



**PÁGINA 12**  
**CÓMO ELEGIR UN  
 DISTRIBUIDOR LATINO  
 (Y NO MORIR EN EL INTENTO)**



**PÁGINA 26**  
**LOS CANALES Y LA  
 DISTRIBUCIÓN SE  
 CAMBIAN TAMBIÉN**



**PÁGINA 25**  
**MEJORANDO EL  
 FUNCIONAMIENTO  
 DE CARTUCHOS**



# ImagingWorld

**EN ESPAÑOL**

El nombre más confiable en impresión en 5 idiomas



**PÁGINA 18**

# Crece su Presencia en América del Sur

*Rodolfo Boas de RHB hace una adquisición china única para garantizar la calidad.*

Watch inTouch TV News Daily Online



Proudly Supporting INTERNATIONAL





# REMAXWORLD EXPO



¡NOS VEMOS EN 2019!



OCTUBRE 17-19, 2019 | ZHUHAI • CHINA

Para exhibición, contacte a Victoria Zhao

+86-756-3919263

Victoria.Zhao@RTMworld.com

# INTEGRAL

## Nuevos lanzamientos

### Ahora disponible

INTEGRAL Tóner para uso como:

## KYOCERA

**NEW**

### TK8517

Con chip, para uso en:  
**TASKalfa 5052ci, 6052ci**  
Rendimiento:  
negro: 30.000\*  
cmy: 20.000\*

### TK8337

Con chip, para uso en:  
**TASKalfa 3252ci**  
Rendimiento:  
negro: 25.000\*  
cmy: 15.000\*

### TK8527

Con chip, para uso en:  
**TASKalfa 4052ci**  
Rendimiento:  
negro: 30.000\*  
cmy: 20.000\*

### TK8347

Con chip, para uso en:  
**TASKalfa 2552ci**  
Rendimiento:  
negro: 20.000\*  
cmy: 12.000\*

\*copy yields at 5% black solids/DIN A4

## Ya disponible!



### Contacto

INTEGRAL GmbH | Am Hasselsweg 1 | 47647 Kerken  
T. +49(0)2833 606 0 | F. +49(0)2833 606 160 | E. info@integral-international.de

[www.integral-toner.com](http://www.integral-toner.com)



MADE  
IN  
GERMANY



# RT 2019 Eventos



1

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



2

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



3

**Business-Info**  
Mayo 15–17  
Moscú · Rusia



¡Descuento por inscripción anticipada es disponible antes del 31 de diciembre de 2018!

Para exhibición, contacte a Victoria Zhao:

✉ [Victoria.Zhao@RTMworld.com](mailto:Victoria.Zhao@RTMworld.com) ☎ +86-756-3919263

# s Globales de RT



ai · China

4

**RemaxWorld Summit 2019**

Octubre 16

**RemaxWorld Expo 2019**

Octubre 17-19

**iPrint 3D Expo 2019**

Octubre 17-19

Zhuhai · China



5

**Indian Recharger Xpo 2019**

Marzo 7-9

Bombay · India

**Imaging Solutions India Expo 2019**

Noviembre Nueva Delhi · India



Para cooperación de media, contacte a Cecile Zheng:

✉ Cecile.Zheng@RTMworld.com

☎ +86-756-3959284

RT MEDIA [www.RTMworld.com/2d](http://www.RTMworld.com/2d)

Seguro encuentras TODO lo que necesitas.



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

Oficinas:

**MÉXICO**

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

**USA**

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

**COLOMBIA**

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

**CHILE**

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

**ARGENTINA**

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

EN ESPAÑOL  
**IMAGING WORLD**  
 No. 60 | 2018

- 07 | NOTA DEL EDITOR 
- 08 | NOTICIAS MUNDIALES
- 15 | EN MI OPINIÓN



Miles se alinearon cada día para participar en la duodécimo RemaxWorld Expo en Zhuhai, China en octubre. Lea más sobre la Expo y la Cumbre en el extracto especial incluido en esta edición.

- 32 | INTERNET DE IMPRESIÓN   
 Remanufacturando: la Forma DEFINITIVA de Reciclaje
- 33 | EL FALLO DE JUDGE   
 Buscando La libertad de Expresión
- 34 | SEGUIMIENTO   
 A Menudo es Cierto... Pero no Siempre
- 36 | LAS NOTAS  
 La Última Risa de Berto en Seguridad de Impresión

18 | LA HISTORIA EN LA PORTADA



Crece su Presencia en América del Sur  
 —Rodolfo Boas de RHB hace una adquisición china única para garantizar la calidad.

