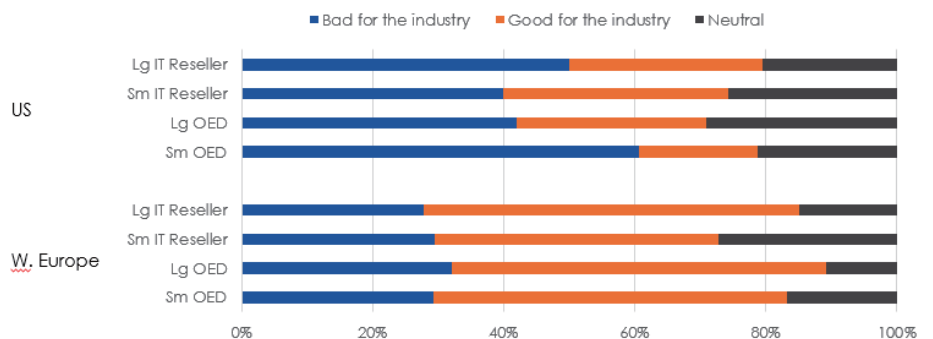
Si Canon obtiene una Orden de Exclusión General, reforzaría la reticencia del canal tradicional

hacia los NBC. Pero si Canon pierde, eso podría proporcionar una nueva apertura para que los NBC se expandan más a través de los canales tradicionales.

En Europa occidental, los NBC han salido de Internet y están disponibles en muchos otros canales.

La Imagen 2 ilustra la brecha cada vez mayor entre las actitudes hacia los NBC entre los revendedores de EUA y Europa occidental. Mientras que más revendedores en los EUA consideran que

Imagen 2: Visión de Revendedores de Compatibles Nuevos



Fuente: U.S. Office Channels Survey (Keypoint Intelligence-InfoTrends, 2017)



los NBC son malos para la industria, la mayoría de los revendedores en Europa los consideran buenos para la industria. Parece que, dentro de Europa, los NBC serán un problema cada vez mayor tanto para la remanufactura como para los OEM; Keypoint Intelligence espera aumente.

En otras áreas del mundo, como las economías en desarrollo de Asia y América Latina, los NBC ya han eliminado a la remanufactura a nivel local. Los OEM tienen una participación de mercado mucho menor en esos países; Los NBC son el segundo tipo más popular.

Solo los servicios de recarga de muy bajo costo pueden competir contra los NBC en el precio; la recarga es bastante grande en muchos de estos países.

Keypoint Intelligence espera que los NBC sigan ganando marketshare en todo el mundo. Mientras que la remanufactura hasta ahora ha sido la más afectada por los NBC, los productos

remanufacturados ofrecen una cobertura de precios para los OEM. En la medida que la remanufactura continúe siendo excluida de la ecuación, los OEM se enfrentarán a un mercado donde la alternativa no tiene un precio 30% menor, sino del 70% u 80% menor. El precio bajará; el valor de venta del tóner y la tinta se reducirá más rápidamente que la demanda de cartuchos.

Debido a que los NBC podrían tener un impacto significativo en el mercado de los cartuchos en los canales tradicionales, Keypoint Intelligence planea ofrecer un estudio multicliente

en 2019 con el objetivo de comprender mejor la visión actual de los NBC dentro de los canales de distribución tradicionales, como minoristas, papelerías, proveedores de equipos de oficina y MPS

Los OEM seguirán apuntando a los NBC e Internet por actividades ilegales

Los OEM se enfrentarán a un mercado donde la alternativa no tiene un precio 30% menor, sino del 70% u 80% menor. El precio bajará; el valor de venta del tóner y la tinta se reducirá más rápidamente que la demanda de cartuchos.



Corea del Sur

James Hwang
Cooperative

Dado que la industria de cartuchos compatibles se basa tanto en China, debe considerar cómo mejorar sus relaciones con los proveedores y ser un verdadero socio comercial. Aquí hay tres puntos clave de mi experiencia para el éxito a largo plazo.

1. Comprenda y desarrolle confianza sobre sus sistemas de producción al construir buenas relaciones y compartir las cosas de manera transparente.

2. No considere los productos de precio más bajo, de lo contrario, experimentará grandes daños y pérdidas.

3. No reclame ninguna mala experiencia oralmente. Guarde pruebas, como fotos y videos relacionados con los productos defectuosos que revelan los problemas, y compártalas con su proveedor chino para evitar tener los mismos problemas nuevamente.



Reino Unido

Dennis Haines
Badger Office Supplies

Hacer negocios en China puede ser difícil, pero también puede ser muy gratificante con sus fábricas de clase mundial que producen a una fracción de los precios "normales".

Pero por cada proveedor fantástico, hay un pícaro que busca hacer dinero rápido. Su conversación es barata y te dirán lo que quieres escuchar. Si algo suena demasiado bueno para ser cierto, probablemente lo sea. Tuve la experiencia de visitar la fábrica A por la mañana, luego la B por la tarde, ambas en el mismo lugar, pero con nombres diferentes. La inspección de la fábrica la había realizado, los productos fueron cambiados mientras almorzaba. En otro caso, me entregaron productos fantásticos durante seis meses, ¡y luego recibí un contenedor de viejos periódicos triturados! ¡Caveat Emptor! (¡A riesgo del comprador!)

