GUIA DEL RECICLADOR

inTouch NEWS

RT ImagingWorld EN ESPAÑOL

El nombre más confiable en impresión en 5 idiomas

AFTERMARKET EN AMÉRICA LATINA:

TRES CEOs ANALIZAN PRESENTE Y FUTURO

Página 22 Página 28 Página 34

Watch *inTouch TV* News Daily Online

inTouch NEWS

Proudly Supporting INTERNATIONAL ITC Imaging Technology Council

RT Imaging VIP Expo AMERICAS

July, 2020

Ninestar | G&G

Soluciones patentadas para uso en las series de impresoras Ricoh IMC2500 / IMC3500 / IMC6000 IM350 / 430

- Compatible para MPS
- Diseño Patentado
- 100% compatible con OEM

Productos Ninestar disponibles para uso en Ricoh:

MP C2503 / C4503 / C6003
MP C3502 / C5502
SP 4510 / 4520
MP C306 / C406 / C407
MP C2000 / C2800 / C3500 / C3501 / C4501
SP3710 / SP3500 / SP330 / SP310

info@ggimage.com
www.ggimage.com

All trademarks referenced are property of their respective holders and are used for identification purposes only.

Unismart

REUSE · REDUCE · RECYCLE

PATENTED

Se busca distribuidor de Unismart

Asóciese 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

APEXMIC

APEX MICROELECTRONICS CO.,LTD.

T:+86 756 3333768 F:+86 756 3333029 E: info@apexmic.com

www.apexmic.com @APEXMIC

Copyright © 2019 Apex Microelectronics Co., Ltd.

Disclaimer: The information contained herein is subject to change without notice. Apex shall not be liable for technical or editorial errors or omissions contained herein. Photographed products may not always match the description. All brand names & trademarks are the properties of their respective holders and used for descriptive purposes only.

RT Imaging VIP Expo AMERICAS July, 2020

GUIA DEL RECICLADOR

Reunimos en Expo VIPs a grandes compradores y a los mejores proveedores

Únete a nosotros en una ciudad cercana en el 2020

Para visitar o exhibir, por favor contacta a:

Gustavo Molinatti
+54-9-11-4187-5872 gmolinatti@guiadelreciclador.com

www.RTMworld.com

EN ESPAÑOL
IMAGING WORLD
No. 98 | 2019

05 | NOTA DEL EDITOR

Para hacer crecer tu propio negocio en este show más grande y renovado

40 | EVENTO

RT de las Américas: un evento hecho a tu medida

42 | AUGE DE IMPRESORAS EN CHINA

Un nuevo comienzo para la impresión china

48 | REMAXWORLD

Visitando la exposición: qué nuevas experiencias puedes obtener

HISTORIA DE PORTADA

22 | Rosanna Recchia
Veneta Rosario S.A., Argentina

28 | José Agüero
Telesuministros de Cómputo SAC, Perú

34 | Helton Mourao
Katun Corporation Brasil

Miles de visitantes de todo el mundo viajaron a Zhuhai en octubre en busca de NUEVAS soluciones a los problemas de actualización de firmware OEM, cartuchos tóxicos decaBDE y confiabilidad de los cartuchos de nueva construcción. Buscaron NUEVOS proveedores de toners, tintas y componentes. Buscaron oportunidades de la NUEVA gama de impresoras y copiadoras de etiquetas, portátiles, térmicas, UV, matriz de punto, láser y de tinta en exhibición.

CARACTERÍSTICAS

06 MPS y la nube: su impacto en los modelos de ventas transaccionales
—Mark Dawson
Otras OEMs no son la única competencia. Recuperar la importante participación de nuestra industria tiene prioridad en la agenda. Necesitamos estar preparados para lo que viene. Cuando el MPS se encuentra con la Nube, obtenemos DaaS o "Dispositivo como servicio".

14 La controversia sobre los cartuchos "contaminantes": un intento de evitar conjeturas
—Graham Galliford
PBDE es una clase de químicos que retardan la quema de material inflamable. Los PBDE no son productos químicos únicos, sino que son mezclas de varios PBDE.

48 | EN MI OPINIÓN
¿Qué estás buscando cuando visitas la RemaxWorld?

52 | TARIFAS

Los aranceles de Trump sobre los consumibles del Aftermarket: una actualización

56 | CARTAS LATINAS

¿El aftermarket en América Latina está atravesando una crisis?

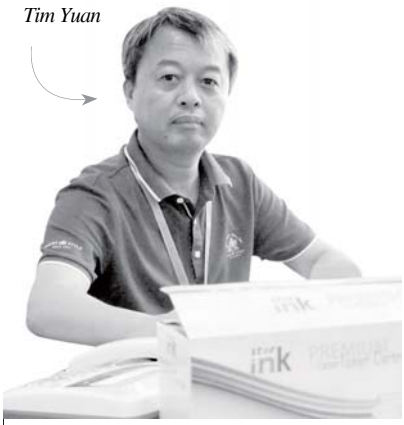
59 | EN UN MINUTO

¿Dónde estabas en 2019?

60 | CARTELERA
Berto "¡Esto fue cuando comenzamos a usar cartuchos infractores baratos para ahorrar dinero!"

58 | 5 PREGUNTAS
Tim Yuan de Starink comparte nuevas soluciones que traerá a la RemaxWorld

Tim Yuan



Recycling Times informa, instruye y educa a la industria global de consumibles de impresion de forma innovadora a traves 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, distribucion 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. ©Noviembre 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.

盛威
SOMEWAY

HIGH PAGE YIELD TONER CARTRIDGE EXPERT

C8543X & CF325X

Innovation & IP free Solution

ZHUHAI SOMEWAY ELECTRONICS TECHNOLOGY 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 Technology Industrial Park,Zhuhai City,China

Gustavo Molinatti

"¿Qué sucede? Progreso. No puedes detener el progreso. Bueno para algunos, malo para otros, pero siempre una oportunidad". Aquí cito de la columna "Mantente al Día" de Steve Weedon en la página 52. De hecho, estamos presenciando cambios en esta industria que no se han visto antes, incluidos los ingresos decrecientes de Clover y su posición de deuda, HP y el nuevo acuerdo comercial de Xerox, Dinglong compra Speed y el agresivo desempeño de Pantum en el mercado de India. La industria de imágenes e impresión está llena de energía, recordándonos a todos que es un momento de cambio.

Mientras tanto, la RemaxWorld también ha cambiado. No es el mismo espectáculo que comenzó en 2007. Este año se transformará en una exposición internacional de equipos de oficina y consumibles. Además del lanzamiento de nuevos productos de cartuchos, también verás las últimas soluciones para impresoras láser, inyección de tinta, etiquetas, UV y otras máquinas de impresión especiales. Echa un vistazo a las marcas hechas en China en la página 46. Sí, encontrarás soluciones de impresoras y hardware en la RemaxWorld este año. En 2019 comienza una nueva era para los fabricantes de impresoras de China.

¿Todavía te preocupa el DecaBDE? Tal vez nunca hayas entendido realmente qué es, aparte de una toxina desagradable dentro de algunos cartuchos de impresora. Graham Galliford se sumerge profundamente en el tema para explicarlo todo claramente en la página 14. Separará el prejuicio de la ficción y compartirá la verdad sobre este controvertido tema candente. "¿Y ahora qué?" Para los fabricantes de NBC, el camino a seguir es claro. Deben asegurarse que los cartuchos que producen cumplan con las regulaciones en los mercados a los que atienden, que pronto incluirán a los Estados Unidos, así como a la Unión Europea.

El partido de "ping-pong" entre China y Estados Unidos sobre los juegos de tarifas continúa cambiando, a veces a diario. Nuestra corresponsal especial Merritt Blakeslee de Washington. D.C. nos proporciona una actualización sobre cómo las tarifas de China-Estados Unidos afectan la industria de consumibles de impresión del aftermarket.

Aférrate a tu revista y ven a la RemaxWorld, conoce a los editores y autores aquí y comparte su pensamiento con nosotros. Más importante aún, ¡encontrarás nuevas oportunidades en Zhuhai para hacer crecer tu propio negocio en este show más grande y renovado!

¡Disfruta tu lectura! ■

RT

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 Natalia Zhou

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

MPS y la nube:
su impacto en los modelos de ventas transaccionales

Mark Dawson

Mark inicio en la industria en 1987, es ingeniero mecánico, e inició su carrera en aseguramiento de calidad, después fue gerente de producción y cambió a ventas y mercadotecnia. Tuvo altos cargos en empresas estadounidenses y europeas, y recientemente estableció la marca MSE en Europa, Medio Oriente y África, y luego de la adquisición por parte de Clover, lideró la estrategia de integración para posicionar las diversas marcas CIG en EMEA. Tiene un MBA de International Business School y es conferencista en eventos de la industria . Lo puede contactar en mwdawson@zeelandnet.nl

Hay dos fuerzas imparables que impulsan la aceleración de MPS y la nube. Estos son: cambiar las estrategias OEM y el comportamiento del usuario. Tendrán un profundo efecto en aquellos de nosotros que todavía operamos modelos de ventas transaccionales.

Para comprender el comportamiento actual de los fabricantes de equipos originales, debemos reconocer la realidad de un mercado en contracción. Podemos estudiar el volumen de páginas, los envíos de hardware o los ingresos de ventas OEM. El mensaje es el mismo: el mercado está disminuyendo en un 7 por ciento por año. No existe un crecimiento natural que las OEM puedan "vender" a sus inversores.

Observo dos estrategias distintas OEM

Una es la diversificación enfocada, donde las OEM como Ricoh están haciendo la transición a las empresas de comunicación / TI. Su objetivo es entregar al menos la mitad de los ingresos de ventas globales de actividades sin copia / impresión en un plazo de tres años. Los equipos de liderazgo sénior excluyen expresamente a ejecutivos con antecedentes de copia / impresión.

La segunda estrategia es la gallina de los huevos de oro. HP lo está ejecutando ahora. Desde que se separó a fines de 2015, los servidores de grado industrial,

EVERTEC®

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 unicamente 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

las soluciones de red y SaaS se fueron a HPE, dejando a HP Inc con las empresas de PC e impresión. Para HP Inc., "hacer como Ricoh" no es factible, por lo que se está aplicando un enfoque diferente.

En mercados maduros, las acciones generan ganancias y efectivo. HP Inc. todavía está impulsada por el rendimiento trimestral y Wall Street. Por lo tanto, todos los ojos están puestos en la participación de mercado y la reducción de costos. La única forma de expandir la participación en un mercado en contracción es tomarla de la competencia.

HP impulsará la consolidación para lograr eso. Después de haber digerido Samsung, Xerox será el próximo. El anuncio en junio de este año de que HP y Xerox están "expandiendo su relación comercial" indica que una adquisición ya está en proceso. Me sorprendería si no sucede dentro de los próximos 18 meses. Brindará un aumento cuántico en la participación de mercado y brindará enormes oportunidades de reducción de costos, especialmente de personal. Otras adquisiciones seguirán. ¡Esta gallina entregará mucho efectivo!

Otras OEM no son la única competencia. Recuperar la importante participación de nuestra industria está muy en la agenda. Necesitamos estar preparados para lo que viene. Cuando MPS se encuentra con la nube, obtenemos DaaS o "Dispositivo como servicio".

No es noticia que HP se esté acercando a sus clientes finales

Los modelos de venta OEM solo para revendedores han estado muertos durante años. Los socios de canal no pueden abandonar HP porque esté vendiendo directamente, ya que todas las OEM lo están haciendo. La adquisición de Apogee por parte de HP muestra la importancia del negocio directo, que combina el margen bruto y hace que los clientes sean más exigentes.

Vemos una nueva generación de dispositivos HP que no pueden ser compradas transaccionalmente por revendedores o usuarios. Dichos dispositivos SOLO se pueden comprar y vender como parte de contratos administrados. La solución de tóner OEM está protegida en mayor medida, incluso en comparación con los modelos MPS anteriores. Los trucos de firmware permiten la liberación de rendimiento adicional y/o velocidades de impresora para usuarios/revendedores "conformes". El objetivo es automatizar todo y recompensar a los revendedores por su rendimiento real. La actividad OEM está más enfocada que nunca en la recolección de datos. Comprender dónde se encuentra cada dispositivo, dónde se obtuvo, cómo funciona y cuántos ingresos genera, es el objetivo impulsor.

Tradicionalmente, los revendedores de HP MPS eran recompensados por ventas informadas. Se podían obtener descuentos atractivos en los cartuchos de tóner "de contrato" en la etapa de cotización. Se acabó. Ahora se trata de recompensar a los revendedores que entregan contratos administrados con una rentabilidad real. Los programas Fast Track Channel MPS (CHAMPS) se están implementando en todas las empresas verticales para acelerar la adopción.

El perfil del socio de canal deseable también ha cambiado. Los revendedores de copiadoras que evolucionaron a jugadores MPS se están volviendo menos importantes, mientras que los revendedores de TI se están volviendo más importantes. Son fundamentales para la ejecución exitosa de la nueva estrategia. Por lo general, son más grandes, más dedicados y más cómodos con modelos comerciales disruptivos. HP tiene una ventaja inicial debido a su negocio de PC donde sus revendedores de TI ya entienden DaaS.

Como Xerox señaló en su comunicado de prensa: "... las compañías han acordado asociarse en el mercado de dispositivos como servicio (DaaS). Xerox se convertirá en un especialista de DaaS en los programas de socios de HP. Las

Consumibles para Impresoras

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

La linea mas integral de latinoamerica

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

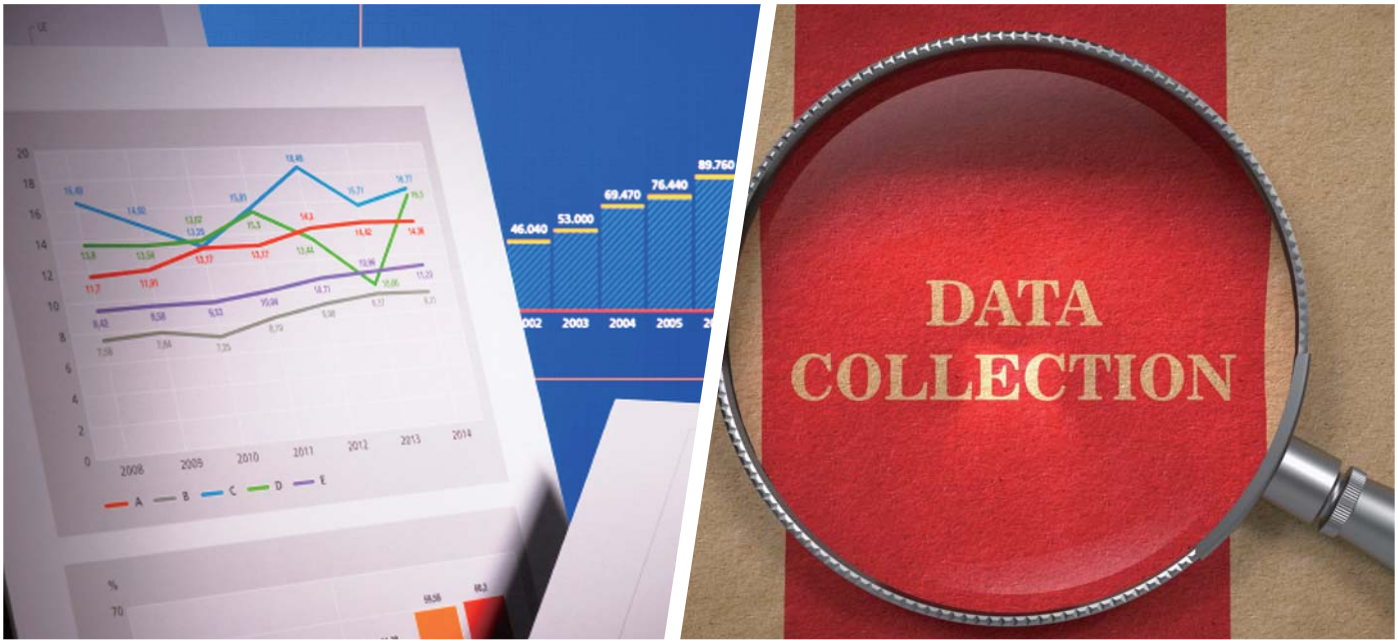
PARAGUAY
paraguay@max-color.com

URUGUAY
uruguay@max-color.com

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

/MaxColor.Sudamericana

/MaxColorSud



capacidades de servicios de Xerox y el alcance al cliente, combinados con las galardonadas ofertas de PC DaaS de HP, permitirán a ambas compañías satisfacer una gama más amplia de necesidades de los clientes ".

Por lo tanto, por un lado, tenemos fabricantes de equipos originales que avanzan aún más en las relaciones automáticas contractuales con los clientes para aumentar la participación en el mercado con un enfoque que optimiza la adherencia del cliente.

Por otro lado, tenemos un comportamiento cambiante del usuario. Las expectativas sobre cómo se consumen los servicios han cambiado. Los lugares de trabajo están dominados por las generaciones Y y Z. Estos empleados son expertos en tecnología. Traen demandas de dispositivos de última generación, acceso instantáneo a la información y la provisión de autoservicio. Las organizaciones deben cumplir con estas demandas dentro de los presupuestos de TI existentes. Esta cultura está impulsando la adopción de DaaS, que se presenta como una solución para mejorar la experiencia del usuario, reducir costos y simplificar la propiedad. (Sospecho que DaaS no siempre reducirá los costos. MPS no siempre redujo los costos tampoco, pero eso no restringió su adopción).