**CARACTERÍSTICAS**

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

—Gustavo Molinatti

Tecnológico entre ambas empresas, resultando imprescindible la capacitación continua del personal y un nivel armónico de comprensión de todos los productos y sus características.

**26 Los Canales y la Distribución Se Cambian También**

—Ray Stasieczko

Hoy los clientes no quieren evaluar el buen servicio por lo bueno que eres cada vez que apareces; quieren evaluar productos que no requieren que aparezcas

25 | 5 PREGUNTAS

Mejorando el Funcionamiento de Cartuchos

—Katie Bandle es la Directora de Operaciones de Remanufacturing Technologies Corp. (RTC), cuyos propietarios llevan más de 35 años produciendo revestimientos para la remanufactura de cartuchos y otras industrias.



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

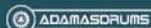


La combinación perfecta de suministros, repuestos, insumos y cartuchos compatibles.

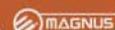
TONER QUÍMICO DE ALTA DENSIDAD



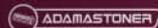
DRUMS OPC



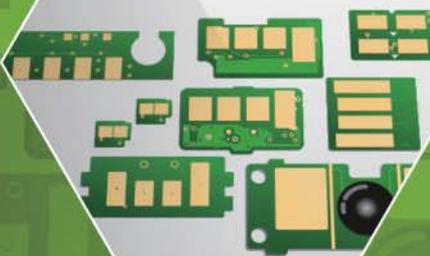
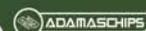
DOCTOR Y WIPER BLADES



TONER LASER



CHIPS LASER



Especialistas en impresión

15 AÑOS DE EXPERIENCIA



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



Avenida Circuito Interior 517 B018  
Col. Atlampa Delegación Cuauhtémoc  
Ciudad de México • México  
Tel. (52) 553 863 41 86



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.



# Tony Lee

El verano caluroso ya pasó, y viene el otoño dorado fresco, ¡en el que tendrá lugar la RemaxWorld Expo, en hermosa Zhuhai! Esperamos el bueno desarrollo de la exposición!



#### Publicista y Director Editorial

Tony Lee Tony.Lee@RTMWorld.com

#### Director Editorial

Iván Rosales Iván.Rosales@RTMWorld.com

#### Directores

David Gibbons Sabrina Lo

#### Equipo Editorial

Maggie Wang Tequila Yan Amber Guan Belinda Yang

#### Jefe de Traducción

Karina Romera

#### Diseñadores Gráficos

KK Deng Sophie Xu Miuling Peng Mavis Wang

#### Equipo de Marketing

Iván Rosales Cecile Zheng

#### Oficinas Regionales

##### USA

1948 Tiara Drive, Ojai CA 93023

+1(805)340.0480

##### Mexico

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

##### Australia

9 Manderlay Close, Kellyville NSW 2155, Australia

##### Korea

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

##### India

26, Mahalaxmi Market # 1, Maninagar, Ahmedabad: 380008,

Gujarat, India

##### Russia

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

##### Spain

Calle Valverde 26 Bajo B Madrid 28004

##### Japan

301, ROGOS21 Building, Chuo 1-29-16, Nishi-ku, Yokohama-

city, Kanagawa-prev, JAPAN

##### China

Level 4, Building 1, Kimka Creative Valley,

2021 Mingzhu Road South, Zhuhai 519000

Tel: +86 (0)756 3836790

##### Fax

USA: +1 702 974 0660

India: +91 (0)806 688 5115

Germany: +49 (0)7221 1869 500

UK: +44 (0)20 7900 1990

China: +86 0756 3959 299

Korea: +82 (0)31 768 6474

Russia: +7 495 988 6146

Email: [editorial@RTMWorld.com](mailto:editorial@RTMWorld.com)

Website: [www.RTMworld.com](http://www.RTMworld.com)

En esta edición, Gustavo Molinatti nos habla del canal de distribución en América Latina. ¿Cómo elegir un distribuidor latino? ¿Venta directa o distribuidor? ¿Distribuidor exclusivo o autorizado? Esta serie de preguntas se responderán en el artículo, una por una. Lea más en página 26.

Ray Stasieczko nos habla de otro tema candente. "Mas de un 80% de todas las copiadoras A3 podrían ser reemplazadas fácilmente por dispositivos A4 dado los volúmenes decrecientes y los nuevos dispositivos A4 y sus funciones abundantes. La mayoría de los consumidores finales no necesita A3," nos cuenta Ray. Lea más en página 33.

La impresión 3D se convirtió en el centro de atención en EE.UU. este verano con el lanzamiento de los planos de pistolas 3D en Internet. Cada fuente importante de noticias cubrió la historia y dio la alarma. En esta edición, podrá leer más sobre este tema y la razón por la que la comunidad legal está poniendo el grito al cielo. Vea la página xx.