Consumibles para Impresoras

BROTHER • SAMSUNG • HP • EPSON • XEROX • LEXMARK • CANON



La línea más integral de latinoamérica

max[®] COLOR

www.max-color.com

Contacta a nuestro distribuidor en tu país:

 ARGENTINA

argentina@max-color.com

 BOLIVIA

bolivia@max-color.com

 CHILE

chile@max-color.com

 COLOMBIA

colombia@max-color.com

 COSTA RICA

costarica@max-color.com

 ECUADOR

ecuador@max-color.com

 NICARAGUA


nicaragua@max-color.com

 PANAMA

panama@max-color.com

 PARAGUAY

paraguay@max-color.com

 URUGUAY

uruguay@max-color.com



Maxcolor Sudamericana S.A. - max-color@max-color.com

 /MaxColor.Sudamericana

 /MaxColorSud

Los esfuerzos de parte de los OEM para proteger su mercado contra la invasión ilegal pueden tomar muchas formas. En EUA y hasta cierto punto en Europa Occidental, uno ve principalmente noticias sobre juicios de infracción de patentes. En EUA, los juicios pueden presentarse junto con apelaciones a la Comisión de Comercio Internacional de los EUA, por órdenes de Exclusión general o limitada que ordenan a las autoridades aduaneras de los EUA interceptar y excluir los productos que se considera que violan patentes.

En otras áreas del mundo, donde la aplicación de patentes puede ser difícil o casi imposible, existen redadas contra la falsificación. Curiosamente, muchas de estas redadas suceden en Medio Oriente y África; también en Asia y América Latina.

Los OEM no tienen recursos ilimitados para proteger su propiedad intelectual. Usan sus recursos limitados donde piensan que tendrán el mayor impacto.

En EUA y Europa occidental, Keypoint Intelligence espera que los OEM se centren en los NBC, no en la remanufactura. Se espera que su blanco sean los revendedores en Internet y sus proveedores. Esto demuestra que están vigilando el Internet y envían un mensaje a otros revendedores de que los NBC no son seguros para vender. De alguna manera, el segundo punto puede ser más importante que el primero.

La vigilancia de Internet puede ser no solo una cuestión de patentes. Keypoint Intelligence cree que sigue habiendo problemas relacionados con descripciones de productos, reclamos y otros asuntos relacionados con los consumibles. Con frecuencia, los productos que afirman ser remanufacturados son NBC. Algunos ofrecen diversos sellos ambientales y de estandarización y son falsos. Frecuentemente un cliente compra un producto basado en la descripción y la imagen fotográfica y lo que llega no es el mismo producto. La pregunta es: ¿Son

estas nuevas áreas donde intervendrán los OEM o estas cuestiones deben ser reclamadas por el consumidor?

Otro problema relacionado con los NBC se relaciona con la posible toxicidad de los cartuchos. Dentro de Europa, las noticias recientes han sugerido que algunos cartuchos compatibles nuevos vendidos en Europa pueden tener niveles excesivos de decaBDE, un producto químico ignífugo que, según muchos países europeos, es tóxico (y su uso está fuertemente regulado). Y las pruebas realizadas por Xerox en tóner chino revelaron niveles preocupantes de estireno, que pueden tener un impacto negativo en la salud humana.

Debido a que los NBC representan una seria amenaza no solo para los OEM sino también para la remanufactura, Keypoint Intelligence pronostica que los OEM dirigirán su estrategia legal contra los NBC, aun si hay cambios en la estrategia por cuestiones de mercado o las diferentes geografías. ■

2019 año de oportunidades



**Tintas Alemanas OCP - Papeles, rollos inkjet y películas para serigrafía, flexo y fotograbados Agfaphoto
Chips y Cartuchos recargables para impresoras y plotters de todas las marcas y tecnologías**

Hagamos Negocios Juntos...

**Buscamos
Distribuidores comerciales
Distribuidores técnicos/instaladores
Empresas del rubro con capital propio**

Envianos tu mail a: consultas@kennen.com.ar



Recientemente se reportó sobre la mala calidad y los aspectos de salud relacionados con el tóner producido en China. ¿De dónde viene la mala calidad?