Los sistemas existentes y los dispositivos antiguos no satisfacen las nuevas demandas de usuarios y aplicaciones. Por lo tanto, las empresas corporativas deben reducir el costo total de propiedad (TCO) de sus dispositivos al tiempo que aumentan la flexibilidad financiera. Todo esto debe suceder en un momento en que los CTO enfrentan desafíos de recursos. Se dedica demasiado tiempo a la administración de los ciclos de vida de los dispositivos existentes. El desafío de administrar activos se ha vuelto más complejo porque hay muchos proveedores externos involucrados en la prestación de soporte.

Imagina un modelo que ofrece soluciones completas de principio a fin de un solo proveedor para todos los activos, con un solo punto de contacto. Esto es DaaS. Es una nueva estrategia de adquisición que combina el arrendamiento de dispositivos y los servicios administrados en un único pago mensual predecible con un solo proveedor. Abarca computadoras portátiles, computadoras de escritorio, tabletas, teléfonos inteligentes y, fundamentalmente, todos los dispositivos de salida de copia impresa. Los revendedores de TI están bien posicionados para proporcionar un servicio completo. Para sobrevivir, los jugadores tradicionales de MPS deben hacer la transición a proveedores de servicios gestionados (MSP) que pueden ofrecer DaaS. El usuario necesita pagos mensuales predecibles y soporte de ciclo de vida garantizado. Los usuarios desean y necesitan pasar de grandes inversiones iniciales a un modelo bajo demanda. Es el camino del mundo hoy. No pague por el activo. Pague por usar el activo.

Necesitamos comprender tanto los requisitos cambiantes del usuario como las estrategias cambiantes de las OEM. No es una coincidencia que estos cambios estén ocurriendo en paralelo. Eliminarán el mercado transaccional. No discriminan entre cartuchos de tóner nuevos compatibles o remanufacturados. Todos estamos impactados.

La buena noticia: DaaS y Life Cycle Management conducirán a una mayor renovación de activos. Esto creará una gran oportunidad para aprovechar la renovación de activos y diseñar nuestros propios programas DaaS que ofrecen a los usuarios un mejor valor que los programas DaaS OEM. Podemos incorporar nuestros suministros a esos programas.

Al final, todo cambia ... pero nada cambia. Todavía tenemos una fuerte propuesta de valor. Pero debemos actualizar nuestras estrategias de lanzamiento al mercado y cambiar la forma en que entregamos esa Propuesta de Valor. ■

GIHONCLICK
KING OF KINGS - LORD OF LORDS

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

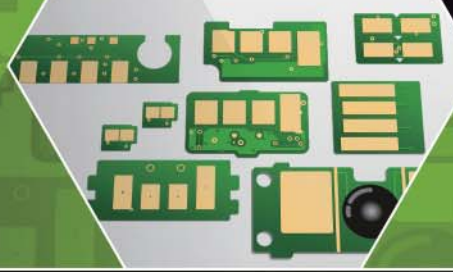
DRUMS OPC
ADAMASDRUMS

TONER QUÍMICO DE ALTA DENSIDAD
PALMOIL

DOCTOR Y WIPER BLADES
MAGNUS

TONER LASER
ADAMASTONER

CHIPS LASER
ADAMASCHIPS



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 Solis # 46
A005 CP 03330Col. Xoco,
Delegación Benito Juarez
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.

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 Solis # 46
A005 CP 03330Col. Xoco,
Delegación Benito Juarez
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.

La controversia sobre los cartuchos “contaminantes”: un intento de evitar conjeturas

Graham Galliford

Graham Galliford, Consultor, Galliford Consulting & Marketing.
Puede ser contactado en:graham@gallifordconsulting.com.

Recientemente ha habido mucha discusión, publicación y conjeturas por parte de la industria, gobiernos y organismos no gubernamentales, particularmente en Europa, con respecto a los componentes químicos de las partes estructurales de los cartuchos de tóner, especialmente el de los Cartuchos de Nueva Construcción (NBC) de China. Naturalmente, los hechos, las opiniones y la retórica se han expresado desde posiciones yuxtapuestas y han incluido palabras como estafadores, tramposos, ilegales, prohibidos, imitación, contaminados, polucionados, inescrupulosos, escándalos, daños, peligro, etc. La controversia se ha centrado en el análisis químico de las partes del cartucho que indica el contenido de polibromodifenil éter (PBDE) e incluye decabromodifenil éter (decaBDE). Ya se ha escrito mucho sobre estos materiales y, para no agregarlos innecesariamente a los que ya existen, aquí hay algunos puntos relevantes para el asunto en cuestión.

¿Qué es un PBDE?

PBDE es una clase de productos químicos que retarda la quema de material inflamable. Los PBDE no son productos químicos únicos, sino que son mezclas de varios PBDE. La

SERVICINT®

Soluciones integrales de Impresión

Especialistas en cintas matriciales y para controladores fiscales

Inkjet-Toner-Correctable

SERVICINT

MAXIMUM WARPAGE OF THE CASSETTE AFTER ASSEMBLY BASED ON CASSETTE LENGTH. 1.5MM

3D

Nueva linea de Impresoras 3D

Distribuidor exclusivo

PRINT-RITE

CoLiDo®

Linea 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

clase PBDE consta de 209 sustancias posibles, cada una con la estructura básica de dos grupos fenol unidos por un átomo de oxígeno. Los diferentes PBDE se "broman" (es decir, reaccionan con bromo) en diferentes grados con entre uno y 10 átomos de bromo. Las propiedades de cada PBDE difieren incluyendo su tendencia a la bioacumulación, propiedades físicas y nivel de toxicidad.

DecaBDE, que tiene el nivel máximo de bromación, se ha utilizado en gabinetes electrónicos, gabinetes de televisión, aislamiento de cables, cintas transportadoras, toldos, bases de alfombras, lonas impermeables / lonas, cortinas, ropa impermeable, telas para vehículos de motor, adhesivo termofusible y espuma arquitectónica típicamente entre 2 y 25% de concentración y en papel de aluminio laminado para aislamiento del hogar en 18% a 41% de concentración. El OctaBDE se encuentra en plásticos para equipos comerciales y el pentaBDE para colchones y tapicería.

¿Cuáles son los efectos conocidos en la salud?

Según un informe de mayo de 2019 del Departamento de Salud del Gobierno de Australia, el decaBDE exhibe baja toxicidad aguda por vía oral, cutánea e inhalatoria y muy baja absorción cutánea en animales. El DecaBDE no irrita la piel o los ojos y no es citogenético (cancerígeno). La ingestión repetida muestra una baja toxicidad sistémica incluso a un nivel alto. Afirma: “no se ha establecido una interpretación clara de la importancia de este informe para la salud humana. No está clasificado como carcinógeno”. Como el decaBDE es un sólido con una volatilidad extremadamente baja, no se espera una exposición significativa al vapor a temperatura ambiente. La exposición pública está dominada por la exposición indirecta a través del medio ambiente, la inhalación o la ingestión de polvo que contiene decaBDE liberado de los artículos en una casa, vehículo o lugar de trabajo.

Actualmente no se sabe nada definitivamente sobre los efectos de los PBDE en la salud humana y la información sobre la toxicidad de los PBDE proviene de estudios en animales. No se tiene conocimiento que los PBDE causen cáncer en humanos.

¿Cuáles son las regulaciones sobre los PBDE?

Es posible que los PBDE ya no se produzcan en los Estados Unidos o Europa, pero todavía están presentes en muchos artículos en hogares, oficinas, fábricas, automóviles, camiones, aviones, barcos y otros lugares. La regulación del uso de retardantes de llama PBDE varía según la ubicación geográfica. En Europa, el decaBDE está prohibido como una sustancia discreta, pero NO es un material prohibido en artículos o mezclas.

La regulación de decaBDE de la Agencia Europea de Químicos (ECHA) exige que:

1. No se fabricará ni comercializará como sustancia por sí sola después del 2 de marzo de 2019.

2. No se utilizará en la producción o se comercializará en:

a. otra sustancia, como constituyente

b. una mezcla;

c. un artículo, o cualquier parte del mismo,

en una concentración igual o superior al 0,1% en peso, después del 2 de marzo de 2019, es decir, 1.000 mg/kg.

Una revisión reciente del Consejo Europeo recomendó cambiar esto a 500 mg/kg.

El 29 de julio de 2019, la EPA de Estados Unidos, en busca de comentarios públicos, notificó la

UniNet

INSUMOS PARA COPIADORAS & PARTES

TENEMOS TODO LO QUE NECESITE

- **FUSORES Y PARTES**
- **TÓNER (carga & al por mayor)**
- **REVELADORES**
- **MFP**
- **CHIPS**
- **CARTUCHOS DE REEMPLAZO**
- **SOLUCIONES DE PRODUCTO PARA PROVEEDORES DE MPS**

Para uso en

- Konica Minolta®
- Kyocera®
- Okidata®
- Panasonic®
- Ricoh®
- Samsung®
- Sharp®
- Toshiba®
- Xerox®
- Y MUCHO MÁS

PÓNGASE EN CONTACTO CON SU GERENTE DE VENTAS HOY MISMO

uninetimaging.com

propuesta de legislación que restringiría el DecaBDE. La EPA propone prohibir la fabricación, el procesamiento y la distribución de DecaBDE y artículos y productos que contengan DecaBDE con excepciones importantes. La EPA no propone prohibir el procesamiento para el reciclaje de plástico de artículos que contengan DecaBDE, la distribución de dicho plástico, ya sea antes o después del reciclaje, siempre que no se agregue DecaBDE nuevo durante el proceso de reciclaje. La EPA dice que "la EPA es consciente de que muchos tipos diferentes de artículos que contienen plástico se reciclan al final de su vida útil, y algunos de estos artículos, como los equipos electrónicos, se fabricaron originalmente con un retardante de llama como DecaBDE. La EPA reconoce la importancia y el impacto del reciclaje, que contribuye a la prosperidad estadounidense y la protección de nuestro medio ambiente. Además de ayudar a proteger el medio ambiente al mantener los valiosos materiales fuera de los vertederos, la industria de reciclaje de los Estados Unidos es un importante impulsor económico y proporciona más de 757.000 empleos y $ 6,7 mil millones anuales en ingresos fiscales. La EPA no quiere crear desincentivos para el reciclaje al aumentar la carga sobre el reciclaje de plástico. La EPA cree que sería excesivamente oneroso y no factible imponer restricciones al reciclaje de plásticos que pueden contener DecaBDE, o al uso de plástico reciclado en artículos de plástico, porque el DecaBDE generalmente está presente en dichos artículos a niveles bajos". Hay una opción en la legislación propuesta para restringir el total de PBDE a 1000mg/kg, que puede o no ser promulgada. Sin embargo, la EPA reconoce que exigir que la industria cumpla con un nivel de 0.1% en artículos de plástico reciclado resultaría en una carga significativa para probar sus productos. Reconocen que la mayoría de los métodos de prueba no pueden distinguir entre PBDEs y para esta costosa y ardua prueba sería necesaria y, por lo tanto, la EPA no cree que esta opción sea factible.

Según algunos expertos en el campo, los niveles reducidos de retardantes de llama en los plásticos dificultan su reciclaje, lo que potencialmente aumenta la carga sobre los vertederos y la contaminación del aire.

¿Qué les sucede a los PBDE cuando entran al medio ambiente?

Los PBDE se pueden liberar al aire, al agua y al suelo en los lugares donde se producen o usan. A pesar de la eliminación gradual de penta, octa y deca-BDE, grandes cantidades de televisores, computadoras y muebles antiguos que contienen espuma de poliuretano todavía contienen PDE y estos productos están destinados a ser utilizados por varios años más.

Los PBDE tienen una solubilidad en agua muy baja y cuando estas sustancias por ejemplo se liberan en el agua de un relleno sanitario se unen típicamente a los sedimentos. Estas sustancias generalmente se unen fuertemente a las partículas del suelo y por lo tanto no se mueven fácilmente a través de las capas del suelo. Se ha demostrado que los alimentos que incluyen pescado, carne y productos lácteos contienen bajas concentraciones de PBDE.

¿Cómo se exponen los humanos a los PBDE?

DecaBDE es un contaminante global omnipresente que se detecta de forma rutinaria en el aire, los suelos, los sedimentos y los organismos vivos, y esto se debe a la liberación del producto químico de los artículos durante el uso, de las instalaciones de fabricación de plásticos y de las instalaciones de reciclaje.

DecaBDE se adsorbe fácilmente en la superficie del polvo, cuyo movimiento es

RT

Consigue Perspectivas del Mercado Global de Suministros de Imágenes

—Explora posibilidades increíbles para tu negocio

Perspectivas de Mercado
Video conferencias que ahorran tiempo

Grupo **Consultor**
Global Diligente

.... además de muchos otros

Contacto: **Victoria Zhao**
Tel: +86-756-3919263
E-mail: Victoria.Zhao@RTMworld.com

el principal mecanismo de transmisión a través del medio ambiente. La mayor concentración de polvo se encuentra cerca de las instalaciones de reciclaje de productos electrónicos y las instalaciones de fabricación de plástico y espuma.

La ruta principal para la exposición es la ingestión de polvo contaminado con PDBE en ambientes interiores que representa del 80 al 90% de la exposición total a PBDE. La exposición restante es de alimentos, especialmente de alimentos con alto contenido de grasa. En los lactantes, la leche materna puede ser una fuente importante de exposición. Los PBDE no se han detectado en el agua potable de manera significativa.

Diferentes PBDE entran y salen del cuerpo dependiendo de su estructura química. Una vez en el cuerpo, los PBDE se descomponen parcialmente en lo que se llaman metabolitos. Estos dejan el cuerpo en heces y una cantidad muy pequeña en orina. DecaBDE tiende a eliminarse más rápido que los PBDE con bajo contenido de bromo que pueden permanecer en el cuerpo por años en grasa.

¿Dónde se encuentra PBDE?

Los niveles de PBDE en el medio ambiente y los humanos en todo el mundo varían considerablemente, dependiendo de la región y el patrón histórico y actual. Históricamente, Norteamérica consume más de la mitad de los PBDE del mundo. Se han encontrado PBDE con bajo contenido de bromo en lugares distantes de su uso o producción y se han detectado en bajas concentraciones en el aire, el agua y los sedimentos de América del Norte. Las concentraciones de PBDE en los lodos de aguas residuales de América del Norte son 10 veces mayores que los niveles europeos. Deca-BDE en el medio ambiente de América del Norte se concentra en las zonas urbanas y donde se han aplicado lodos de depuración.

En la actualidad, los productos de consumo ignífugos fabricados hace 10-20 años, cuando los PBDE se usaban con frecuencia, se están volcando y desechando para generar importantes fuentes de emisión al medio ambiente de efluentes y gases de combustión.

¿Y ahora qué?

Es simple y complicado al mismo tiempo. Por un lado, el uso correcto de decaBDE está regulado de manera variable por las autoridades de jurisdicciones de todo el mundo. Por otro lado, el uso histórico de esta categoría de materiales en bienes que incluyen componentes estructurales de cartuchos es un hecho del presente. El uso por parte de los fabricantes de productos plásticos de materias primas de plástico molido posconsumo es generalizado y típico en la fabricación de componentes de cartuchos de impresora. Creo que esta es la principal fuente de los niveles de decaBDE superiores a los permisibles en los componentes del cartucho. El control de la composición de los insumos de materias primas molidas de plástico postconsumo es difícil pero no imposible y, dada la regulación impuesta en todo el mundo, esto debe ser una consideración importante para que los fabricantes eviten acciones legales contra ellos. Es difícil creer que cualquier fabricante haya producido deliberadamente cualquier artículo que contenga un nivel de PBDE por encima del límite legal, pero que los fabricantes no han prestado atención a la calidad de la materia prima de plástico post-consumo es mucho más plausible. Para los fabricantes de NBC, el camino a seguir es claro. Deben asegurarse que los cartuchos que producen cumplan con las regulaciones en los mercados a los que atienden.

Estados Unidos toma medidas de DecaBDE para reducir los productos químicos tóxicos en los cartuchos de impresora

La EPA está pidiendo comentarios públicos antes de un fallo que reducirá la exposición a ciertos productos químicos, incluido el DecaBDE en los Estados Unidos.

Esto sigue a las medidas tomadas por el Consejo Europeo y el Parlamento Europeo para prohibir todos los productos que contienen productos químicos tóxicos como DecaBDE en una serie de productos, incluidos los cartuchos de impresora. Recientemente, ambos acordaron restringir aún más el decaBDE, llevando el nivel máximo de rastro de contaminantes no intencionales en materiales a 10 mg/kg para decaBDE en sustancias y que la suma de todos los PBDEs sea de 500 mg/kg en mezclas y artículos. Esto continúa actualmente bajo revisión.