Si me permite, me gustaría compartir lo que está pasando este octubre en Zhuhai, la capital mundial de los consumibles de impresión. El puente marítimo más largo del mundo se abrirá entre Hong Kong y Zhuhai, junto con el St Regis Hotel. Todo esto se suma a la reputación de Zhuhai como la "Riviera" de China. ¡Esto sí que nos pone en el mapa! La RemaxWorld Expo también tendrá lugar en el Centro Internacional de Convenciones y Exposiciones de Zhuhai, a solo 3 minutos a pie de la Zhuhai Tower.

Esta época fresca no le va a decepcionar. Visite nuestra gran expo y cumbre (repleta de temas candentes de la industria con un debate sobre remans vs. los nuevos compatibles) y disfrute de todo esto más la oportunidad de hacer networking y descansar.

Publicador

## EDITORIAL

GUSTAVO MOLINATTI



En Una Economía Argentina Que Atraviesa Dificultades, ¿Los Exportadores Chinos De Consumibles Compatibles Tendrán Oportunidades Comerciales?

Argentina está atravesando un 2018 con dificultades económicas, que plantean posibles buenas y malas noticias para los exportadores chinos de nuevos consumibles compatibles de impresión.

Primero hablemos de las posibles buenas noticias. Argentina, tercera economía más grande de América Latina, comenzó el año con una paridad de su "peso" frente al dólar estadounidense de 18 a 1, la cual al cierre de esta nota se aproximaba a 40 a 1. Para la industria de consumibles de impresión, esta fuerte devaluación monetaria significa que inevitablemente todos los precios de las OEMs subirán, como así también la de todo producto o insumo que se importe, como es el caso del cartucho nuevo compatible. Pero lo que es muy probable que ese aumento no solo incremente la brecha de precios entre ambos productos, sino además desaliente a empresas de varios segmentos del mercado argentino (en especial el PyME) a la adquisición de productos OEM, optando por cartuchos remanufacturados o por nuevos compatibles de precio menor y calidad estable.

Incluso el propio gobierno argentino anunció un fuerte plan para reducir drásticamente su déficit fiscal, lo que seguramente hará que los cartuchos nuevos compatibles o remanufacturados sean evaluados dentro de las licitaciones del Estado como una interesante opción para disminuir costos de adquisición de insumos de impresión. Esto podría transformarse en una buena oportunidad para los fabricantes chinos de nuevos compatibles, distribuidores y empresas remanufacturadoras.

Por otra parte, la economía argentina está sufriendo una fuerte inflación, proyectada en un 42% para este año por el propio Gobierno. Este efecto impulsará aún más el aumento de los precios internos, estimulando a las empresas, Estado y al público general a buscar nuevas opciones de productos para reducir sus costos. Pero también hay malas noticias. Entre ellas, se prevé una desaceleración o "enfriamiento" de la economía. El recorte de gastos, en especial el del Estado buscando equilibrar sus cuentas, generará inevitablemente una baja en el consumo general. Este efecto de inflación con estancamiento económico se lo conoce técnicamente como "estanflación", el cual se espera mejore a partir del segundo semestre del 2019, que será año de elecciones presidenciales en Argentina.

Para los exportadores chinos, será esta una buena etapa para ofrecer productos, aprovechando el incremento de los consumibles OEM y de los producidos con mano de obra local. Sin embargo, la demanda se verá atenuada por una menor actividad económica. En el sector de impresión, el reemplazo de cartuchos OEM por nuevos compatibles implicará un compromiso con la calidad y precisará además de sólidas alianzas con distribuidores, en un mercado argentino de impresión que se encuentra muy consolidado hace años.

01

**Manuel Balta Kruger**  
Perú



La economía peruana se está desempeñando en la cima del ranking en este momento. Con un crecimiento del 4% en el PIB y una inflación estable en 2.80% y un tipo de cambio estable con el dólar estadounidense, nuestro país corre el riesgo más bajo de todos los demás en la región.

La industria de la imagen en Perú sigue creciendo. Debido a que somos un mercado emergente, muchas empresas pequeñas además de grandes tienen más probabilidades de imprimir más páginas que antes. Ciertamente, es un mercado diferente a los mercados más maduros como los Estados Unidos y Canadá que está al norte de nosotros.

La cuota de mercado de cada OEM para el tóner es HP 60.2%, Canon 12%, Brother 9.7%, Ricoh 8% y Xerox está en 5.6%. El mercado de inyección de tinta es bastante diferente, ya que Epson posee un 80,2% del mercado seguido por Brother 7,6%, HP 7,2% y Canon con 5%.