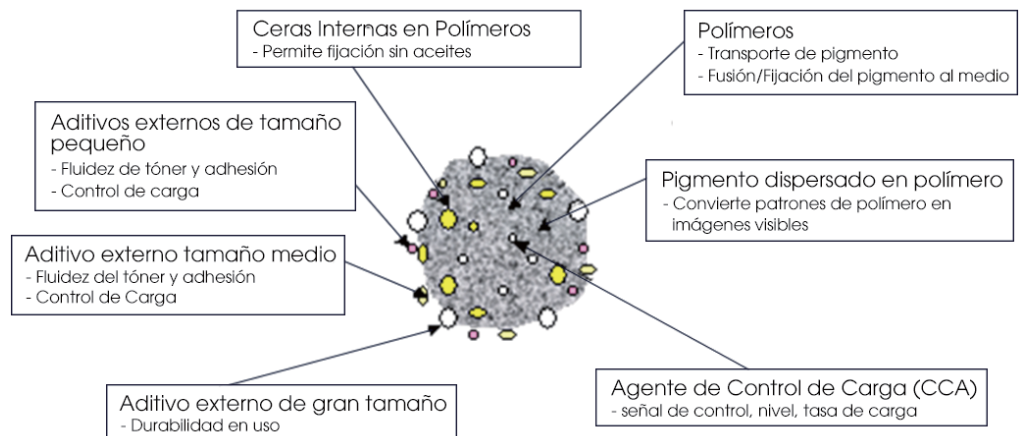
Al igual que con cualquier producto de cualquier país, la calidad del tóner depende del fabricante del producto y de las decisiones que tome el formulador, el departamento de compras y de operaciones en la producción de un tóner. La composición de cualquier tóner consiste en pigmento, polímero, cera, agente de control de carga, aditivos para superficies y otros.

En general, es probable que las materias primas de menor costo, donde sea que se obtengan, contengan "impurezas" que posiblemente no sean deseables desde el punto de vista de la salud y la seguridad. Se ha identificado en el tóner una variedad de materiales peligrosos para la salud. Una categoría de estos materiales son los compuestos orgánicos

volátiles (COV), que incluyen estireno, benceno, etilenglicol, formaldehído, cloruro de metileno, tetracloroetileno, tolueno, xileno y 1,3-butadieno. Dichos materiales, si están presentes en el tóner, pueden liberarse durante la etapa de fusión / fijación del proceso de impresión. A medida que el tóner, que se transfiere del fotoconductor al papel u otro sustrato, se calienta alcanzando los

130 a 180 ° C, cualquier contenido de VOC del tóner se volatiliza y se elimina del motor de impresión mediante el sistema de enfriamiento de la máquina a través del ventilador y el conducto hacia el exterior.

Otras fuentes de contaminantes ambientales son el polvo del tóner y los aditivos para la superficie del tóner. Todos los tóner están formados



Examinando la Calidad del Tóner

— *Graham Galliford*



Graham J. Galliford es un consultor, investigador y conferencista de renombre mundial para la industria global de imágenes. Su trabajo abarcó tecnologías en una variedad de componentes y productos de impresión, pero trabajó principalmente en el campo de la tecnología de impresión basada en tóner desde 1974. Puede contactarse con él a través de graham@gallifordconsulting.com

por partículas finamente divididas que tienen un tamaño medio de entre 5 y 10 micrones. Este es el promedio de tamaño de partícula del tóner, puede contener partículas de tamaño muy por debajo de 5 micrones y más de 10 micrones. La eliminación de partículas de cualquier fuente de polvo que penetre en la región de intercambio de gases en los pulmones, depende de una variedad de factores, pero fundamentalmente del diámetro de la partícula. El tamaño de partículas peligrosas es principalmente inferior a 5 micrones y los tamaños de partículas de 2.5 micrones (PM2.5) se usan en EUA para describir polvos no respirables.

La distribución del tamaño de partícula (psd), el rango y el porcentaje de partículas de tóner, depende de la composición y condiciones de producción del tóner. Respecto al polvo del tóner un menor costo de fabricación puede ser responsable de los que "polveen". Dichos tóner pueden tener

un tamaño de partícula promedio que coincida con el requerido para operar en un motor en particular, pero tienen una psd que es demasiado amplia o tiene un alto contenido fraccional de partículas de tóner de tamaño ultra pequeño.

Además, los aditivos de la superficie que se utilizan para promover el flujo, la durabilidad y la carga del tóner deben procesarse en la producción del tóner, de modo que estén lo suficientemente bien unidos a la superficie de la partícula del tóner para evitar su liberación durante los procesos de impresión y transferencia. Los aditivos de superficie utilizados en el tóner son de tamaño ultra pequeño en comparación con el tóner con tamaños que van desde 8 a 250 nanómetros, muy por debajo del tamaño de partícula PM2.5 considerado peligroso desde el punto de vista de la respirabilidad. Los materiales típicos utilizados incluyen dióxido de silicio, óxido de aluminio y dióxido de titanio.