El 29 de julio de 2019, se publicó una regla propuesta en los Estados Unidos que restringiría o prohibiría la fabricación (incluida la importación), el procesamiento y la distribución en el comercio de ciertos productos químicos persistentes, bioacumulables y tóxicos (PBT), incluido el decaBDE. Se pueden encontrar enlaces a la regla propuesta y otra información sobre decaBDE en el sitio web de la EPA. ■

Aprenda más sobre los Estados Unidos tomando medidas de DecaBDE

Alexandra Dapolito Dunn
el Administrador Asistente de la Oficina de Seguridad Química y Prevención de la Contaminación de la EPA

Documento: "Environmental and Human Health Hazards of Five Persistent, Bioaccumulative, and Toxic Chemicals"

Documento: "Exposure and Use Assessment of Five Persistent, Bioaccumulative, and Toxic Chemicals"

Veneta Rosario: "El futuro no es fácil pero tampoco imposible"

Gustavo Molinatti

Rosanna Recchia
Veneta Rosario S.A., Argentina

¿Hace cuánto tiempo está involucrado con la industria de consumibles de impresión y cómo fue su trayectoria?

Hace poco más de 20 años comenzamos con Veneta Rosario, cuando hablar de remanufactura en Argentina era mala palabra, ya que estaban en pleno auge las marcas internacionales de equipos de impresión inkjet y laser. Veneta nació con el gen de “Ecología, Calidad y Economía”, codificado en su ADN.

La trayectoria de Veneta en todos estos años siempre fue alineada al cuidado del Medio Ambiente, a la calidad para satisfacción del Cliente tanto externo como interno y garantizando la transparencia y el profesionalismo en la gestión a partir de un equipo diverso e inclusivo que valore ante todo las relaciones personales y la vocación de servicio hacia nuestros clientes, ofreciendo soluciones innovadoras de última generación.

Cuéntenos la historia de su empresa

Veneta nace de la conjunción de dos mujeres: Rosanna (Bioquímica, amante de la calidad y el medio ambiente) y Mabel (Contadora, queriendo tener la experiencia de cliente, y no como profesional). Por el 1999, comenzamos a capacitarnos a través de una empresa italiana en remanufactura de cartuchos de impresoras láser, inkjet y ribbon, y así fuimos introduciendo en el mercado el

GM Technology®
Eco Print Solutions

Lider en Economía Circular y referente en el sector de equipos de impresión y toner remanufacturados

45.000 equipos remanufacturados
evitan la emisión de 1.900 toneladas de CO^2, durante un año de produción

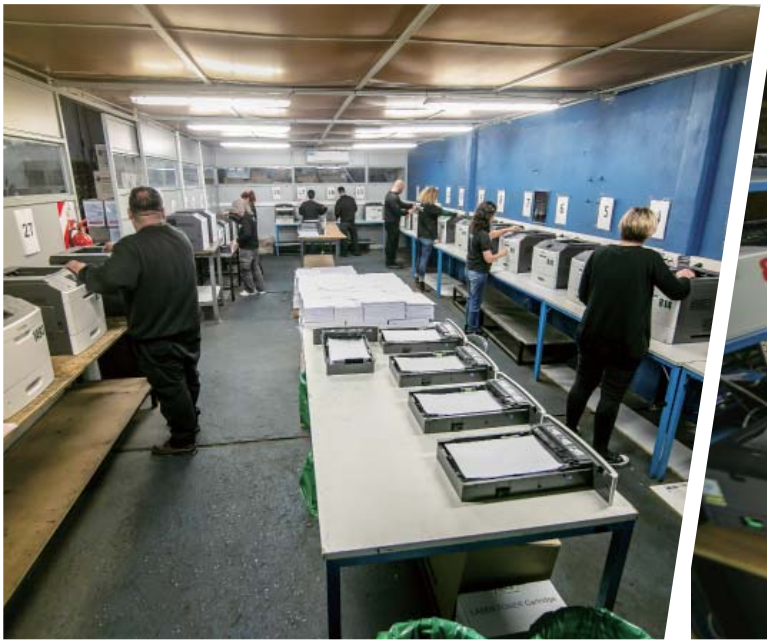
120.000 toner originales remanufacturados
evitan la emisión de 300 toneladas de CO^2, durante un año de produción

Serían necesarios 20.000 árboles para absorber ese dióxiodo de carbono durante 40 años

Fuente: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación

www.gmtechnology.es
gmtechnology@gmtechnology.es
(+34) 954 680 317

ISO 14001 SGS · ISO 9001 SGS · ISO 27001 SGS · ISO 19798 BUREAU VERITAS Certification · ISO 19752 BUREAU VERITAS Certification · DIN 33870 BUREAU VERITAS Certification



producto remanufacturado de muy buena calidad. Fuimos la primera empresa en nuestro rubro en tener Normas ISO 9001 en el proceso productivo, lo que nos abrió lugar en el mercado. Nos costó mucho porque veníamos de otro rubro y encima porque ¡éramos mujeres! Además, nos interesaba darle un lugar a las empresas de mujeres, y darle oportunidad de trabajo a la gente con alguna discapacidad o en situación de vulnerabilidad social.

Luego de algunos años difíciles en nuestro país, nuestro producto se fue posicionando no por la economía sino porque era de muy buena calidad y a menor precio que el OEM. Las "Venetas" (Mabel y Rosanna) crecimos, construimos una planta de remanufacturado, donde hacíamos entre 4.500 a 5.000 cartuchos mensuales. Entre el 2013 y el 2014, ya comenzamos a ver en el mercado masivamente los cartuchos alternativos de origen chino, poco a poco fue disminuyendo nuestra producción hacia el cliente externo, y fuimos migrando hacia el alquiler de equipos y el costo por copia, que hoy es nuestro core business. Decidimos ir a la RemaxWorld en Zhuhai en el año 2017, donde descubrimos una inmensa industria que estaba perfeccionándose permanentemente y abierta al mundo y a las sugerencia de los clientes actuales y futuros. Desde ese momento también compramos cartuchos alternativos de calidad. Actualmente incorporamos un socio varón, Fernando Rodríguez, CEO de la empresa, al cual le delegamos todo lo operativo y nosotras nos dedicamos a hacer conocer Veneta Rosario.

¿Qué servicios y productos ofrecen en la actualidad?

En la actualidad ofrecemos Servicio de Impresión Gestionada (outsourcing y full service de equipos), centros de impresión de datos variables, remanufactura de cartuchos de tecnología láser monocromáticos y color y, en alianza con un proveedor local, ofrecemos Gestión Documental, trabajando a medida con cada cliente. También tenemos venta de equipos de impresión de diferentes tecnologías y equipos de Identificación, retiro de cartuchos usados a empresas e instituciones privadas y públicas para reprocesarlos y reutilizarlos en otros productos para volverlos al mercado transformados.

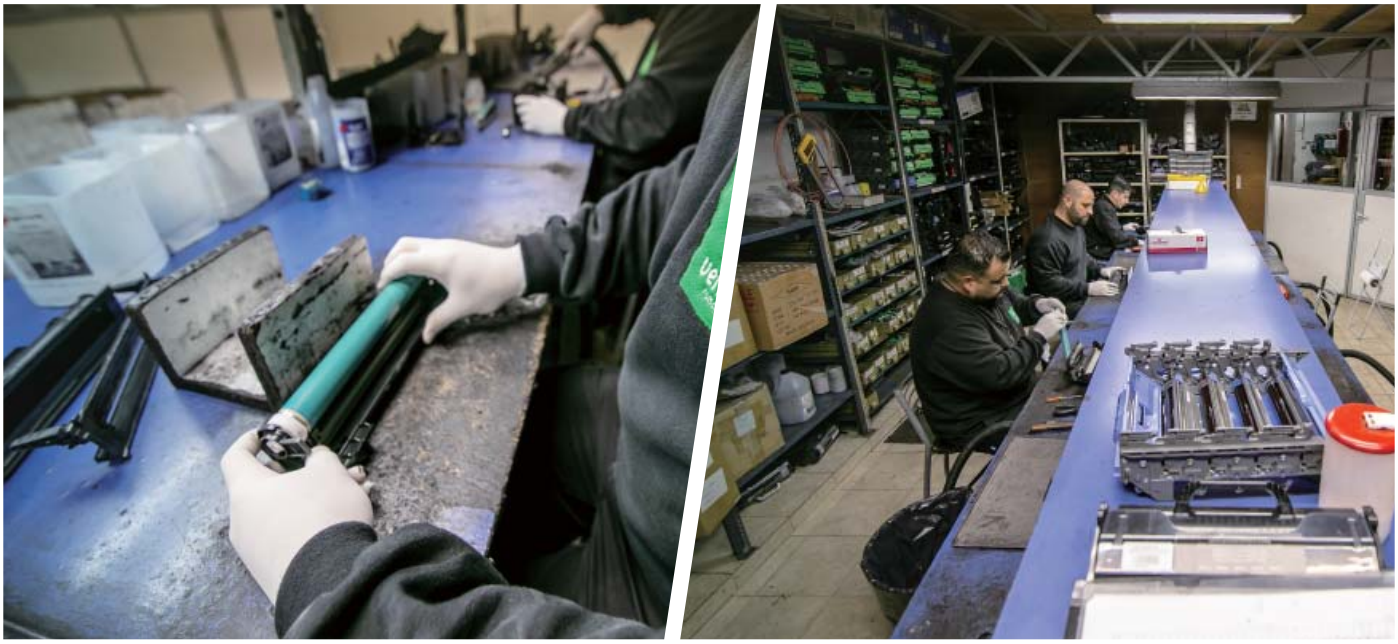
¿Cuáles son los principales desafíos que tienen en la actualidad?

Lograr seguir en el mercado transformándonos permanentemente, capacitarnos para afrontar los últimos adelantos en nuestro rubro, siempre potenciando la relación con el cliente y ofreciendo experiencias de compra cada vez más personalizadas y atractivas a partir de la omnicanalidad. Otro gran desafío del momento es decidir qué hacer con tantos cartuchos como residuos. Queremos ser una empresa 100% sostenible en lo ambiental, social y financiero, con la incorporación de nuevas tecnologías o asociándonos a una empresa del exterior o ser su partner en Argentina.

¿Qué oportunidades están observando?

Creemos que la remanufactura va a seguir como nicho de mercado en una reducida cantidad de clientes que realmente les interesa la protección del Medio Ambiente. La Gestión Documental y la impresión 3D son oportunidades para explotar en nuestro territorio. Y como siempre trabajamos con nuestros residuos para aplicar Economía Circular, no generando más y reutilizando lo que generamos transformándolos en otros productos.

También estamos viendo una oportunidad en la recuperación de equipos de impresión, o sea en el remanufacturado de equipos. Con esto



también podemos bajar los costos para competir en costo por copia, ofreciendo un servicio diferenciado ya que disminuimos la cantidad de material de residuos, disminuimos la emisión de CO^2 a la atmósfera y el metal y cartón de los embalajes. A su vez, minimizamos los residuos electrónicos. Consideramos que con esta práctica aportamos mucho a la industria del remanufacturado de cartuchos, ya que se utilizan modelos de equipos que sus cartuchos se pueden remanufacturar perfectamente.

Cuéntenos sobre su mercado local, qué tendencias están observando, cómo observa a sus colegas

El mercado local se ha reducido mucho, las empresas solo ven la parte económica y las tendencias son a imprimir menos. Nosotros solemos decir que ofrecemos "Impresión Inteligente". Respecto de los colegas se escuchan muchas quejas, pero nosotros seguimos encontrando oportunidades. Como dijo Einstein: las crisis son oportunidades, hay que poner a trabajar los millones de neuronas que tenemos.

A la hora de elegir proveedores, ¿cómo es la elección? ¿qué requisitos considera fundamentales y qué dificultades son las que suelen tener?

La calidad de la materia prima y del producto es lo primero que medimos de un proveedor. También observamos el precio para que cierre la fórmula costo-beneficio, pero en un segundo plano. Actualmente el problema es que los proveedores no mantienen la calidad en el tiempo, (sacando pocas excepciones), es una lucha con este tema, porque tenemos que estar testeando permanentemente. Quisiéramos establecer una red de pertenencias entre proveedores y clientes para trabajar confiablemente y conseguir buenos precios con excelente materia prima.

¿Cuál es la percepción que tienen los consumidores de su mercado respecto del insumo no original?

Respecto de los cartuchos alternativos, es mala porque trajeron al país insumos de mala calidad y el consumidor tuvo y tiene problemas. Respecto a nuestro producto remanufacturado, es muy buena porque acostumbramos al cliente que el producto que ofrecemos no tiene que presentar defectos, y la impresión en calidad y rendimiento es paralela al OEM.

¿Remanufacturan?

Muy poco, unos 800 a 1.000 cartuchos mensuales. No podemos competir en costos con el cartucho alternativo de origen chino.

¿Qué marcas de impresoras o copiadoras son las que mayormente atienden?

Atendemos muchas marcas, aunque en el mercado la preponderancia es Lexmark, HP, Brother y Ricoh.

¿Cuáles son los modelos de cartuchos que más comercializan?

De Lexmark, la línea 610-611/711/810-811. De Brother línea 5650/6900 y color 8360.

Y en HP, la línea 390/281.

¿Cómo ven el futuro de la industria?

La remanufactura se muere lamentablemente. Habrá más generación de residuos, con una industria concentrada en pocos proveedores de cartuchos alternativos y atendiendo un mercado más reducido, pero siguiendo la tendencia de las OEM.

El futuro no es fácil, pero tampoco imposible. Ya hemos pasado por otros ciclos de estas características, solo hay que estar en alerta y aprovechar las oportunidades que vayan surgiendo y sino ser creativo acercándose al cliente generándole la necesidad. ■

TRASCOPIER

30 ANNIVERSARY

Static Control®

30 AÑOS DE EXPERIENCIA
NOS AVALAN

Es momento de superarse

Somos tu proximo mejor negocio

SEGURIDAD
CALIDAD
RENDIMIENTO

LANZAMOS LA NUEVA LINEA DE CARTUCHOS

Static Control®

static.info@trascopier.com www.staticcontrol.com.ar +54 911 6285 7988

José Agüero
Telesuministros de Cómputo SAC, Perú

Telesuministros de Cómputo: "La ecología es el motor para desarrollar la industria a futuro"

Gustavo Molinatti

¿Hace cuánto tiempo está involucrado con la industria de consumibles de impresión y cómo fue su trayectoria?

En 1997 cuando fundamos Telesuministros de Cómputo Sac, comercializábamos consumibles originales y algunos accesorios para computadoras. En esa década, las ventas de productos de TI se incrementaban a pasos agigantados año tras año.

Cuéntenos la historia de su empresa

Empezamos en una oficina pequeña realizando telemarketing para captar clientes, con solo dos personas en ventas y otra operativa en compras y despachos, con muy pocos productos en cartera pero con márgenes de utilidad que en la actualidad solo quedaron en el buen recuerdo. En 1999 nos expandimos, abrimos una sucursal en el sur del país en la ciudad de Arequipa y un año más tarde en el norte, en Trujillo. En ese entonces comenzamos a importar cartuchos compatibles de tinta, cinta y algunos insumos para impresoras láser. Fue en el año 2003 que nos empezamos a interesar en la remanufactura de cartuchos de toner, importando y comercializando al mayoreo los insumos y accesorios de marcas pioneras en la industria. Ya en el 2007 comenzamos a consolidar nuestra empresa distribuyendo los productos UniNet desde Los Angeles y en junio del 2009 abrimos junto con Uninet Imaging

la sucursal en Perú denominada Uninet Peru SAC hasta la actualidad.

¿Qué servicios y productos ofrecen en la actualidad?

Distribuimos insumos para remanufacturar cartuchos de casi todas las marcas para impresoras y fotocopiadoras, tintas y accesorios para sistemas continuos de impresión. Ahora tenemos una nueva línea de productos, se trata de nuevos equipos de impresión digital ICOLOR para imprimir etiquetas en rollos y las impresoras de transferencia térmica, imprimiendo en camisetas y diversos sustratos, creándole valor agregado en su estructura y fundamentalmente en el software, lo cual permite al cliente tener mayores beneficios que la competencia.

¿Cuáles son los principales desafíos que tienen en la actualidad?

Posicionar la marca UniNet en el mercado de insumos y consumibles para fotocopiadoras es un desafío porque muchas marcas ingresaron antes, nuestra ventaja está en la calidad del producto porque nuestros insumos están testeados antes de ser lanzados al mercado, nuestro departamento de investigación y desarrollo en Los Angeles está haciendo un gran trabajo, nuestro toner no requiere de ajustes en la impresora como sucede en algunos modelos de otras marcas. Poco a poco nos estamos consolidando en el mercado de Latinoamérica.

¿Qué oportunidades están observando?

La impresión digital a demanda es una buena oportunidad. Estamos ofreciendo a nuestros clientes y a los sectores de impresión gráfica, textil y de empaques soluciones innovadoras en sus negocios.

Las empresas en su mayoría optan por automatizar su etiquetado y necesitan que les entreguen las etiquetas impresas en rollos y nuestras impresoras ICOLOR 700 y ICOLOR 900 lo hacen.

Cuéntenos sobre su mercado local, qué tendencias están observando, cómo observa a sus colegas

Las empresas que se dedican a remanufacturar cada vez son menos y optan por comercializar los cartuchos compatibles chinos o muchas cambiaron de giro.

A la hora de elegir proveedores, ¿cómo es la elección? ¿qué requisitos considera fundamentales y qué dificultades son las que suelen tener?

Es importante averiguar la trayectoria del proveedor, si es fabricante, distribuidor, mayorista, su experiencia con empresas de Latinoamérica y sus principales productos. La calidad comprobada con un test es indispensable.

¿Cuál es la percepción que tienen los consumidores de su mercado respecto del insumo no original?