Además del factor de respirabilidad del polvo, recientemente se ha prestado atención a la pregunta sobre los efectos en la salud de la ingestión de dióxido de titanio. La imagen SEM (ver Imagen 1) muestra los aditivos de la superficie como puntos blancos muy pequeños en la partícula de tóner

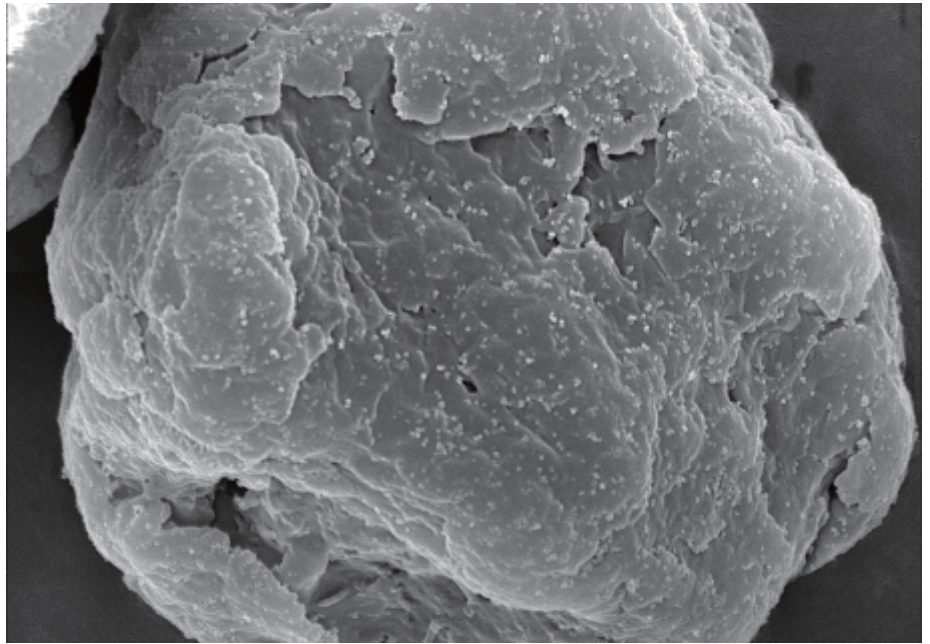
Cambio a Asia

Todo esto puede proporcionar al lector una idea de la gama de problemas relacionados con el desarrollo y la fabricación del tóner, y estos asuntos conciernen a todos los fabricantes de tóner del mundo. El hecho de que la fabricación de tóner, particularmente para el aftermarket, haya cambiado geográficamente de Europa y América del Norte a Asia, hace que la atención se concentre. La producción en China es, por supuesto, un desarrollo importante de esta tendencia. El otro aspecto de este cambio es que ha habido un apoyo al desarrollo del suministro de materia

Imaging a Better World

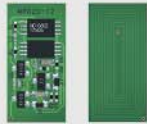
COMPRAS CENTRALIZADAS

Chips para más de 8000 impresoras láser de la tendencia principal y copiadoras digitales



Progeasy

Haz clic para identificar o resetear



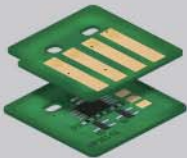
Las Series Ricoh



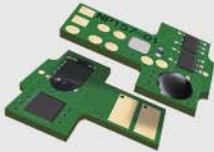
Las Series Sharp



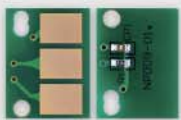
Las Series Kyocera



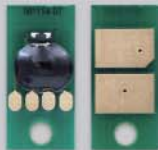
Las Series Xerox



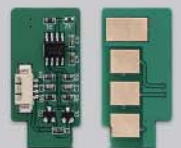
Las Series HP



Las Series Konica Minolta



Las Series Canon



Las Series Samsung

Y más...

prima en Asia. Se han establecido y desarrollado fábricas de materia prima para el tóner. Algunas de esas compañías son nuevas y tienen una “curva de aprendizaje” respecto a los requisitos de materiales para tóner.

Con este cambio geográfico se ha establecido una nueva capacidad de fabricación y se ha transferido otra. También, ha habido una disminución en la producción causada por la baja en la demanda, particularmente para los tipos de tóner más populares del aftermarket. Este desequilibrio en “oferta demanda” por la capacidad disponible y la demanda del mercado ha generado una fuerte competencia de precios y rentabilidad reducida en la industria de fabricación de tóner, especialmente en Asia. La respuesta natural de los fabricantes es disminuir costos de la materia prima y de fabricación. Para algunos fabricantes, esto significa utilizar polímeros, pigmentos, magnetita, cera y otros ingredientes de menor calidad y aumentar las tasas de producción degradando la psd, la integridad del tóner y sus aditivos. En general, las materias primas de menor costo y el uso de materias primas que no están diseñadas para el tóner dan como resultado problemas de alto contenido de COV y contenido de materiales indeseables. Los cambios realizados en las condiciones de composición de la

materia prima para aumentar la tasa de rendimiento que resulta en una mayor entrada de calor y energía pueden causar la degradación de las materias primas y la creación de fracciones de COV. Mayores tasas de rendimiento de producción en la molienda fina para reducir el contenido de costo de energía por kilo y los cambios en la clasificación para maximizar el rendimiento del producto, para reducir el costo del producto posiblemente incrementan la probabilidad de "empolvar" el tóner.