A nivel SOHO los cartuchos compatibles y remanufacturados tienen una respetable demanda y aceptación. En el segmento corporativo e instituciones del estado, las marcas OEM tienen cubierto más del 90% del mercado, especialmente con sistemas outsourcing y MPS.

¿Remanufacturan?

Si, lo estamos haciendo, ofreciendo el servicio a nuestros clientes que

optaron por no producir más sus propios cartuchos. Tenemos muy buena aceptación principalmente en cartuchos de larga duración, como los de 10,000 páginas en adelante y en los de colores con una calidad de impresión muy aceptada, permitiendo así reducir costos y colaborar con la preservación del medio ambiente.

¿Qué marcas de impresoras y copiadoras son las que mayormente atienden?

Trabajamos con productos para HP, Lexmark, Xerox, Brother, Ricoh, Kyocera y Konica Minolta principalmente, pero también tenemos soluciones para las demás.

¿Cuáles son los modelos de cartuchos que más comercializan?

Los cartuchos con más demanda son: Hp P 1102, HP P 1606, HP MFP M 127, HP Color Laserjet M 277 MFP, HP Color LaserJet M 477 MFP, Ricoh Aficio SP 5200, Ricoh Aficio MP 7002, Xerox WorkCentre 3325, Lexmark T 654 y Lexmark MX 310.

¿Cómo ven el futuro de la industria?

En este momento la remanufactura enfrenta un problema que se vislumbraba una década atrás y que ahora ya es realidad: la proliferación de los compatibles chinos, los cuales han alcanzado una participación de mercado muy importante.

La remanufactura como una industria creciente en nuestro país, había logrado reconocimiento de producto nacional, mano de obra calificada y certificación para compras estatales de un 20% por producción nacional. Pero todo eso se ha perdido por un tema de mala competencia y por entregar al mercado productos totalmente deficientes. En la actualidad hay gran cantidad de cartuchos compatibles chinos, siendo muchos de regular calidad y con precios cada vez más bajos.

Por otro lado, las OEM están realizando un buen trabajo, consolidando sus negocios corporativos más grandes con contratos hasta de cinco años, impidiendo el ingreso del aftermarket. A todo esto, le tenemos que sumar la amenaza del firmware, que cada vez es más agresiva.

Si bien es cierto que hay empresas de outsourcing, que fabrican cartuchos para el consumo de sus impresoras en alquiler, que son las que ahora mantienen vigente el mercado de insumos de remanufactura, también están viendo en los compatibles chinos una alternativa para evitar gastos. Las empresas privadas con ISO 14001 son las que solicitan productos remanufacturados y hay empresas privadas que también los requieren. Si existe este mercado para la remanufactura, ¿por qué no se desarrolla más?

Pues porque se le da la cara a lo fácil: los compatibles de origen chino. Ya no existe esa pasión de tener un laboratorio de remanufactura bien equipado y contar con personal calificado. La punta de lanza debería ser apoyarse en la ecología, lo que sería el motor para desarrollar la industria a futuro. ■

MÁS AVE
MÁS OPORT
UNETE AL WORLD TOUR
¡Tengo una visión 20/20 perfecta para 2020!
*Si tienes una visión 20/20 puedes ver el futuro claramente
Para obtener actualizaciones de eventos, síguenos en redes sociales:
recyclingtimes
Recycling_Times
RT Media Co., Ltd.
irecyclingtimes
Para visitar, contacta a: Joy He
Joy.He@RTMworld.com
+86-756-3836820
Para exhibir, contacta a: Victoria Zhao
Victoria.Zhao@RTMworld.com
+86-756-3919263
Para cooperación de medios, co
Amber.Guan@RTMworld.com
+86-756-3959286

ENTURAS
TUNIDADES
R DE RT MEDIA EN 2020

Expos RT Media en 2020

Día	Destino	Evento
9 de enero 11 y 12 de enero	Pakistán	RT Imaging VIP Expo—Asia 2020 RT EOS Imaging Show 2020
12 al 14 de marzo	India	Indian Recharger 2020
Mayo 11 / 13 / 15	Reino Unido Francia Holanda	RT Imaging VIP Expos—Europa 2020
3 al 5 de junio	Rusia	Business-Inform 2020
9 al 11 de junio	Shanghái,China	CSF—RemaxWorld 2020
Julio 3 / 6 / 9	Argentina Brasil Perú	RT Imaging VIP Expos—Américas 2020
15 al 17 de octubre	Zhuhai, China	RemaxWorld Expo 2020 iPrint 3D Expo 2020
Noviembre 16 / 19 / 23	Etiopía Argelia Nigeria	RT Imaging VIP Expos—Africa 2020

Las Expos RT VIP son eventos para grandes compradores y proveedores líderes

omunícate con: Amber Guan

RT MEDIA

www.RTMworld.com

Katun Corporation Brasil:

"El Aftermarket intenta posicionarse lejos del infierno y sin intentar ascender al cielo"

Gustavo Molinatti

Helton Mourao
Katun Corporation Brasil

¿Hace cuánto tiempo está involucrado con la industria de consumibles de impresión y cómo fue su trayectoria?

Recientemente cumplí 16 años en Katun y en la industria, habiendo empezado como Gerente de Operaciones, director para LATAM de Demanda & Marketing y durante los últimos 6 años como Gerente General de la operación brasileña. Antes de Katun trabajé 10 años en el área de cadena de suministros para la industria de equipos pesados

Cuéntenos acerca de la historia de su empresa

Desde hace cuarenta años, Katun es uno de los principales proveedores del mundo de suministros equivalentes a los OEM´s para reproducción de imágenes. Desde nuestros humildes comienzos en 1979, hemos sido pioneros del mercado alternativo de suministros de reproducción de imágenes y contribuimos a legitimarlo. En la actualidad, atendemos a 10.000 clientes en 116 países desde nuestras oficinas corporativas en Minneapolis y desde docenas de ubicaciones en todo el mundo. Estamos hace 21 años con operación propria en Brasil (incluso con bodega)

¿Qué servicios y productos ofrecen en la actualidad?

Ofrecemos suministros para impresión, como cartuchos de tinta y toner, toner en polvo, tinta en botellas, así como fotorreceptores, refacciones y piezas

CANALES Y PRODUCTOS DIGITALES RT MEDIA

Redes Sociales

ID: recyclingtimes
20,000+ seguidores

ID: Recycling_Times
18,000+ seguidores

ID: RT Media Co., Ltd.
8,000+ seguidores

ID: intouchnews
67,000+ video views

ID: Recycling Times Media
22,000+ vistas de videos

Chinese Toutiao App
76,000+ visitas anuales a la página

WeChat ID: i3dpworld
57,000+ seguidores

WeChat ID: irecyclingtimes
17,000+ seguidores

Boletín seminal InTouch

50,000+ suscriptores en Chino, Inglés y Español

RT

Para preguntas contacte a:
Victoria Zhao / Victoria.Zhao@RTMworld.com / +86-756-3919263

www.RTMworld.com

para copiadoras, impresoras, equipos multifuncionales (MFP) y otros equipos de reproducción de imágenes.

¿Cuáles son los principales desafíos que tienen en la actualidad?

El mercado actualmente tiene muchos competidores (algunos no muy ortodoxos) de modo que hay una presión enorme por productos de bajo costo. En Katun la preocupación con el costo siempre hay existido, incluso es la razón de nuestra existencia, pero es secundaria una vez que la preocupación primaria se da por la calidad.

De esta manera, entendemos existen en el mercado 3 niveles distintos de productos:

1.OEM: Precio Alto / Calidad Alta / Estabilidad Constante

2.Equivalente: Precio Medio / Calidad Alta / Estabilidad Constante

3.Compatible: Precio Bajo / ¿Calidad? / ¿Estabilidad?

Con esto, el mercado se separa en nichos donde los clientes pueden navegar entre las 3 clases según su apetito al riesgo.

¿Qué oportunidades están observando?

En corto plazo con el crecimiento del mercado de tintas migrando para el MPS con equipos más robustos desde HP, Epson, Canon y otros, hay una nueva ola de oportunidad donde el producto OEM ya no va a ser tan discrepante en términos de costo respecto de los equivalentes de alta calidad. Y como los equipos son muy caros, el riesgo de usar tintas baratas, usualmente diluidas y de baja calidad, puede no justificar el riesgo.

A mediano plazo, Katun está invirtiendo con sus socios para ofrecer servicios asociados a MPS, no solamente para el Billing, sino además para control de servicio técnico, inventario en campo, soluciones de control embarcadas en equipos, digitalización, etc.

A más largo plazo el mercado 3D por cierto va a representar una nueva revolución en la industria. No solamente en la industria de impresión, sino también en toda la cadena de manufactura, ya que los stocks se pueden resumir a suministros de impresión y no a productos acabados

Cuéntenos sobre su mercado local, qué tendencias están observando, cómo observa a sus colegas

Brasil es un mercado "sui generis" ya que concentra una enorme oportunidad por su tamaño continental, que permitiría tener un mercado interno muy estable. Pero somos un país pobre en divisas y de gran exportación de materia prima (commodities) y en contrapartida somos importadores de tecnología y productos acabados (mayor valor agregado) de modo que somos siempre afectados por crisis de otros países. Cualquier efecto macroeconómico se torna muy fuerte en el mercado interno porque la moneda local no sustenta su paridad a monedas más fuertes, como el dólar, afectando todo el mercado interno con riesgo de inflación y recesión.

Específicamente respecto del mercado de impresión donde no hay producción local de equipos, toner, insumos de tinta, cartuchos nuevos, etc., todo es cotizado en dólares menos los contratos de MPS que son cotizados en moneda local (Real), de modo que siempre que hay una gran devaluación del Real , hay una enorme presión por la baja de los precios ya que los MPS tienen de mantener sus costos ya que no pueden ajustar los precios a sus clientes antes del final del contracto.

A la hora de elegir proveedores, ¿cómo es la elección? ¿qué requisitos considera fundamentales y qué dificultades son las que suelen tener?

Katun posee Laboratorios de P&D propios para desarrollar sus productos y tiene a su disposición más de 30 plantas en todo el mundo para producir sus más de 8.000 SKUs manteniendo el control de la producción desde los suministros hasta la funcionalidad del producto final. Con la presión por costos, las líneas de producción migrarán para donde se tiene costos más bajos de producción y con esto nuevas dificultades surgirán, para acelerar todo el proceso de desarrollo y producción sin perder el control de la calidad.

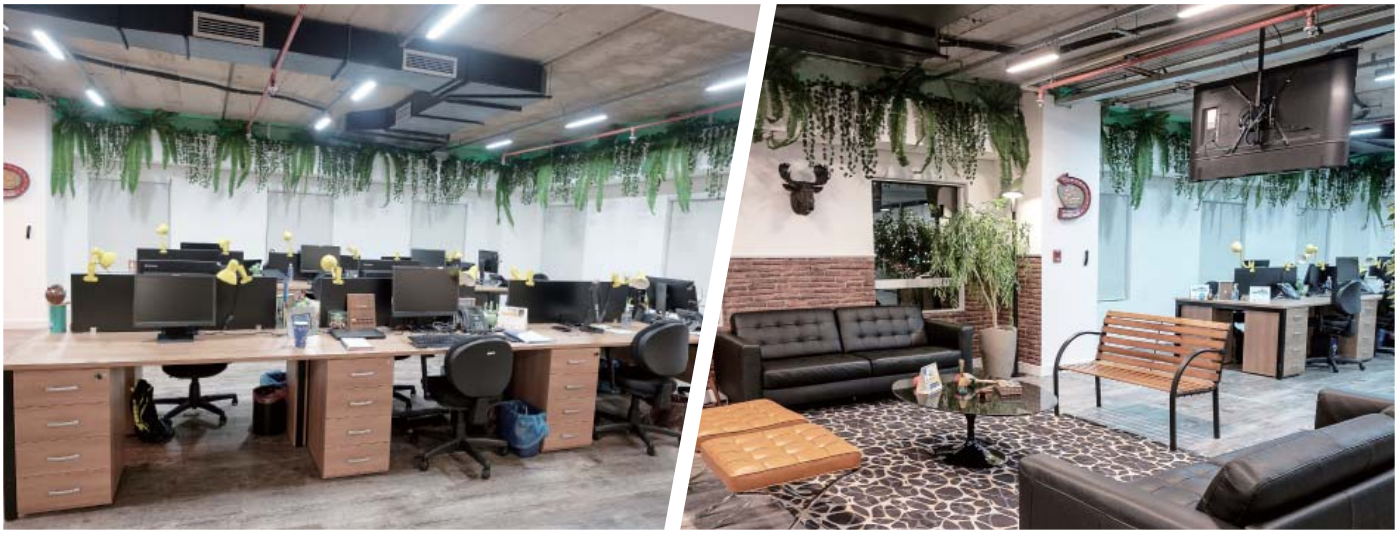
¿Cuál es la percepción que tienen los consumidores de su mercado respecto del insumo no original?

Si partimos del principio que solamente hay Cielo e Infierno en el mercado de impresión, por cierto el insumo no OEM no está en el cielo por la visión del mercado. Y tenemos muchas razones del por qué esto pasa, ya que nuestros países sudamericanos son territorio vasto para todos los tipos de productos y alternativas de comercialización (incluso contrabando).

Pero el trabajo de la industria Aftermarket hace años intenta posicionarse lo más lejos posible del infierno y sin intentar ascender a el cielo.

Katun se distingue en el mercado porque tiene su posicionamiento muy claro respetando:

- las patentes OEM
- los impuestos de importación y comercio
- Sus clientes
- Sus socios y proveedores
- La competencia justa



Con esto llegamos a los mismos 3 niveles, donde:

1.El insumo OEM, todos lo aceptan, pero no todos pagan sus altos precios, que muchas veces tienen de cubrir subsidios por el valor del equipo.

2.El insumo equivalente, donde Katun se posiciona, tiene un costo de producción muy parejo al costo del OEM para producir el producto, pero no tiene de cubrir los subsidios del equipo, el costo es del 80% al 60% respecto del precio del OEM.

3.El insumo compatible, que usualmente es muy barato, manejado por importadores que simplemente traen el producto de diversos proveedores y los ponen dentro de sus cajas. No todos lo aceptan porque hay muchos productos de calidad muy baja en el mercado y como la mayoría de los proveedores no tienen el control de toda la cadena productiva y de los suministros, no tienen cómo garantizar que el producto final vaya a funcionar siempre de la misma manera. Aquí el costo usualmente es del 10% a 40% del precio del OEM.

¿Remanufacturan?

Solo en Estados Unidos y Europa. En el Brasil no remanufacturamos directamente, pero aún así Katun es el mayor importador individual de toner del país, donde estimamos importar anualmente casi el 15% del total bajo sus marcas.

¿Qué marcas de impresoras y copiadoras son las que mayormente atienden?

Katun, luego de 40 años en el mercado, puede decir que tiene productos para todas las marcas de impresoras y copiadoras del segmento office. No digo que tenemos productos para todos los modelos de equipos de todos los OEMs, pero ciertamente tenemos insumos, refacciones, cartuchos o partes para los principales modelos de todos los OEMs. Esto nos posiciona como una alternativa segura al OEM, ya que el cliente puede tener solamente a Katun como proveedor Aftermarket cubriendo todo su parque de equipos, sin distinción de la marca que sea.

¿Cuáles son los modelos de cartuchos que más comercializan?

Esto depende del país que estamos midiendo. Usualmente tenemos un gran market share en las marcas de copiadoras (Canon, Kyocera, Ricoh, Toshiba, Sharp, Konica y Xerox) pero los números de partes que mueven más unidades mensualmente son los del mercado de impresoras (HP, Samsung, Epson, Lexmark, Brother, Okidata) por una razón simple: hay muchas más impresoras pequeñas siendo desplazadas que las copiadoras. Más allá de esto, hay oportunidad de ventas de productos de impresora para el mercado SoHo (doméstico) porque muchos de los modelos de equipos también están fuera del mercado MPS, disponibles en ventas a público general en tiendas e E-commerce.

¿Cómo ven el futuro de la industria?

La industria de impresión como sabemos es una industria madura. Desde que Gutenberg inventó la impresión hace 600 años atrás, ya tuvimos una serie de revoluciones, pero el concepto de impresión siempre se sigue reinventando.

Tuvimos los sellos, los clichés, las prensas, las copiadoras analógicas, las impresoras digitales y ahora en plena revolución del Internet 4.0, donde el IOT va conectar todo, todos precisamos tener claro que vamos tener un gran cambio en la manera como imprimimos, pero no necesariamente en el concepto de la impresión.

Si mirarnos solamente las impresiones en 2D de documentos, vamos a tener las apps compitiendo, las digitalizaciones de datos compitiendo, etc., de modo que este mercado disputará cada vez menos páginas impresas con cada vez más competidores. Aunque veamos las tintas e inkjets despegando nuevamente y creciendo en número de ventas, tenemos la contrapartida de la disminución del mercado laser en la misma proporción, de modo que no se trata de crecimiento, sino de un si cambio de tecnología.

Pero si mirarnos las oportunidades de impresión directa, incluso en 2D y en los más diversos substratos, vemos que este mercado está creciendo y mucho.