No existe el "tóner chino" como set homogéneo de productos. Como siempre ha sido el caso en la industria del tóner, independientemente de la ubicación de la fabricación, dentro de los fabricantes de tóner hay quienes desarrollan y fabrican sus productos de manera responsable manteniendo los estándares de rendimiento y minimizando cualquier impacto ambiental o de salud. También están aquellas empresas que no siguen las mismas políticas. Es importante en cualquier decisión de compra, ya sea como revendedor o usuario, que el costo total de la compra, se considere la mala calidad y el impacto significativo. La eficacia de los tóner chinos al igual que el tóner de cualquier otra región geográfica varía. No todos son buenos o malos. Los compradores deben evaluar ampliamente los productos antes de la compra. ■



SINCE 2004





Exigí calidad, Elegí GTC

gtcribbon.com



¡Hacé volar tu imaginación imprimí sin límites!



CARTUCHOS COMPATIBLES PARA IMPRESORAS LASER E INK JET
Las imágenes son meramente ilustrativas y no necesariamente son la representación exacta del producto



GIHONCLICK
KING OF KINGS - LORD OF LORDS

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

TONER QUÍMICO DE ALTA DENSIDAD



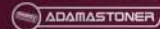
DRUMS OPC



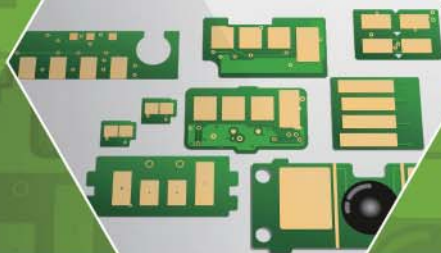
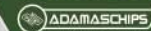
DOCTOR Y WIPER BLADES



TONER LASER



CHIPS LASER



*Especialistas
en impresión*

17 AÑOS DE EXPERIENCIA



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



Calle Mayorazgo de Solís # 46
A005 CP 03330 Col. Xoco,
Delegación Benito Juárez
Ciudad de México • México
Tel. (52) 558 600 9499



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.



GIHONCLICK
KING OF KINGS · LORD OF LORDS

En tintas
somos insuperables

ADAMASINKS 

TINTA PARA
SUBLIMACIÓN



SOLUCIÓN
LIMPIADORA
A BASE DE AGUA



MADE IN
KOREA

TINTA
ECOSOLVENTE
PARA PLOTTER



17 AÑOS
DE
EXPERIENCIA

TINTA
DURABRITE
Compatible para Epson



TINTAS
PIGMENTADAS
Compatible para HP - Lexmark - Canon



TINTA DYE
COMPATIBLE PARA EPSON



Especialistas
en impresión



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



Calle Mayorazgo de Solís # 46
A005 CP 03330 Col. Xoco,
Delegación Benito Juárez
Ciudad de México · México
Tel. (52) 558 600 9499



dypsion international
@dypsion1

www.
dypsion
.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.

UniNet®

RECARGUE SUS CARTUCHOS ORIGINALES

Absolute BLACK®

TONER & PARTES

PARA USO EN

**RICOH®
AFICIO
SP 4520, 4510,
3610, 3600**



- Absolute Black® Tóner
- Smartchip
- Cilindro con engranaje
- Rodillo PCR
- Y mucho más

**PÓNGASE EN CONTACTO CON SU GERENTE
DE VENTAS PARA MAYOR INFORMACIÓN**

uninetimaging.com

5 PREGUNTAS

Tratando con China

El Presidente de HYB Toner Vincent Chen Dice que la Confianza es Clave

¿Considera que China asumirá un papel más o menos importante en la industria de los consumibles de impresión en el futuro? ¿Por qué?

Sí. Los productos chinos y sus fabricantes se están volviendo cada vez más importantes para el aftermarket. Hay muchas razones diferentes, pero en mi opinión, algunos fabricantes chinos han mejorado su desarrollo e ingeniería. Al mismo tiempo, por supuesto, también notamos que aquellos que no entregan productos de calidad desaparecen.

¿Qué preguntas le hacen las compañías extranjeras que desean tratar con usted como empresa china?

La mayoría de nuestros clientes no nos tratan de manera diferente a otros proveedores internacionales. Es cierto que algunos han tenido malas experiencias con algunos proveedores chinos y se han vuelto más cautelosos. A partir de las preguntas que nos hacen, les puedo decir que la peor experiencia que sufren es la estabilidad de los productos.

¿Qué consejo le daría a una compañía internacional que desea tratar con cualquier compañía china?

Siempre hay personas de negocios buenas y malas en todas las nacionalidades y nuestros clientes también han sufrido serios problemas con sus proveedores en otros países. Por lo tanto, no debemos "etiquetar" a las empresas simplemente por su nacionalidad. Mientras los fabricantes o proveedores estén trabajando con un principio que esté en línea con sus estándares, podrá tener una mayor visión para comprender estas compañías, el estilo de negocio y cómo administran su control de calidad. Poco a poco, usted podrá decidir si estas empresas son confiables o no.

¿Qué tan importante es para los extranjeros, que desean hacer negocios con China, visitarla?