Más allá de todo tenemos las oportunidades de la impresión 3D. Este mercado va a ser seguramente mucho mayor de lo que el mercado de impresión en papel fue algún día, ya que podremos imprimir piezas tridimensionales en diversos tipos de materiales (plásticos, metales, cimiento, argila, acrílico, vidrio, vinil, comestibles, etc.) de una manera rápida y donde sea más adecuado. Esto va transformar la impresión en la revolución 5.0, porque impactará mucho más en otros mercados, como:

- el transporte (que no va más ser necesario ya que puedes imprimir la pieza donde la necesitas),
- las tiendas de materiales (que no necesitará mantener stocks de productos acabados),
- las maquiladoras (que no producirá productos antes de la necesidad de uso)
- Los restaurantes (que pueden imprimir platos y comidas).
- Entre otros mercados reducirá el trabajo humano, las pérdidas de proceso, etc. ■

GTC

Exigí calidad, Elegí GTC

LÍNEA COMPLETA DE INSUMOS Y CARTUCHOS COMPATIBLES

PCR
Chips
OPC
Wiper Blade
Doctor Blade
Magnetic Roller
Cartuchos de toner
Recargas de toner

San Roque 3460 (B1702BCL)
Ciudadela, Bs. As., Argentina
+54 11 4488-0755
toner@gtcribbon.com
www.gtcribbon.com

Gustavo Molinatti

RT de las Américas: un evento hecho a tu medida

La RT Imaging Expo Américas es un evento actualizado respecto de tradicional estilo de exhibición. Es un intenso evento VIP profesional de alto nivel, que se enfoca en las necesidades de los mercados locales en las Américas. Te contamos el backstage de su creación y por qué este nuevo modelo dinámico de negocios brindará enormes beneficios a su negocio y a toda la región latina.

Toda industria precisa un evento. Aunque algunas personas duden o descrean su importancia, forma parte del pulso, de la radiografía que muestra el estado de salud de la industria como mercado. Es que no solo es el sitio para generar acuerdos comerciales y exhibir novedades. Es también un punto de encuentro que identifica a una comunidad de negocios, es un espacio físico de unión entre colegas, donde se plantean problemas comunes, se potencian soluciones y se capacitan a sus miembros. Más aún hoy, donde todo contacto es por mensajería instantánea o un correo electrónico, el evento es la oportunidad del encuentro cara a cara, descubriendo a las personas que viven detrás de cada negocio. Con todo esto en mente nació RT VIP Expo Américas (RT Américas).

¿Una Expo o una ronda de negocios?

Ninguna de las dos cosas, o tal vez un poco de ambos. La RT Américas propone una escala distinta al esquema tradicional de exhibición. Por un lado, los principales compradores de cada mercado con capacidad probada para importar productos son identificados e invitados a una exposición compuesta por fabricantes chinos clave con el interés de crear alianzas comerciales en la región. El modelo de negocios de eventos respeta en primer lugar los canales de distribución locales, buscando no interferir en los negocios entre los grandes distribuidores y su red de contactos.

Esto requiere de una planificación extensa y ardua por parte de los organizadores durante muchos meses. Debido a que los datos detallados de volúmenes de importación no están disponibles en todos los países de América Latina, se requiere una minuciosa investigación e indagación en cada mercado para establecer un contacto individual con cada potencial participante.

Una Expo VIP itinerante

Otro punto importante que impulsa a la RT Américas es buscar diferentes ciudades y países en los que celebrar los eventos. Este nuevo modelo de evento comercial significa que debemos seguir mudándonos a nuevas ubicaciones cada año. No podemos repetir eventos en la misma ciudad el próximo año, aunque la tentación de hacerlo es fuerte después de haber hecho tanto trabajo de preparación y haber logrado una base sólida. Preferimos rendirnos a un nuevo desafío, barajar las cartas y pasar a un nuevo destino con nuevas personas y nuevas oportunidades. Esto envía un mensaje claro a quienes desean hacer negocios en la región de que no existe una bala de plata. América Latina no es un gran país-continente único que habla un idioma similar. Los proveedores "emprenderán un aprendizaje" y comprenderán sobre la complejidad de la región con diferentes culturas, políticas, historias, economías y acuerdos financieros.

Aquí encontramos uno de los puntos principales de ganancia mutua. El comprador participa en un evento con prestigiosos proveedores a poca distancia de su propia oficina, en algunos casos para explorar nuevas oportunidades y en otros para fortalecer una alianza actual. Esto ahorra mucho dinero y tiempo de inversión.

Por su parte, el proveedor/fabricante tiene la oportunidad de comprender mejor la ubicación del negocio actual o posible en el futuro, evaluar las condiciones del mercado y ajustar la propuesta comercial a sus necesidades. Esto también resulta en ahorros de dinero y tiempo para el expositor, ya que le permite ponerse en contacto con los grandes compradores de cada país en unas pocas horas, con una amplia gama de opciones para ejecutar su estrategia de ventas.

No quiero sonar romántico, pero los encuentros cara a cara modifican radicalmente los negocios, colocándolos en un nivel completamente diferente. La persona detrás del avatar o la foto de WhatsApp ahora hace una aparición real. A veces es difícil hablar con otras personas que tienen un idioma diferente. Pero cuando miras a los ojos del socio comercial, verás a la persona

real. Como resultado, los acuerdos se cierran con un apretón de manos, las relaciones se consolidan con un abrazo y la promesa de futuras reuniones y encuentros.

Punto de encuentro entre líderes de la industria

Es inevitable concluir que quienes participan en cada evento de RT Américas son los líderes del mercado. Ellos son los que impulsan una parte importante del negocio regional. Ellos son los que determinan la calidad de los productos importados, los precios y las estrategias de comercialización. En el lugar de la exposición, los competidores se reúnen como colegas e intercambian ideas y forjan mejores relaciones. Encuentran que tienen mucho más en común que lo que los divide.

A su vez, la excelencia de los fabricantes es un factor clave. Además de proporcionar una gama de nuevos productos y servicios a precios competitivos, tienen la oportunidad de demostrar su compromiso con la calidad y con quienes se pueden llegar a acuerdos sólidos. A largo plazo.

Nuestra primera parada: México y Bogotá

En junio de 2019, la primera RT Américas se celebró primero en la Ciudad de México y luego, unos días después, en Bogotá (Colombia). Con gran ansiedad, pero con enorme optimismo y entusiasmo, organizamos cada evento, donde pudimos identificar y lograr específicamente cada aspecto del evento que queríamos lograr.

¿Podríamos mejorar el modelo de eventos y las operaciones? Por supuesto, siempre podemos encontrar formas de mejorar. Pero después de reflexionar, estamos convencidos, como equipo de medios, de la gran contribución que estamos haciendo para la industria al crear un nuevo espacio de negocios y fortalecer su crecimiento.

Para nosotros como organizadores, cada evento es también una oportunidad. Nos involucra en la tarea de estudiar cada mercado, comprender sus realidades y necesidades para diseñar el evento a medida. Los resultados de la investigación nos ayudan a buscar contenido que podamos usar en nuestro rol de medios para apoyar a la industria. También nos permite un enfoque personal: escucharlos y comprender sus inquietudes y dificultades.

Cada evento en este modelo es intenso. En menos de 5 horas todo ha terminado. Pero al despedirnos de los visitantes, después de una deliciosa cena con buen vino, vemos en los rostros de cada participante su genuino afecto y gratitud. Nos hace sentir, como organizadores, que todo el esfuerzo ha valido la pena. Nos alienta a regresar a nuestras oficinas y comenzar con entusiasmo los preparativos para la próxima ronda de eventos de RT Américas.

Los organizadores tampoco somos los mismos después de tal evento. A pesar que parte de nuestro personal en China y nuestro equipo en América Latina están separados por miles de kilómetros, eventos como este nos acercan y fortalecen nuestros lazos y nuestras capacidades y consolidan nuestros objetivos. Pero, por encima de todo, comenzamos a hablar el mismo idioma: el que nos permite seguir dando lo mejor para ayudar al crecimiento de la industria.

RT Expo VIP Américas ya tiene la vista puesta en sus destinos 2020. Mantente conectado, tal vez tu ciudad sea una de las elegidas. ■

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

2019 año de oportunidades

Kennen® OCP INKS MADE IN GERMANY AGFAPHOTO

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

com
impre

Tequila Yan es la editora de la mesa de noticias en RT Media. En su papel, prepara el boletín electrónico semanal que se envía a más de 20,000 suscriptores de todo el mundo en inglés. También es la administradora de la RemaxWorld en 2019 y prepara los temas candentes y oradores de la industria.

Un nuevo ienzo para la esión china

Tequila Yan

Cuando los productos "Made in China" comenzaron a extenderse por todo el mundo, la gente comenzó a formarse impresiones sobre esta gran "fábrica mundial". Estas tres palabras, "Made in China", se convirtieron en un símbolo de bajo precio y baja calidad.

Con el advenimiento de las súper tecnologías, como los trenes más rápidos del mundo, las tecnologías 5G y aeroespaciales, muchos hoy en día han desarrollado una actitud más positiva. No digo que a todo el mundo le encante lo "Hecho en China", todavía hay muchos productos baratos y de baja calidad, pero los productos hechos en China se están identificando con una fabricación eficiente, de alta calidad y fiabilidad.

Si nos remontamos a la dinastía Tang, la impresión en madera se hizo ampliamente utilizada. En algún lugar entre 1041 y 1048, un trabajador común llamado Bi Sheng inventó la impresión de tipo móvil. A partir de ese momento, la impresión china siguió desarrollándose de dinastía a dinastía.

La impresión es la precursora de la civilización humana moderna, creando condiciones para la amplia difusión e intercambio de conocimiento. Mire el impacto que Gutenberg (herrero,

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 e l 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 programas 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.

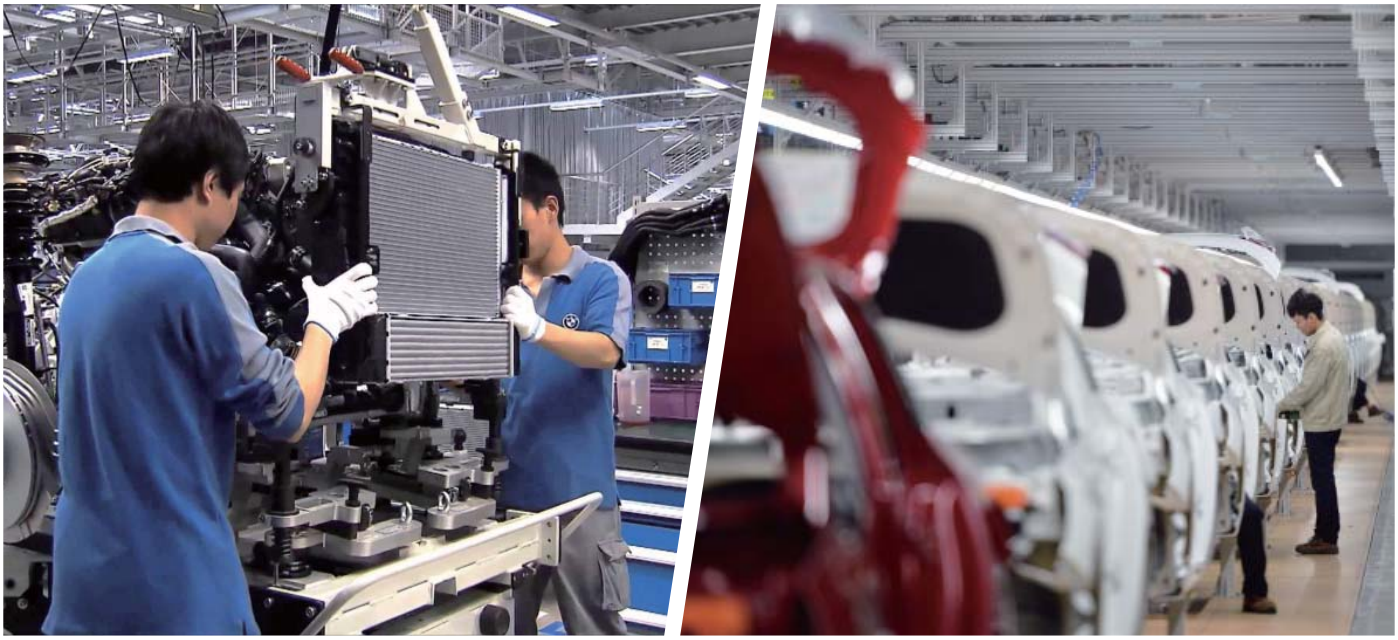
Equípese: Antes de que el entrenador llegue, la compañía deberá adquirir la metodología de las pruebas, y deberá leerla para asegurarse que tiene el equipo necesario para la capacitación.

Certificación. Después de que el entrenador enseño 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.



orfebre, inventor, impresor y editor alemán) tuvo cuando introdujo la impresión en Europa con la imprenta. Comenzó la revolución de la imprenta y se considera un hito del segundo milenio, marcando el comienzo del período moderno de la historia humana. Desempeñó un papel clave en el desarrollo del Renacimiento, la Reforma, la Era de la Ilustración y la revolución científica y sentó las bases materiales para la economía moderna basada en el conocimiento y la difusión del aprendizaje a las masas.

Pero mucho antes de que Gutenberg marcara el comienzo de la nueva era con la impresión, China era el "emperador de la impresión", pasando la tecnología a Corea del Norte, Japón, Asia Central, Asia Occidental y luego a Europa.

Sin embargo, hoy China no es lo primero que se le viene a la mente cuando piensa en impresoras o impresoras modernas. Canon, Epson, HP, Brother, Xerox y Konica Minolta son marcas japonesas y estadounidenses. Estas marcas dominan el mundo de las impresoras hoy y probablemente continuarán su comando en el futuro cercano. China perdió su equilibrio, su corona, su monarquía y perdió su posición en la impresión.

China no puede ser ignorada

Según IDC, en 2018 las ventas totales de impresoras láser solo en China fueron de 8 millones. Esto significa que China se ha convertido en el mercado más grande del mundo. HP todavía domina el mercado, pero también se están desarrollando otras soluciones.

El 6 de diciembre de 2010, Pantum lanzó su primera impresora láser con derechos de propiedad intelectual independientes en el Gran Salón del Pueblo, en el extremo occidental de la Plaza Tiananmen en Beijing. Pantum es bien conocida y altamente considerada como la primera OEM de impresoras en China. La edición anterior de esta revista enumeraba algunos dispositivos de impresión adicionales que desde entonces se han desarrollado. En realidad, hay muchas más marcas de impresoras chinas de las que nos dimos cuenta. Elean, con sede en Jiangxi, es otro fabricante de impresoras y copiadoras que tiene su propia propiedad intelectual independiente. HGOA, con sus antecedentes militares, también ha desarrollado sus propias copiadoras con funciones múltiples y seguridad mejorada. Fundada en 1993, Cumtenn es el primer fabricante de impresoras de recibos, impresoras de códigos de barras, impresoras de transferencia térmica e impresoras láser.

En cuanto a las soluciones inkjet, Jolimark posee su propia tecnología de propiedad intelectual independiente. La compañía ha desarrollado una impresora de inyección de tinta de dos colores roja y negra principalmente para la impresión de documentos oficiales por parte del gobierno, escuelas, oficinas y empresas.

En el mercado de impresoras matriciales, se siguen produciendo más de 3 millones de envíos al año. Con el avance continuo del Proyecto Golden Tax, este segmento podría considerarse como el mercado de impresoras más competitivo de China. Aunque las marcas extranjeras como Epson, Toshiba y OKI siguen activas, las marcas nacionales como CITIC, Jolimark, Dascom, Lenovo y Deli están desempeñando un papel cada vez más importante en los campos de las industrias de impuestos, finanzas y logística. Las impresoras de matriz de puntos de fabricación local se han utilizado de forma abrumadora en las

compras gubernamentales y muestran muchas ventajas en lo que respecta al servicio al cliente. Durante los últimos treinta años, ha habido un desarrollo constante de impresoras matriciales de fabricación nacional que poseen calidad, estabilidad y competitividad de precios en comparación con las marcas extranjeras.

El boom de las impresoras de fabricación china

En 2016, el gobierno chino emitió la "Ley de Seguridad de la Red de la República Popular de China" que exige que para 2020, las grandes empresas deberían utilizar al menos el 80 por ciento de los productos de fabricación nacional que puedan proporcionar seguridad suficiente. Impulsados por la necesidad de información digital y una estrategia de seguridad, la mayoría de las empresas e instituciones en China han comenzado a reemplazar sus equipos de oficina tradicionales con productos locales en lugar de las grandes marcas globales con las que todos estamos familiarizados. Se espera que una gran proporción de impresoras domésticas y consumibles de impresión sustituyan a las marcas tradicionales en el futuro.

Según los datos de adquisición centralizados, las impresoras nacionales aumentarán cuatro veces en cantidad y diez veces en valor en comparación con el pasado. Eso significa que la cuota de mercado de los OEM tradicionales ya ha comenzado a disminuir y se espera que continúe disminuyendo. Por esta razón, en 2019, HP lanzó catorce nuevas impresoras multifunción A3, la impresora de la serie Smart Tank y una nueva serie de impresoras multifunción color. Todo se debe a que HP necesita proteger su participación en el mercado y asegurarse de tener la mayor porción de pastel en este mercado en crecimiento.

Según una investigación realizada por el grupo de investigación con sede en Japón, Chunichisha Co. Ltd., las ventas globales totales de núcleos de impresoras térmicas fueron de 61.75 millones en 2018, de las cuales Xiamen PRT Technology Co., Ltd. representaron el 24,9 por ciento, lo que la convierte en la “N° 1” en volumen de ventas globales para núcleos de impresoras térmicas. Esta es la primera vez que una marca china supera a Japón en la industria global de impresoras, que siempre ha estado dominada por Japón.