Desde el inicio, los compradores deberían haber investigado un poco y conversado con el representante de los proveedores. En mi experiencia, nuestros clientes más inteligentes tienen sus propias "Preguntas frecuentes" que les ayudan a identificar si un proveedor es confiable o no. El comercio electrónico, ha hecho que muchos empresarios sean más lentos en la comunicación con sus proveedores. Están haciendo menos las diligencias debidas para descubrir si los proveedores son adecuados o no. Creo que esta es la razón por la cual los problemas están ocurriendo más. Es como el matrimonio entre un hombre y una mujer que solo se conocen durante una semana. Imagínese los riesgos de ese matrimonio.

Proporcionar una calidad consistente y productos no infractores es importante para su empresa, pero no todas las empresas chinas tienen los mismos valores. ¿Por qué?

Muchos propietarios no se dieron cuenta del potencial de la industria cuando comenzaron. Solo querían una parte del mercado y se sorprendieron de lo rápido que se desarrolló esta industria.

Si bien nuestro propósito inicial en HYB no era construir una compañía que se ubicara en la cima de la pirámide de la industria,

descubrí que nuestra gente no es del tipo que le gusta perder la confianza de nuestros clientes. Las relaciones que tenemos con nuestros clientes son mutuamente beneficiosas, ya que muchos clientes nos ayudan a desarrollar nuestros productos. Con una responsabilidad tan grande, siempre he tratado de encontrar todos los medios posibles para invertir y mejorar nuestros sistemas de calidad para garantizar la consistencia de los productos. Los clientes son muy exigentes con sus expectativas de productos "sin problemas". Este pensamiento es razonable, por lo que nunca detendremos el desarrollo de patentes y sistemas para satisfacer las necesidades de nuestros clientes. ■



Vincent Chen es presidente de HK HaoYinBao Group, mejor conocido como HYB Toner.



Cómo Elegir un Distribuidor Latino (y no Morir en el Intento)

— Gustavo Molinatti

El Aftermarket en América Latina está experimentando un proceso de consolidación, especialmente en los países más maduros, como Brasil, México, Colombia y Argentina. Estamos viendo menos rotación de grandes distribuidores, muchos de los cuales están activos en el mercado desde hace una década o más.

Esta consolidación es aún más evidente en los grandes centros urbanos a medida que los proveedores buscan un aumento en la rentabilidad y en el volumen de negocios gracias a la nueva guerra de precios provocada por los compatibles nuevos y consumibles provenientes de China.

La verdad es que el market share del aftermarket en el mercado de consumibles no ha aumentado significativamente respecto a los OEM. El pastel se divide en partes iguales. Los clientes simplemente rotan entre los diferentes distribuidores dependiendo de quién puede responder mejor a sus

necesidades económicas, de calidad o de tiempo

¿Eso significa que todo está dicho y hecho? Ciertamente no. Todavía hay grandes oportunidades en América Latina. Puede que no sea la época dorada de la industria, pero todavía hay opciones saludables para explorar nuevas oportunidades de negocios.

En este escenario, no es fácil buscar alianzas estratégicas o nuevos canales de distribución. La ignorancia, las distancias geográficas y culturales, la incertidumbre sobre el cumplimiento de los pagos, el respeto y promoción de la marca, son algunas de las muchas incógnitas. ¿Es el mejor candidato el que tiene el auto más grande o el más lujoso?

Como diseñar una buena sociedad

Una alianza no es solo comercial también implica una relación personal. No todos los candidatos son adecuados, aun cuando prometan una lluvia de contenedores.

Un primer paso necesario para quienes busquen un proveedor latino es:

- buscar un proveedor competente, que pueda interpretar las condiciones locales para vender su producto;
- obtener información acerca de su reputación;
- conocer los otros productos que el proveedor representa, lo que habla mucho de ellos.
- asegurarse que no hay conflictos con los productos que usted vende
- establecer un acuerdo detallado respecto a la responsabilidad de precios, publicidad y promoción, investigación de mercados, almacenaje y distribución;
- considere solvencia financiera del distribuidor potencial;
- conozca el market share de cada categoría de productos y como serán tratados los productos en el portafolio general.

¿Distribuidor exclusivo o autorizado?

Las compañías que buscan un distribuidor se enfrentan a lo



desconocido al definir el grado de exclusividad que proporcionarán al distribuidor. ¿El distribuidor será exclusivo y se le dará la autorización oficial?

Recomiendo que el primer acuerdo tenga un plazo de 12 meses y sea renovable. Esto permite que ambas partes aprendan más una de la otra y definan el modelo de negocio.

¿Dónde está el queso?

El mercado latino de consumibles tiende a ser más saludable en aquellas ciudades alejadas de las grandes urbes. Los volúmenes siguen siendo atractivos, pero la guerra de precios no es tan intensa y el distribuidor puede ser más confiable. Las ciudades del interior también necesitan proveedores confiables que puedan brindar apoyo comercial y técnico. Son conscientes de que su ubicación los obliga a pagar precios mayores. Es una tarea bastante compleja para cualquier empresario local desarrollar una red eficiente de

contratos comerciales, implica una inversión en logística, viajes y tiempo. Este es un aspecto clave que debe ser evaluado antes de hacer un acuerdo.