Los fabricantes chinos también se están centrando en impresoras para uso especial. Estas incluyen impresoras planas UV, impresoras de planos e impresoras de etiquetas. En RemaxWorld Expo este año, Quyin y Puty exhibirán sus impresoras de etiquetas y Yuqiaofu traerá su máquina blueprint patentada al show. La impresora blueprint admite la impresión simultánea blueprint y whiteprint, pero no necesita ningún tóner o cartucho de inyección de tinta porque utiliza tecnología de fusión en caliente.

Las impresoras fotográficas son otro mercado más. El gigante de las telecomunicaciones Huawei y Xiaomi también han entrado en este mercado para desafiar a las marcas japonesas.

A medida que más y más jugadores chinos ingresen al mercado de impresoras, las OEM chinas crecerán y desempeñarán un papel importante no solo en el mercado nacional sino también en el mercado global.

2019 podría convertirse en un año conmemorativo porque marca un nuevo comienzo para el dominio de China en la impresión. Tal vez debería llamarse el "Primer año de la impresora china". ■

Algunos fabricantes chinos de impresoras

Compañía/Marca	Categoría de Impresora	Sitio Web
Avision(Taiwan)*	Impresora láser	www.avision.com
Biaotop	Impresora de matriz de punto, impresora de etiquetas e impresora de facturas	www.biaotop.com/
CITIC	Impresora de matriz de punto, impresora de código de barras, impresora tarjetas ID, impresora flat-push	www.szcatic.com
Comet	Impresora de facturas	www.cometgroup.com
Cumtenn*	Impresora láser, impresora flat-push printers, impresora código de barras	www.cumtenn.com
Dascom	Impresora de matriz de punto, impresora de código de barras, impresora de tarjetas e impresora de facturas	dascom.cn
Deli	Impresora láser	www.nbdeli.com
DLICAN*	Impresora plana de tintas UV	www.dlican.com
Elean	Impresora láser	www.elineprint.com
Foundertech	Impresora láser	www.foundertech.com
Gainscha	Impresora de Código de barras, impresora térmica, impresora por termotransferencia	www.gainscha.com
HGOA*	Copiadora	www.hg-oa.com/anquan/
HPRT	Impresora láser, impresora térmica	cn.hprt.com
Huqiu*	Impresora imágenes medicas	www.hu-q.com
ICSP*	Impresora láser	www.icsp.com.cn
Jiangxi Fufeng*	Impresora matriz de punto, impresora código de barras, impresora de facturas	www.jxfufeng.com
Jolimark	Impresora inkjet, impresora matriz de punto, impresora de etiquetas, impresora térmica	www.jolimark.com
Lenovo	Impresora láser	www.lenovoimage.com
Olicom*	Impresora matriz de punto, impresora multifunción especializada	www.olicom-group.com
Pantum*	Impresora láser	global.pantum.com/global
Postek	Impresora código de barras	postek.com.cn
Puty*	Impresora de etiquetas portátil	www.szpushi.com
Qicolor*	Impresora láser, impresora matriz de punto, impresora termal, impresora de tarjetas, impresora de etiquetas/código de barras	www.qicolor.com
Quyin(Aimo)*	Impresora láser	www.qu-in.com
Sunking*	Impresora de etiquetas portátil	www.sunkingtech.com
Yuqiaofu*	Impresora blueprint	www.yuqiaofu.com

*compañías que exhibirán sus impresoras en la RemaxWorld 2019

EN MI OPINIÓN

¿qué estás buscando cuando visitas la RemaxWorld?

UAE

Muhammad Ali Pasha
Director, Copiadora
International Trading L.L.C

El espectáculo es sin duda el punto culminante anual de la industria. Cada año crece más que antes y realmente no creo que pueda salir mejor de lo que lo hace. Al ser un programa de negocios, habrá muchos que busquen nuevas oportunidades de ingresos, nuevas ideas de negocios y nuevas instrucciones a seguir. Así que también buscaré más proveedores y diferentes productos de sectores industriales relacionados. Este es el lugar para conocer gente de diferentes partes del Mundo. Los importantes están todos aquí. Me ahorra tener que viajar a diferentes lugares. Planeo conocer gente de Sudamérica y tan lejos como Rusia. Tómalo de alguien que ha participado de estos shows durante 24 años, espero que sea el mejor show organizado al que he asistido.

Kazajstán

Alexey Barelko

Nos gusta visitar la RemaxWorld Expo para conocer a los muchos proveedores de alta calidad allí. Exploraremos nuevos productos y nuevas oportunidades, por lo que pasaremos mucho tiempo en la Zona de Nuevos Productos. Ya tenemos muchos socios en China, gracias a la RemaxWorld Expo, por lo que es importante para mí conocer a todos mis proveedores en un solo lugar al mismo tiempo en lugar de tener que viajar por China: me ahorra mucho tiempo y dinero.

Polonia

Maciej Sianos

Esta será la primera vez que visito la Expo. Buscaré muchas nuevas perspectivas. Sé que puedo ofrecer soluciones a más empresas internacionales que visitarán nuestro stand. Espero que este show definitivamente nos traiga más nuevas oportunidades y clientes ".

Visitando la Expo: ¿Qué nuevas experiencias puedes esperar?

Jack Clifford

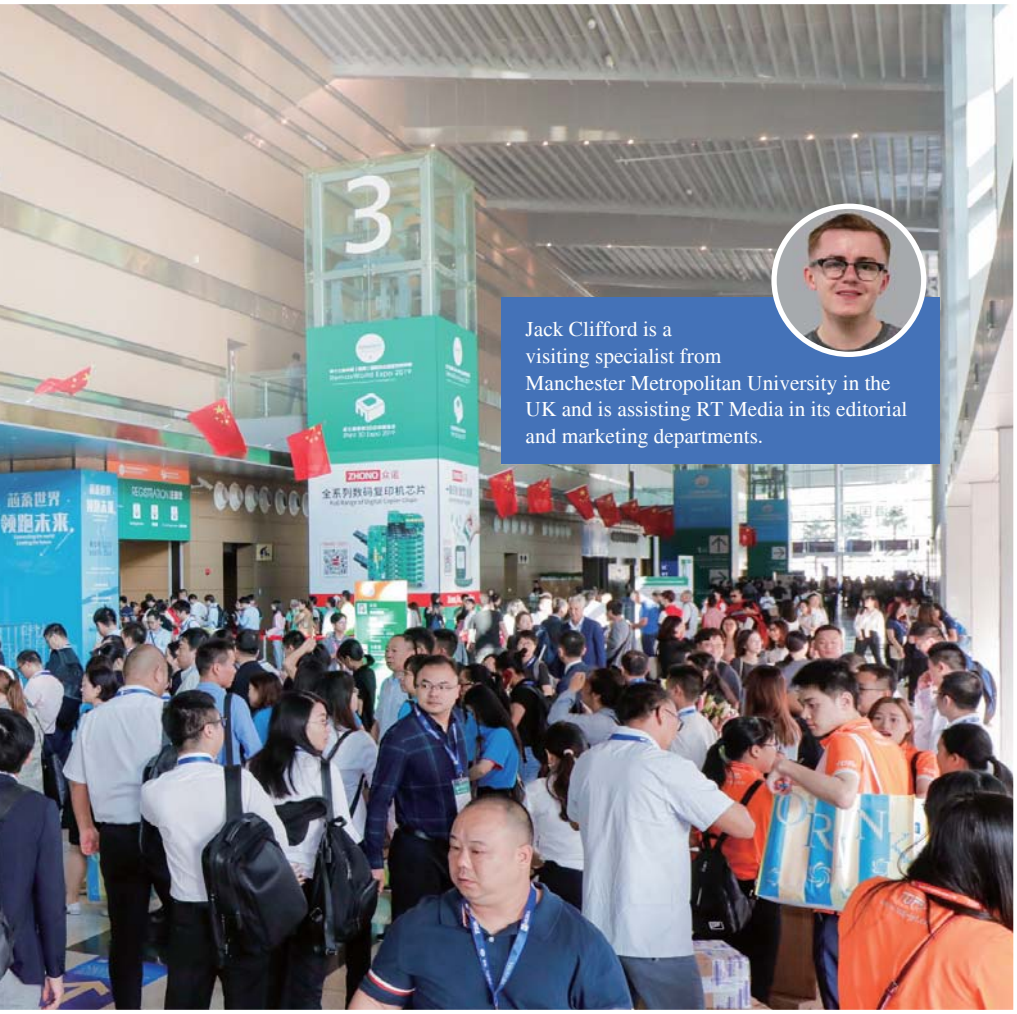
La industria de suministros de imágenes es bastante diferente en 2019 de lo que era cuando lanzamos nuestra exposición en 2007. En trece años, hemos visto una disminución en la demanda de componentes, particularmente a medida que las relaciones a largo plazo se han establecido.

Ha habido una creciente demanda en los últimos 5 años de productos terminados por parte de los visitantes. Ahora, esos mismos visitantes, y los muchos miles más que asisten ahora respecto de los humildes comienzos en 2007, están buscando productos de valor agregado (impresoras, copiadoras y productos de oficina) que también pueden vender a sus clientes existentes.

Entonces la exposición ha tenido que evolucionar. Y tiene. Todavía hay visitantes que buscan componentes y partes. Muchos de ellos. Hay visitantes que buscan productos terminados. Muchos de ellos también. Estos visitantes también desean impresoras portátiles, impresoras de etiquetas, impresoras térmicas, impresoras UV y blueprint, impresoras 3D, impresoras matriciales y alternativas a las impresoras estándar inkjet y tóner. Y las impresoras OEM también. Todos estarán allí en la RemaxWorld 2019 en Zhuhai, China.

Bienvenido a la RemaxWorld Expo 2019

Se espera que la exposición de este año sea la mejor y más grande hasta la fecha. Como en años anteriores, se llevará a cabo en el Zhuhai International Conventional & Exhibition Centre. Promete mantener ocupados a los



Jack Clifford is a visiting specialist from Manchester Metropolitan University in the UK and is assisting RT Media in its editorial and marketing departments.

visitantes y presentará un recorrido por las fábricas de alta tecnología "hechas en China" que revelan el reciente auge de la producción central china y el desarrollo tecnológico de vanguardia.

Varios fabricantes de impresoras se unen a la exposición por primera vez este año. Empresas como Avision, Pantum y PUTY demostrarán su hardware y darán algunas charlas. Los fabricantes, como Cumtenn con su impresora "CT-255" con una pantalla táctil de 5 pulgadas, presentarán sus nuevas impresoras. Se espera que genere expectativa entre los visitantes que buscan nuevas oportunidades de negocios.

La exposición del año pasado atrajo a más de 450 expositores y más de 14.000 visitantes de 104 países. Los gigantes de la industria estaban allí, incluidos Epson, Apex Microelectronics y UniNet. Este año, la exposición es la más grande y los restaurantes se trasladarán para proporcionar el espacio necesario. Los 30.000 m² de espacio de exposición exhibirán una variedad de hardware, software, consumibles, partes y componentes de imágenes, solo que este año será más grande.

Los visitantes podrán caminar por la sala de exposiciones, conocer el clima actual de la industria de imágenes e impresión y desarrollar contactos invaluables, esenciales para cualquier negocio, especialmente cuando se encuentra en China.

La "Tienda de Ventanilla Única" es una experiencia única en la que los visitantes pueden experimentar una gama más amplia de productos y soluciones que nunca antes y también

EN MI OPINIÓN

¿qué estás buscando cuando visitas la RemaxWorld?

Corea

James Yu
Gerente en RITCOM CO. LTD.

La cuestión de la patente se está volviendo más importante. Por lo tanto, creo que muchas compañías de tóner que no tienen soluciones de patentes propias deben abandonar los mercados clave donde se registran las patentes OEM. Por supuesto, los productores de cartuchos muy baratos continuarán en mercados donde las patentes no son un problema.

También escuché que HP lanzará una pequeña línea de impresoras pronto, así que también quiero obtener esa información porque la Samsung MLT-D115L ha sido el tóner principal en Corea y ahora es el momento de cambiar. El mercado coreano de cintas de etiquetas está creciendo, pero esos márgenes son bajos, por lo que necesito investigar eso también.

USA

Alan Kronstat

El espectáculo es sin duda el punto culminante anual de la industria. Cada año crece más que antes y realmente no creo que pueda salir mejor de lo que lo hace. Al ser un programa de negocios, habrá muchos que busquen nuevas oportunidades de ingresos, nuevas ideas de negocios y nuevas instrucciones a seguir. Así que también buscaré más proveedores y diferentes productos de sectores industriales relacionados. Este es el lugar para conocer gente de diferentes partes del Mundo. Los importantes están todos aquí. Me ahorra tener que viajar a diferentes lugares. Planeo conocer gente de Sudamérica y tan lejos como Rusia. Tómalo de alguien que ha participado de estos shows durante 24 años, espero que sea el mejor show organizado al que he asistido.

Algunas de las empresas chinas de fabricación de impresoras en la Expo de este año
Avision (Taiwan)
Cumtenn
DLICAN
HGOA
Huqiu
ICSP
Jiangxi Fufeng
Olicom
Pantum
Puty
Qicolour
Quyin (Aimo)
Sunking
Yuqiaofu

visitar las fábricas cercanas para ver cómo se fabrican los productos.

Visitar fábricas de alta tecnología "hecha en China"

Hay más de 65 millones de personas que viven en el Área de la Gran Bahía (GBA) de China. Esto hace que el GBA sea más poblado que otros 180 países del mundo. Solo 22 países son más grandes. El GBA incluye ciudades clave como Hong Kong, Macao, Shenzhen, Guangzhou, Zhuhai y Zhongshan. El GBA alberga a muchas empresas de fabricación de alta tecnología en una variedad de industrias. La empresa Gree, por ejemplo, es el mayor fabricante mundial de acondicionadores de aire y electrodomésticos. Estas compañías de alta tecnología junto con la red de trenes muy rápida de China y otros proyectos de infraestructura se han convertido en la envidia de muchos otros países. Todos saben lo que piensa el presidente de los Estados Unidos sobre el avance de China a este respecto. Hace 40 años, China era una nación pobre y en desarrollo muy por debajo de la lista de países tecnológicamente avanzados. En los últimos 20 años, ha superado a gigantes como Alemania, Japón, Rusia, India y el Reino Unido para convertirse en el segundo país más fuerte del mundo en términos de economía y tecnología.

Los visitantes podrán visitar algunos fabricantes, ver su producción principal y hablar en profundidad con la alta gerencia para comprender mejor la cultura y la ética de trabajo que ha construido esta nación. Se ha creado un viaje a la industria a medida para que los visitantes puedan conocer las tendencias de la industria y las nuevas políticas del GBA, y si están interesados, cooperar con estos fabricantes para ayudar a beneficiar a sus propios negocios.

Hay dos recorridos, cada uno de los últimos cuatro días a partir de la tarde del último día de la exposición, el 19 de octubre. Un viaje permite visitar cinco empresas manufactureras de alta tecnología en Zhuhai y Shenzhen:

1.BY-HEALTH (ZHUHAI)

2.Gree Electric Appliances Inc. of Zhuhai (ZHUHAI)

3.Chimelong Ocean Kingdom (ZHUHAI)

4.Han's Laser Technology Industry Group Co., Ltd (SHENZHEN)

5.Dajiang Innovations Technology Co., Ltd (SHENZHEN)

El otro viaje incluirá visitas a fabricantes de impresoras:

1.Pantum International Limited

2.Quyin (Aimo) Zhuhai

3.Jolimark

4.PUTY Technology Co, Ltd

El viaje se ha organizado para que los visitantes reciban las mejores oportunidades de negocios en un solo viaje y experimenten el reciente desarrollo económico de China.

Los visitantes también obtendrán la verdadera "experiencia" de China, con viajes guiados en las ciudades del área GBA y podrán viajar en el nuevo ferrocarril de alta velocidad.

China se ha convertido en un jugador importante en el desarrollo de la tecnología, las cadenas de valor son globales y nunca hay un mejor momento que ahora para visitar China.

Tecnologías avanzadas "hechas en China", de calidad, eficientes, seguras y no infractoras

Si bien el mundo político en 2019 ha hecho que el futuro sea incierto para los mercados tecnológicos más la nueva ronda de cambios arancelarios entre Estados Unidos y China en septiembre, significa que esta generación no ha sido testigo de una lucha tan dura que incluso el presidente de los Estados Unidos llama una "guerra".

La industria continúa cambiando. Tomemos la relación comercial emergente entre Xerox Corporation y HP Inc, y el arte menguante de la remanufactura que está siendo superado por el advenimiento de los nuevos compatibles. Muchos propietarios de negocios dicen que no pueden permitirse presionar a los gobiernos para que apoyen la remanufactura cuando los productos nuevos, libres de tóxicos y sin infracción pueden sobrevivir a los remanufacturados. La industria está cambiando rápidamente.

Además, existe un número cada vez menor de OEM, con la división de imágenes del OEM N°5, Samsung, que está siendo asumida por el N° 1 OEM global HP (que ahora está trabajando con Xerox y pueden fusionarse en el futuro).

Nuevas tecnologías, desde impresoras térmicas UV hasta impresoras de etiquetas

El mundo continúa mirando a China por las oportunidades de crecimiento, en lo que se llama el "boom de la impresora de China". Los productos fabricados en China han recorrido un largo camino, tecnológicamente, ahora se está convirtiendo en el país más grande en términos de envíos y suministros de impresoras, según IDC Research. El auge ha visto aparecer a muchos OEM de impresoras de la nada. Y puedes verlos a todos en la Expo en octubre.

Firmas como CITIC y Gainscha se unirán a la exposición por primera vez, conocidas por su matriz de puntos, impresoras de etiquetas e impresoras térmicas UV. Proveedores como estos pueden tener la clave de lo que falta en su negocio.

El mejor lugar para ver todo esto en acción es en la RemaxWorld Expo este octubre. Ya estamos mirando 2020. Algunos dicen que necesitamos tener una visión de 20-20 para ver claramente para poder sobrevivir. Una visita a la exposición te equipará mejor con una visión 20-20. ■

Los aranceles de Trump sobre los consumibles del Aftermarket: una actualización

Merritt R. Blakeslee

Durante más de un año, las noticias sobre el fin del comercio chino-estadounidense han fluctuado semanalmente, a menudo a diario, entre el optimismo y el pesimismo, con una resolución inminente un día y lejana al próximo.

Si bien los aranceles generalmente se imponen para lograr objetivos de política relacionados con el comercio, la administración del presidente Trump ha sido inusual en su uso agresivo de los aranceles para intentar obtener concesiones de los socios comerciales de los Estados Unidos en cuestiones de política no relacionadas con el comercio.

A. Aranceles de la Sección 301 sobre China

El uso más agresivo de los aranceles por parte de los Estados Unidos para lograr objetivos no comerciales son los aranceles aplicados a los productos procedentes de China en 2018 en virtud de la Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974 ("aranceles de la Sección 301"). En 2017, la USTR realizó una investigación de las prácticas comerciales chinas y concluyó que China:

1) Roba la propiedad intelectual de los Estados Unidos,

2) Fuerza la transferencia de propiedad intelectual de los Estados Unidos a empresas chinas, y

3) Evade los controles de exportación de los Estados Unidos para poder invertir en tecnología estratégica de los Estados Unidos.

Para obligar a China a cambiar estas prácticas, Estados Unidos abrió una guerra comercial al imponer rondas sucesivas de aranceles a los bienes importados a los Estados Unidos desde China.

Las siguientes estadísticas ayudan a poner en contexto la magnitud de la guerra comercial entre China y Estados Unidos. China es la economía de exportación más grande del mundo y Estados Unidos es el mercado de exportación más grande de China. En 2016, las exportaciones de China a los Estados Unidos representaron el 19% de todas las exportaciones chinas. En otras palabras, los aranceles estadounidenses que reducen el flujo de exportaciones chinas tienen el potencial de infligir un daño económico significativo a los fabricantes y exportadores chinos.

Desde una perspectiva estadounidense, China es el mayor proveedor de importaciones de bienes de Estados Unidos, representando el 21% de todas las importaciones estadounidenses. Además, es el tercer mercado de exportación más grande de Estados Unidos (Después de Canadá y México). En 2016, las exportaciones estadounidenses a China representaron el 9.2% de todas las exportaciones estadounidenses. Por lo tanto, los aranceles de la Sección 301 imponen una penalización económica significativa a los consumidores estadounidenses y clientes industriales que compran productos chinos importados y una penalización adicional a los productores y exportadores estadounidenses cuyas ventas a China se han visto reducidas por los aranceles de represalia que China ha impuesto.

Estados Unidos cree que puede ganar una guerra comercial de desgaste porque su economía es más fuerte que la de China. China cree que debe defender sus políticas comerciales y su creciente importancia en la

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

economía del comercio internacional y en la geopolítica. Mientras se desarrolla la guerra comercial, los consumidores y productores en ambos países están sufriendo.

El 22 de marzo de 2018, Estados Unidos anunció planes bajo la Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974 para:

1) imponer aranceles adicionales del 25% sobre $ 50 mil millones de importaciones chinas,

2) iniciar una disputa de la OMC contra China impugnando sus presuntas regulaciones discriminatorias en la concesión de licencias de tecnología de empresas no chinas a empresas chinas, y

3) limitar las inversiones chinas en los Estados Unidos.

Los nuevos aranceles se refieren solo a las importaciones de China a los Estados Unidos. Sin embargo, se aplican además de los derechos normales, los derechos antidumping y compensatorios u otros gravámenes a la importación de estos productos chinos.

La primera ronda de aranceles estadounidenses, que entró en vigencia el 6 de julio de 2018, apunta a $ 34 mil millones en importaciones chinas. Impone un arancel del 25% a los bienes cubiertos por 818 subpartidas del Arancel Armonizado Arancelario ("HTS"). China anunció inmediatamente aranceles del 25% sobre una cantidad comparable de importaciones estadounidenses.

La segunda ronda de aranceles de la Sección 301, que entró en vigencia el 23 de agosto de 2018, apunta a $ 16 mil millones adicionales en importaciones chinas. También impone una tasa arancelaria del 25% y cubre los bienes importados en 279 subpartidas HTS adicionales. China anunció inmediatamente aranceles del 25% sobre una cantidad comparable de importaciones estadounidenses.

La tercera ronda de aranceles de la Sección 301, que entró en vigencia el 24 de septiembre de 2018, apunta a $ 200 mil millones adicionales en importaciones chinas a una tasa arancelaria inicial del 10 por ciento. El 9 de mayo de 2019, la tasa arancelaria se incrementó al 25 por ciento. La tercera ronda de aranceles cubre bienes importados bajo un subtítulo adicional de 5.745 HTS.

A. Cómo afectan los aranceles de la Sección 301 a la importación de cartuchos y componentes de tinta y tóner a los Estados Unidos

Los consumibles de imágenes estaban cubiertos por las tarifas de la Sección 301 impuestas en las tres rondas. En el Arancel Armonizado, los consumibles de imágenes están cubiertos por HTS 8443.99, que se divide en cuatro secciones principales. Cada una de estas secciones cubre tanto los cartuchos terminados como los componentes de los cartuchos:

- Partes y accesorios de impresoras (8443.99.20)
- Piezas y accesorios de máquinas de facsímil (8443.99.30)
- Partes y accesorios de fotocopiadoras (8443.99.40)
- Otros (es decir, piezas y accesorios de máquinas "universales", multifunción o tres en uno) (8443.99.50).

1. Cartuchos y componentes de cartucho para máquinas 3 en 1 (8443.99.50)

Las tarifas de la Sección 301 no se aplican a HTS 8443.99.50. Por lo tanto, si se puede usar el mismo cartucho en una máquina que realiza al menos dos funciones entre impresión, fax y copia (o si se puede usar en al menos dos de una impresora, máquina de fax y copiadora), es no sujeto a las tarifas de la Sección 301. Los componentes para tales cartuchos también están exentos de las tarifas de la Sección 301.

2. Cartuchos y componentes solo para impresora (8443.99.20)

Si un cartucho de tinta o tóner solo se puede usar en una impresora, está incluido en HTS 8443.99.20 y está sujeto a las tarifas de la Sección 301. Además, los componentes para un cartucho solo para impresora están sujetos a las tarifas de la Sección 301 si se encuentran dentro de uno de los siguientes:

(c) Conjuntos de imágenes láser, que incorporan más de uno de los siguientes: correa o cilindro fotorreceptor, unidad de receptáculo de tóner, unidad de revelado de tóner, unidades de carga / descarga, unidad de limpieza;

(e) Conjuntos de marcado de chorro de tinta, que incorporan más de uno de los siguientes: cabezal de impresión térmica, unidad dispensadora de tinta, boquilla y unidad de depósito, calentador de tinta.

En otras palabras, para que un componente de un cartucho solo para impresora esté sujeto a las tarifas de la Sección 301, debe constituir un "ensamblaje" como se describió anteriormente. Un componente individual de un cartucho solo para impresora no está sujeto a las tarifas de la Sección 301 porque no es un "ensamblaje". Por ejemplo, una unidad de receptáculo de tóner importada por separado no estaría sujeta a las tarifas de la Sección 301. Si se importa como parte de un conjunto de imágenes láser más grande, por otro lado, estaría sujeto a las tarifas de la Sección 301 (8443.99.20 y la Nota adicional 2).

3. Cartuchos de fax únicamente

Si un cartucho solo puede usarse en una máquina de fax, está sujeto a las tarifas de la Sección 301. Los componentes de un cartucho que solo pueden usarse en una máquina de fax también están sujetos a las tarifas de la Sección 301 (8443.99.30 y 35).

4. Copia de cartuchos solo para máquina

Si un cartucho solo puede usarse en una copiadora, está sujeto a las tarifas de la Sección 301. Los componentes de un cartucho que solo pueden usarse en una copiadora también están sujetos a las tarifas de la Sección 301 (8443.99.40 y 45).

5. Excepción: placas de circuito para cartuchos de tinta y tóner

Hay una excepción importante a la declaración anterior de que los componentes para cartuchos de impresora y tres en uno no están sujetos a las tarifas de la Sección 301. Las placas de circuito utilizadas en los cartuchos de tinta y tóner se clasifican correctamente en HTS 8542.31.00.01 ("Circuitos electrónicos integrados: procesadores y controladores, combinados o no con memorias ..."), que es una línea de pedido HTS sujeta a la Tarifas de la sección 301. A pesar de que estas placas de circuito también están cubiertas por un número HTS no 301 (HTS 8443.99.25 y 50), el HTS tiene claro que donde un artículo podría clasificarse bajo 8542 y otro artículo HTS ", título. . . 8542 tendrá prioridad sobre cualquier otra partida en [el HTS]"(HTS Ch. 85, Nota 9).

6. Resumen de los aranceles 301 en cartuchos de tinta y tóner

En resumen, los únicos consumibles de imágenes que no están sujetos a las tarifas de la Sección 301 son:

• Componentes individuales para cartuchos solo de impresora (sin incluir placas de circuitos) y

• Cartuchos y componentes de cartuchos (sin incluir placas de circuitos) para máquinas 3 en 1.

A. Solicitudes de exclusión

1. Fechas límites

Una compañía cuyas importaciones caen dentro de los aranceles de la sección 301 puede solicitar que un producto que importa sea "excluido" de los aranceles. Si se otorga su solicitud de exclusión, el producto excluido y todos los productos similares, sin importar quién sea el productor o importador, estarán exentos del arancel 301 sobre ese producto. La exclusión se extiende por un

período de un año a partir de la fecha en que se otorga. La USTR no ha establecido una fecha límite para finalizar la decisión sobre las solicitudes de exclusión que se han presentado, pero cualquier solicitud otorgada será retroactiva a la fecha en que se impuso esa tarifa.

La fecha límite para presentar solicitudes de exclusión para la Ronda 1 era el 9 de octubre de 2018. Las tarifas de la Ronda 1 cubren los cartuchos solo para impresora pero no los componentes individuales (8443.99.20 y Nota adicional 2), y los componentes solo para copiadora (8443.99.45).

La fecha límite para presentar solicitudes de exclusión para la Ronda 2 era el 18 de diciembre de 2018. Las tarifas de la Ronda 2 cubren los cartuchos de copiadora solo para máquinas (8443.99.40 y Nota adicional 4).

Las solicitudes de exclusión para la Ronda 3 pueden presentarse a partir del 30 de junio de 2019. La fecha límite para presentar las solicitudes de exclusión para la Ronda 3 fue el 30 de septiembre de 2019. Las tarifas de la Ronda 3 cubren los cartuchos y componentes solo para máquinas de fax (8443.99.30 y 35).

2. Solicitudes de exclusión presentadas por las OEM

La USTR ha aprobado provisionalmente las solicitudes de exclusión de cuatro OEM grandes que cubren cartuchos y/o ensamblajes solo para impresoras. Estas solicitudes están siendo evaluadas actualmente por Aduanas y Protección Fronteriza para "administrabilidad". Si CBP las aprueba, se otorgarán formalmente. Los solicitantes incluyen Canon U.S.A., Inc. (cinco solicitudes), Epson America, Inc. (seis solicitudes), Konica Minolta Business Solutions U.S.A., Inc. (tres solicitudes) y Kyocera Document Solutions America Inc. (cinco solicitudes). Estas presentaciones se pueden ver en el sitio web https://www.regulations.gov ingresando el número de expediente USTR-2018-0025 en el campo de búsqueda en la página de inicio.

Si se otorgan, estas solicitudes de exclusión se aplican no solo a los productos del solicitante sino a cualquier producto que se ajuste a la descripción del producto en el aviso de exclusión, independientemente de la identidad del productor o importador. Debido a que las solicitudes de exclusión se otorgan en función de un producto específico, un tercero que no obtiene su propia exclusión puede, de acuerdo con la USTR, "aún beneficiarse de una exclusión de producto si a un producto similar se le otorga una exclusión". En otras palabras, es posible que el importador de, por ejemplo, un cartucho de tóner Canon remanufacturado, o posiblemente incluso de un nuevo compatible, pueda beneficiarse de cualquier orden de exclusión que Canon obtenga finalmente.

A tres compañías que presentaron solicitudes de exclusión que cubren cartuchos y/o componentes solo para impresoras se les negaron esas solicitudes: HP Inc. (diecisiete solicitudes), Xante Corporation (cuatro solicitudes) y Xerox Corporation (cuatro solicitudes). A dos compañías que presentaron solicitudes de exclusión que cubren cartuchos y/o componentes solo para máquinas de fax, Canon y Konica Minolta (una cada una), se les negaron esas solicitudes.

B. Aranceles mexicanos

A fines de mayo, el presidente Trump anunció que Estados Unidos impondría aranceles amplios a los productos de México a menos que México acepte hacer más para detener el flujo de inmigrantes ilegales a los Estados Unidos. Este fue otro uso dramático de los aranceles para lograr un objetivo de política no relacionado con el comercio. Los aranceles debían comenzar en 5% y eventualmente subir a 25%. En cuestión de días, se anunció que Estados Unidos y México habían alcanzado un acuerdo que eliminaba la necesidad de aranceles, al menos por el momento. Si se impusieran aranceles a México, eso perturbaría seriamente el negocio de los productores y revendedores de cartuchos con sede en Estados Unidos que importan componentes de cartuchos y cartuchos terminados de México. ■

Aviso Legal: Este artículo no tiene la intención de proporcionar y no se debe confiar en él para obtener asesoramiento legal sobre ningún conjunto de hechos en particular. Cualquier persona con una pregunta específica sobre el cumplimiento de las tarifas de la Sección 301 debe consultar a un abogado de aduanas o un agente de aduanas.

¿Está el aftermarket Latina atrave

Si hay algo que aprendí de esta Industria es que se suele tener la sensación que todo tiempo pasado fue mejor. Recordar con nostalgia cuánto se pagaba por un kilo de toner, el sorprendente beneficio detrás de la venta de un determinado modelo de cartucho o las cantidades de páginas que se imprimían en cada puesto de trabajo. Se habla de crisis, aunque no creo sea la mejor palabra para definir nuestra actualidad.

Estamos hace ya más de una década atravesando la era más disruptiva en la historia de la Industria, donde ocurrió (y sigue ocurriendo) una constante transformación. El crecimiento del mundo digital ha ido modificando todo, incluso nuestro mercado, donde fue paulatinamente desplazando la necesidad del uso del papel. Y aunque no se observa un fin del papel en el horizonte, es lógico pronosticar que esta transformación continuará ocurriendo en los próximos tiempos.

¿Crecen o caen las importaciones de cartuchos?

De los tres componentes básicos de distribución de consumibles de impresión (originales, remanufacturados y NBC), la remanufactura es quien enfrenta las mayores dificultades. En toda la región, el precio y la comodidad de suplantar una planta de producción por un contenedor han sido factores decisivos y hoy resulta muy difícil pensar que este proceso se revierta en el futuro. Las importaciones de insumos (toner, tintas, cilindros) muestran una caída en toda la América Latina y de a poco la remanufactura parecería ir convirtiéndose en un negocio de nicho, siendo rentable en aquellas líneas cuyos costos de producción sean aún más rentables que el cartucho terminado o donde la escasez de vacíos la convierta en la única alternativa.

Contrariamente, en casi todos los países latinos los volúmenes de importación de cartuchos de nueva construcción (NBC) han ido en ascenso año a año, tomando participación del cartucho remanufacturado e incluso de los OEMs. A modo de ejemplo, Argentina en el 2018 aumentó en un 20% el ingreso de cartuchos de toner de nueva construcción, superando el 60% de market share si se toma como referencia el número de unidades vendidas en el año. Por su lado, cayó en poco más del 20% el número de cartuchos remanufacturados en el 2018 respecto del 2017. Y es de esperar que esta tendencia continúe.

Entonces si el número de cartuchos compatibles vendidos muestra signos de crecimiento, ¿por qué existe la sensación de crisis en la Industria latina?

Si observamos las importaciones de cartuchos compatibles en cuanto a su valor de importación y no en cuanto a su cantidad, detectaremos una caída general del valor promedio por unidad. Siguiendo con el ejemplo de Argentina, el promedio de precio por unidad del cartucho de toner importado viene registrando una caída interanual de casi un 15% entre el 2015 y el 2018. Si hiciéramos un análisis en los modelos masivos de ventas, seguramente encontraremos que esa caída es mucho mayor.

Traducido, si bien el número de cartuchos compatibles está aumentando, va disminuyendo su valor por unidad por la presión de precios de cada mercado, provocando una menor rentabilidad y

en América sando una crisis?