Logística local

El mercado global tiende a tener, erróneamente, una perspectiva homogénea de América Latina. El hecho de que la mayoría de los países tienen el español como idioma nacional, no significa que tengan el mismo carácter. Pensar esto es ingenuo y podría ser una receta para el desastre. Cada país tiene sus propias características políticas, económicas y culturales.

Quien busque un distribuidor latino, le sugiero tome nota: no existe una bala de plata para esta industria que permite que un solo distribuidor llegue toda la región. Los pocos distribuidores que han tenido éxito desarrollando una logística de ventas en varios países latinos siempre lo han logrado mediante acuerdos con empresas locales y no a través de ventas directas. Tenga cuidado

con cualquier persona que ofrezca cubrir varios países del continente sin tener oficinas en cada uno.

Un socio comercial y tecnológico

Sea cual sea el producto o servicio ofrecido (toners, tintas, refacciones, productos terminados), no debe perder de vista la naturaleza técnica de la venta. Es necesario que ambas empresas se desarrollen tecnológicamente juntas para lograr el desarrollo comercial. Es esencial que todo el personal esté adecuadamente capacitado y calificado sobre todos los productos y sus características. ■

Gustavo Molinatti es graduado de Arquitectura en la Universidad de Buenos Aires, Argentina. Como editor de la Guía del Reciclador (revista en español lanzada en el 2002 para el mercado latinoamericano de impresión aftermarket) ha organizado más de 20 eventos de capacitación técnica, comercial y en MPS en diversos países de la región, incluyendo Brasil, Argentina, Colombia, Venezuela, Chile y Perú. Para más información, contacte a info@guiadelreciclador.com o visite www.blogdeldelreciclador.com



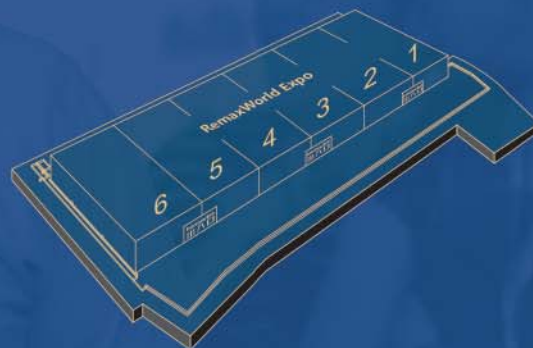
RemaxWorld Expo 2019

—La expo Internacional de Equipos de Oficina y Consumibles

Octubre 17-19 Zhuhai • China
(Zhuhai International
Convention & Exhibition Center)

+15,000 Visitantes | **+450** Expositores | **+100** Países

- Consumibles de Impresión e Insumos
- Oficina, Etiquetas, Impresoras 3D e insumos
- Consumibles e insumos de copiatoras



*RemaxWorld Expo mide 30,000 m², lo que equivale a 5 veces el tamaño de una cancha de futbol

Para exponer por favor contacte a: Victoria Zhao

☎ +86-756-3919263 ✉ Victoria.Zhao@RTMworld.com

Para cooperación de medios por favor contacte a: Cecile Zheng

☎ +86-756-3959284 ✉ Cecile.Zheng@RTMworld.com

RT MEDIA www.RTMworld.com



¡NOS VEMOS EN ZHUHAI!

¡Visite bit.ly/remaxworld2019 o escanee el Código QR para obtener su boleto!



David Gibbons



Un Australiano Fuera de Lugar en China

Así fui presentado en un foro internacional por un buen amigo y autoridad altamente respetada quien tiene la atención de gobiernos mundiales y líderes. Estaba tratando de describir cómo deje mi hogar en Australia hace casi ocho años para establecerme en el corazón mundial de la industria de los consumibles de impresión en Zhuhai, China.

Probablemente me quedaré diez años antes de irme a casa permanentemente ¿por qué me quedé? Una cosa es segura, la propaganda no sucede unilateralmente. Como muchos, creía que los chinos eran líderes en abusos a derechos humanos, era una dictadura, y los 1.415 billones de personas viviendo aquí ni tenían libertad y eran increíblemente pobres.

Mentira. Tuve que aprender rápidamente que se dicen muchas mentiras de China.

Las personas aquí son más ricas que lo que eran cuando llegué hace ocho años. La clase media son 400 millones -más que la población total en EUA- y muchos manejan últimos modelos de BMWs, Mercedes, Audis y Teslas. General Motors vendió 175,489 Cadillacs el año pasado en China, haciendo que china sobrepasara a EUA como el mercado mundial de marcas premium más grande. China es el mayor Mercado mundial para tres fabricantes americanos. En 2017, Buick vendió 1,229,804 autos en China, Ford 951,396 y Chevrolet vendió 538,671— todos fabricados en China con utilidades que regresan a EUA. En ese tenor, Boeing predice que las aerolíneas chinas en conjunto comprarán 7690 aviones nuevos con valor de \$1.2 trillones en las



próximas dos décadas. Esto impulsara la economía de EUA a menos que la “Guerra Comercial” envié a los Chinos a Airbus.

Claro, como en cualquier otra parte del mundo, los pobres nunca están lejos. Sin embargo, aquí en China, la expectativa cultural no es pedir, sino encontrar una tarea para ganar algo de dinero. Muchos encuentran un carrito y van y recogen papel reciclable, cartón, plásticos y metales. Muchos tienen un teléfono inteligente en la mano mientras remolcan sus cargas de gran tamaño.

Los chinos tienen un inmenso respeto y orgullo por su líder Xi Jinping. Prefieren tenerlo a él que a otras opciones de líderes ofrecidas por las democracias occidentales. El gobierno es visto como un abuelo sentado en la mesa del almuerzo familiar del domingo que es venerado y respetado porque tiene los mejores intereses de la familia en el corazón. Claro, China tiene problemas con los juegos de azar (los casinos están prohibidos en China continental), la pornografía, las drogas, las armas y el crimen.

Militarmente, es importante tener en cuenta que EUA no ha ganado ninguna guerra o intervención militar desde la

Segunda Guerra Mundial. Ha sufrido grandes derrotas o ha creado desastres en lo que para salir gasta billones de dólares (en su mayoría sumados a su deuda nacional). China, al contrario, ha invertido esos billones en infraestructura, en los trenes más rápidos del mundo, aterrizando una sonda en el lado "oscuro" de la Luna y construyendo mejores ciudades.

¿Recuerda dónde estaba cuando fueron las protestas en la Plaza de Tiananmen en 1989? Yo sí, recuerdo cómo acusamos colectivamente a China de abusar de los derechos humanos. Permítame recordarle que en los últimos 50 años han muerto más estadounidenses por disparos que en todas las guerras de la historia de Estados Unidos. Desde 1968, más de 1,5 millones de estadounidenses han muerto en incidentes con armas de fuego, según datos del Centro para el Control y la Prevención de Enfermedades de EUA 40,000 solo el año pasado. Amnistía Internacional lo aborda como una crisis de derechos humanos. Puedo caminar por las calles por la noche en muchas grandes ciudades chinas sin miedo.

La inventiva y trabajo están en el ADN de los chinos. Encontrarán una solución alternativa para satisfacer sus necesidades. Recortarán esquinas y encontrarán formas más rápidas y económicas de satisfacer sus solicitudes. Usted, como en cualquier otro lugar, tiene que administrar esto y aplicar toda la diligencia debida si desea una satisfacción continua. No debemos rechazar a China por todas las opiniones preconcebidas que aún podemos tener. Más bien, puede haber oportunidades aquí que también pueden hacerle ganar dinero. ■



¡LE PODEMOS AYUDAR A
COMUNICARSE
CON EL MUNDO!

f +21.000 seguidores
ID: recyclingtimes

t +18.500 seguidores
ID: Recycling_Times

in +8.500 seguidores
ID: tonyleertm

YouTube +20.000 vistas de videos
ID: Recycling Times Media

v +5.000 nuevos visitantes semanales
ID: intouchnews

头条 +760.000 anuales
Visitas a la página

微信 +15.000 seguidores
WeChat ID: RT Media

微信 +50.000 seguidores
WeChat ID: 3D Printing World

RT MEDIA

¿Sabía qué?



Del total de cartuchos exportados por fabricantes chinos en 2017, Ninestar capturó 10.2 por ciento de la participación del mercado. Un aumento de 1.2 % respecto al 2016..

De acuerdo con el reporte de Ninestar (Código bursátil: 002180) al Mercado Cambiario de Shenzhen, notificación número: 2017-084

**HACEMOS
MARCAS
PROPIAS** **Tinta & Toner**



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

PRÓXIMOS EVENTOS 2019

RT **RT Imaging Expo—EMEA 2019**
Abril 16-18 Accra-Ghana
Abril 21 Cairo-Egipto
www.RTMworld.com

RT **RT Imaging Expo—Americas 2019**
Junio 11 Ciudad de México-México
Junio 13-14 Bogotá-Colombia
www.RTMworld.com

RT **RemaxWorld Summit 2019**
Octubre 16 Zhuhai-China
www.RTMworld.com

RT **RemaxWorld Expo 2019**
Octubre 17-19 Zhuhai-China
www.RTMworld.com

BERTO'S LAST LAUGH





GUIA DEL
RECICLADOR

RT IMAGING EXPO—AMERICAS 2019

UNA EXPO: DOS CIUDADES

La exposición más grande de consumibles de impresión en Américas



Ciudad de México · México
Junio 11

Bogotá · Colombia
Junio 13-14

Para exhibición, contacte a: Victoria Zhao

☎ +86-756-3919263

✉ Victoria.Zhao@RTMworld.com

Para visitar, contacte a: Gustavo Molinatti

☎ +54-11-5199-9533

✉ gmolinatti@guiadelreciclador.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