Gustavo Molinatti

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

obligando al distribuidor a aumentar el volumen de ventas para complementar esa caída.

En búsqueda de nuevos proveedores

Esta disminución de precios por cartucho no es gratuita para el mercado, el cual comienza a recibir productos de menor calidad y menor rendimiento, que están en línea con esa baja de costos.

Conversando con varios distribuidores de distintos países, descubro que muchos estuvieron -o están- disconformes con sus actuales proveedores y han tenido que buscar nuevas alternativas porque no encuentran consistencia en cada lote que reciben. Son conscientes que una calidad de cartuchos compatibles premium aumentará su costo y disminuirá su beneficio, pero comprenden que la calidad comienza a ser un factor decisivo para mantener sus clientes. ¿Le resulta conocida esta historia?

Otro factor que se agrega a este escenario, es el de la enorme comunidad de empresas de pequeña y mediana envergadura en toda América Latina, que no tienen el volumen de compras anuales suficientes para importar desde China y que ejercen una gran presión a los importadores locales para recibir productos de calidad y rendimiento a muy bajo precio y buenas condiciones de crédito. Algunas se aventuran en intentar importar directamente para mejorar sus márgenes de rentabilidad, pero en general terminan recurriendo nuevamente al importador local para simplificar el proceso de compra.

El teléfono de los fabricantes chinos está sonando

El importador y distribuidor del aftermarket latino sabe de la presión que tienen los fabricantes de NBC chinos de aumentar los volúmenes de ventas, pero debe comprender que el precio pone límites a la calidad. Precisa trabajar para encontrar alianzas con fabricantes que estén comprometidos con la calidad de los productos y dispuestos a generar una relación comercial consistente y a largo plazo.

Para los fabricantes, la buena noticia es que la región latina continúa siendo un vasto mercado con grandes oportunidades de crecimiento y todos los pronósticos indican que estos factores propicios continuarán. Pero quienes quieran aumentar sus negocios en la región deben darse cuenta que es fundamental establecer relaciones comerciales más estrechas, donde no solo el precio es clave sino además entender los mecanismos necesarios para acompañar a su cliente latino para ser exitoso en un mercado muy complejo.

La oportunidad de negocios está hoy más presente que nunca, más aún cuando existen espacios de encuentro comercial como el que proponen la RemaxWorld Expo o los eventos RT Imaging de las Américas. Es la oportunidad de conversar cara a cara, exponer las necesidades de cada uno y buscar construir alianzas sólidas y duraderas. ■

5 PREGUNTAS

Tim Yuan de Starink comparte nuevas soluciones que traerá a la RemaxWorld

¿Cómo es la demanda de cartuchos de tinta y qué regiones globales tienen las mayores demandas?

Los datos de IDC revelan que existe una demanda global de 750 millones de cartuchos de tinta anualmente, de los cuales el 63 por ciento son cartuchos originales y el 37 por ciento son cartuchos no originales. La demanda de cartuchos originales está disminuyendo en 20 millones cada año. Sin embargo, creemos que el negocio de los cartuchos de inyección de tinta todavía vale la pena por las siguientes razones:

1. las impresoras de inyección de tinta todavía ocupan una gran cuota de mercado, especialmente en Japón, Europa occidental y los Estados Unidos;

2. Muchos otros proveedores prestan menos atención al inkjet, lo que deja una gran oportunidad para aquellos que aún invierten en él. Menos competencia a menudo conduce a mejores márgenes tanto para fabricantes como para distribuidores;

Nuestra empresa ha utilizado estos factores para nuestra ventaja en el desarrollo, producción, calidad y ventas de cartuchos inkjet.

¿Cuál es su opinión sobre la batalla por la cuota de mercado entre las tecnologías de inkjet y láser/tóner?

Como mencioné, tanto los datos de ventas oficiales como los nuestros revelan que la cuota de mercado general de los cartuchos inkjet está siendo capturada por los cartuchos de tóner. Al mismo tiempo, también vemos que las OEM de impresoras de inyección de tinta están encontrando formas de recuperar su participación de mercado con sus tintas a granel, estrategias de precios y el lanzamiento de impresoras comerciales de inyección de tinta.

Por lo tanto, continuaremos enfocándonos en la investigación y el desarrollo, la producción y las ventas tanto de inyección de tinta como de tóner para poder ofrecer a los clientes productos de calidad y un buen servicio.

¿Cuánto tiempo lleva Ourway en el negocio y en qué regiones del mundo se está enfocando?

Ourway se estableció en 2005 y se centra en los cartuchos de tóner e inkjet y en la recarga de tinta. Somos uno de los 10 principales proveedores con una capacidad mensual de un millón de cartuchos de tóner y cinco millones de cartuchos de inyección de tinta. Nuestras ventas son principalmente en Europa, Sudamérica, Japón y algunos países asiáticos y africanos.

¿Qué hace que Ourway sea un mejor proveedor que sus competidores?

En primer lugar, concedemos gran importancia al desarrollo y mantenimiento de los agentes de Starink, una estrategia que comenzamos a implementar en 2013. Ahora, nuestra marca se ha vendido en más de 50 países y regiones del mundo e incluso es la marca más vendida en algunos mercados locales. Nuestra relación con los agentes es una alianza muy estrecha y cooperativa para que juntos podamos manejar cualquier tipo de dificultad.

En segundo lugar, tenemos una rica experiencia con productos MPS que son principalmente para proveedores de MPS, especialmente con Lexmark y otras marcas con alto rendimiento de página. Nuestros fuertes equipos de I + D y ventas brindan un servicio profesional.

Tim Yuan, Gerente General de Zhongshan Kingway Image Tech Co. Ltd., la fábrica que produce Starink para Ourway.

¿Cuáles son las características clave de su nuevo servicio y soluciones de la marca StarInk?

Starink ha hecho un gran esfuerzo para diferenciar el producto. La marca Starink está vinculada a una fábrica líder en la industria, no solo a un logotipo o caja de embalaje. Los productos de calidad son la base:

1. Starink es uno de los tres principales proveedores de cartuchos de tinta compatibles en la industria;

2. Tenemos una amplia experiencia en el suministro de proveedores de MPS con productos de alta calidad;

3. Para mejorar la calidad, la estabilidad y la eficiencia de producción, Starink ha invertido mucho en líneas de producción automatizadas para producir el 80 por ciento de sus productos de cartuchos de tinta y el 30 por ciento de sus cartuchos de tóner.

Siempre nos hemos centrado en el desarrollo, producción y promoción de cartuchos de tinta, tinta y tóner y estamos comprometidos con la industria de consumibles para impresoras durante los próximos 10 años. Nuestra ambición es construir Starink para convertirnos en el número dos de la industria con una de las marcas genéricas más conocidas, populares y confiables.

Al trabajar en estrecha colaboración con nuestros socios agentes, establecemos y mejoramos continuamente la popularidad y la reputación de Starink en sus mercados locales. Apoyamos y ayudamos activamente a nuestros agentes a desarrollar y consolidar sus redes de ventas y realizar actividades de promoción de ventas. Esto cultiva la lealtad de los usuarios finales y los canales de ventas y ayuda a evitar guerras de precios de bajo nivel, para lograr un crecimiento estable a largo plazo.

También tenemos un buen historial de integridad. Los agentes de nuestra marca esperan que la fábrica cumpla sus promesas y proteja sus intereses. Nuestro riguroso programa de evaluación nos ayuda a seleccionar el agente adecuado y luego a concentrarnos en la cooperación mutua para desarrollar el mercado juntos.

Finalmente, desarrollamos constantemente nuestros propios productos patentados y brindamos soporte de respaldo de nuestro equipo profesional de abogados para que nuestros puedan tener confianza en cualquier situación y resolver problemas. ■

David Gibbons

¿Dónde estabas en 2019?

Probablemente pienses ¿cuál es el problema? Estoy aquí, leyendo la revista. Leyendo este artículo. No pases la página todavía. Sugiero que 2019 pasará a los libros de historia por ser tan icónico para la industria de impresión y de consumibles como el libro "1984" de George Orwell.

Me han abrumado los correos electrónicos de muchos de ustedes en el mercado. "Es una guerra aquí", como alguna vez expresó un escritor. Otro dijo: "Esta industria se ha vuelto loca. Nunca ha sido así antes ".

De hecho, estamos presenciando cambios en esta industria nunca antes vistos. Cambios que son difíciles y cambios que también son buenos, si es que eso se puede creer.

¿Pero por qué 2019?

Este es el año en que los dos mayores remanufacturadores con sede en los Estados Unidos fueron atacados.

La disminución de los ingresos y la posición de deuda de Clover se llevaron a un segundo plano cuando los representantes de la compañía en una reciente reunión de la industria en Chicago dijeron que la industria está condenada a menos que todos los remanufacturadores se unan bajo la bandera de Clover.

LMI ha solicitado una administración judicial porque su socio financiero, que solo se unió a ellos hace 12 meses, ha sido instado por su banco a abandonar la industria de consumibles de impresión. De acuerdo con la presentación de su administración judicial, la relación comercial de junio de 2019 entre Xerox Corporation y HP Inc les ha hecho perder a su principal cliente individual.

Además, en los Estados Unidos, a partir del 1 de septiembre, tenemos los aranceles que se cobran a todas las impresoras y consumibles que salen de China con destino a ese mercado. Algunos están entusiasmados, otros están llorando. En cualquier caso, se ha convertido en parte del año 2019 de la división.

Luego, Brother, que ha estado razonablemente callado cuando se trata de defender sus derechos de propiedad intelectual, ha emitido una queja ante la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos sobre 32 empresas y personas que presuntamente han infringido sus derechos de Propiedad Intelectual. Brother se unió a Canon y Epson en 2019 para luchar ferozmente contra el aftermarket.

Este año, hay casos legales en Europa y China, así como en los Estados Unidos, mientras las OEM luchan por su participación en el mercado y su propia supervivencia frente a los accionistas. Incluso el pequeño mercado de mi tierra natal, Australia, está viendo una batalla entre la OEM Epson Seiko y la empresa del aftermarket Calidad. Australia tiene leyes británicas de 100 años de antigüedad que no reconocen la doctrina del "derecho a reparar". El tribunal dictaminó que los cartuchos remanufacturados que vende Calidad no estaban desgastados ni rotos. Más bien, acababan de llegar al final de su vida útil como consecuencia de su uso previsto. Calidad ahora quiere apelar el asunto en el Tribunal Superior. Australia no es el único país que tiene leyes anticuadas en lo que respecta a la propiedad de patentes y una pérdida del aftermarket en Australia podría tener un efecto dominó en el Commonwealth.

Hace un par de meses, en un foro de la industria en Bruselas, se propuso a la industria el caso de remanufactura como el modelo comercial preferido. Una vez más, mucha gente salió de esas reuniones solo para decirme que eso es una locura. La remanufactura en 2019 está disminuyendo a favor de las nuevas versiones compatibles. Sus negocios simplemente no tienen tiempo para presionar por el apoyo parlamentario para productos remanufacturados. Podría llevar años. Por lo tanto, 2019 se ha convertido en un año decisivo para muchas empresas que consideran insostenible el modelo de negocio de remanufactura. Si bien la remanufactura es, con mucho, el mejor modelo de negocio ambiental, me dicen que simplemente no es práctico ni tan rentable.

He viajado por África, Europa, Asia y América Latina este año y los comentarios han sido los mismos. Los actores de la industria buscan un producto de calidad, pero a un precio mejor que el que puede ofrecer la remanufactura.

El número de OEMs también está disminuyendo. La única forma en que gente como HP pueda seguir creciendo en un mercado plano es adquiriendo otros. La división de impresión de Samsung ha sido engullida por HP junto con todas sus patentes. HP ahora está trabajando estratégicamente con Xerox en los Estados Unidos y nadie se sorprenderá si HP-Xerox se fusionarán en una súper entidad en el futuro cercano.

Luego aparecieron los químicos tóxicos decaBDE que se encuentran en los nuevos compatibles. La Unión Europea tiene leyes que impiden que se vendan esos tóxicos allí, y ahora la Agencia de Protección Ambiental de los Estados Unidos también está buscando poner prohibiciones allí en aras de la seguridad pública. Rusia ha establecido sus propios laboratorios de pruebas y estándares para asegurarse de que los productos baratos, de baja calidad y tóxicos tampoco sean arrojados allí.

Pero no todo es pesimismo. Donde hay guerra y conflictos también hay oportunidades. Se está produciendo un auge en China, que ahora se ha convertido en el país más grande en términos de envíos y suministros de impresoras, según una investigación de IDC.

El auge ha visto aparecer decenas de OEMs de impresoras de la nada con impresoras especiales, impresoras de etiquetas, impresoras térmicas UV, impresoras braille, impresoras matriciales, así como las impresoras de inyección de tinta y tóner. Hay una gran oportunidad para que las empresas de todos los países obtengan estos dispositivos y los agreguen a su modelo comercial para sus clientes existentes. Quienes visitaron en octubre la Expo RemaxWorld pudieron verlos por sí mismos.

¿Dónde estabas en 2019? Se convertirá en un año histórico en el que se están probando modelos de negocio para todos y se deben encontrar nuevas oportunidades para sobrevivir y prosperar tanto para las OEM como para el aftermarket. ■

David Gibbons es el editor de esta revista y Director de RT Media Ltd. Puedes ver a Gibbons compartir este mensaje en InTouch TV.

LE PODEMOS AYUDAR A
COMUNICARSE
CON EL MUNDO

ID: recyclingtimes
20,000+ seguidores

ID: Recycling_Times
18,000+ seguidores

ID: RT Media Co., Ltd.
8,000+ seguidores

ID: intouchnews
67,000+ video views

ID: Recycling Times Media
22,000+ vistas de videos

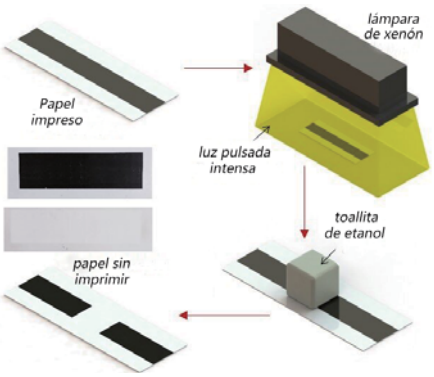
Chinese Toutiao App
76,000+ visitas anuales a la página

WeChat ID: i3dpworld
57,000+ seguidores

WeChat ID: irecyclingtimes
17,000+ seguidores

RT MEDIA

¿LO SABÍAS?



Imagina tener un botón de "no imprimir" en tu impresora que te permite reutilizar la misma página nuevamente. Los científicos ahora pueden eliminar el tóner con pulsos de luz intensa de xenón con una nueva función de "no impresión" que puede ayudar a ahorrar costos de papel mientras recicla el papel.

PRÓXIMOS EVENTOS 2019

RT Imaging VIP Expo—Euro-Asia 2020
Enero 9,11-12 Pakistan
www.RTMworld.com

RT Imaging VIP Expo—Americas 2020
Julio 3/6/9 Argentina, Brazil, Peru
www.RTMworld.com

RemaxWorld Expo 2020
Octubre 15-17 Zhuhai·China
www.RTMworld.com

RT Imaging VIP Expo—Africa 2020
Noviembre 16/19/23 Ethiopia, Algeria, Nigeria
www.RTMworld.com

LA ÚLTIMA RISA DE BERTO

Para visitar, por favor contacta:

Joy He

+86-756-3836820

Joy.He@RTMworld.com

Para exhibir, por favor contacta:

Victoria Zhao

+86-756-3919263

Victoria.Zhao@RTMworld.com

www.RTMworld.com

Toner Future Graphics, Cilindros MK Imaging® y Chips

FG disponibles para Impresoras HP® LaserJet y MFPs

Una calidad de más de 30 años de experiencia fabricando toner
que se puede apreciar en cada página

Alternativas de Toner Dedicado y Universales Disponibles

HP® M553/M577 • HP® M452/M477 • HP® M252/M277 • HP® M651/M680 • HP® M476 • HP® M855
HP® M351/M375/M451/M475 • HP® M251/M276 • HP® M551/M575 • HP® CP1025/M175 • HP® CP1525/CM1415
HP® CP5525/M775 • HP® CP4025/CP4525/CM4540 • HP® CP5225/CP5200 • HP® CP3525/CM3530
HP® CP2025/CM2320 • HP® CP1518/CP1215 • HP® CP6015/6030/6040 • HP® 4700 • HP® 3600/3800/CP3505
HP® 2600/2605/1600 • HP® 3500/3700 • HP® 5500/5550 • HP® 2500/1500 • HP® 4600/4650

FUTURE GRAPHICS
A Division of Mitsubishi Kagaku Imaging Corporation

KALEIDO CHROME
all the colors in the world

mk imaging

Llame hoy a su Distribuidor o su Representante de Ventas Para más información

Sales: 1 (818) 837-8100 | Tech Support: 1 (800) 466-0246 | Email: info@fgimaging.com | Website: www.fgimaging.com

© 2001 – 2019, Mitsubishi Chemical Imaging Corporation dba Future Graphics. Future Graphics es un distribuidor de insumos y productos compatibles para equipos de impresión. Los productos distribuidos por Future Graphics no son del fabricante de equipo original, igualmente no existe ninguna afiliación ni patrocinio alguno entre Future Graphics y los fabricantes de equipo original. Las marcas registradas son propiedad de sus respectivos dueños y se usan aquí solo como descripción.