Los grandes jugadores de Aftermarket son Insumos y Accesorios de Oficina SAC, Teleco, Amida, Real Print, JBM, Bryan, Visual y Jg3.

Lea más



02

### Otra Demanda de Canon Se Concluye en EEUU

Ink Technologies acordó pagarle a Canon una cantidad no divulgada y aceptó una Sentencia de Consentimiento e Intervención Permanente del Distrito Sur de Ohio, que prohíbe que Ink Technologies fabrique, use, venda y ofrezca para la venta en EEUU. ■



Lea más



03

### Se Han Vuelto las Tornas: Empresa Brasileña Adquiere Participaciones en Manufacturador Chino

RHB Import, la única empresa en Brasil de importación de consumibles compatibles, ha adquirido la mayoría de participaciones en un fabricante chino importante de cartuchos compatibles de la marca Brother. Es un giro inusual ya que suele ser las empresas chinas las que realizan las adquisiciones. ■



Lea más



04

### Epson Chile Lanzó Nuevos Equipos, un 20 y 30% Más Baratos que los Láser

Epson Chile recomienda los nuevos equipos de entrada MiniRips (Replaceable Ink Pack System), y esta nueva familia, incluyendo la WF C5210 y la WF C5290, y dos multifuncionales, la WF C5710 y WF C5790, muestra muchas ventajas comparando con los láser. ■



Lea más



05

### Productos de Infracción en Amazon – Otra Vez

Canon ha presentado dos formularios de informe de infracción con Amazon Reino Unido en un día.

El OEM dice que la reclamación 1 y 25 de la parte del Reino Unido de su Patente Europea EP-2-087-407, con respecto al modelo de cartucho "CF280A", fue presunta e ilegalmente ofrecida por Just Ink Ltd. bajo ASIN (Número de identificación estándar de Amazon) B073QZ51JX. Amazon acordó eliminar los productos respectivos. ■





Lea más

06

**Kyocera España**

**Nombra a un Nuevo Director de Marketing y Tecnología**

KYOCERA España ha designado a Alfonso Pastor como su nuevo director de marketing y tecnología en el mercado español. El profesional reemplaza a José Luis Alonso, quien desde el pasado mes de agosto ocupa la dirección general de la compañía. ■



★03



Lea más

07

**Ampliación con la Adquisición Checa**

Un OEM de impresión, Kyocera Document Solutions Europe, ha adquirido su empresa de soluciones de impresión, Janus, que está en la República Checa. La adquisición continuará impulsando la expansión de Kyocera en EMEA, específicamente en Europa Central y Oriental. Janus fue anteriormente socio internacional de la división europea de Kyocera que opera como socio de distribución autorizado dentro de la República Checa y Eslovaquia. ■



★08  
★07



08

**Przemek Kowalski**  
Polonia

¿YA ES hora de cambiar? Aún no. El mercado polaco sigue en fase de desarrollo y las estrategias de las empresas se dictan las necesidades de los consumidores finales, los cuales están muy centrados en el precio. Un modelo de negocio tan despiadado no se corresponde a respetar a los derechos de propiedad intelectual y la consistencia y disponibilidad de productos de alta calidad.

En general, los bufetes de abogados prestan apoyo sobre asuntos legales pero no es tan fácil cuando se trata de asuntos técnicos. La mejor solución para mantener una calidad alta y 'know-how' en la empresa es, por supuesto, disponer de su propio laboratorio. Tal gasto es una carga para una empresa pero aún así, merece la pena, sobre todo cuando nos importa tanto la calidad de nuestra propia marca.

A diferencia de las tendencias en el mercado asiático de consolidar negocios y empresas, el mercado polaco sigue con varios competidores líderes. A pesar de ser más pequeñas, estas entidades están estrechamente relacionadas con el mercado local y son de gran importancia a la industria de aquí. Los servicios de valor añadido que vienen con el producto siguen siendo una manera eficaz de diferenciar una empresa de otra. Además de las actividades de marketing o de relaciones públicas, es importante tener soporte técnico de alta calidad, tiempos de respuesta rápidos o un modelo de negocio basado en el software MPS.

Una empresa no sobrevivirá aquí si se centra en la mercancía. Desde mi punto de vista, es imprescindible encontrar el equilibrio entre las expectativas de los clientes de un buen servicio y la inversión requerida para satisfacer estas necesidades.



HENGDA DIGITAL & TECHNOLOGY CO., LTD

1998



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

2002



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

2004



ZHUHAI DIOR INTERNATIONAL TRADING CO., LTD

2008



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

2009



creación de la marca ZEUS®

2012



HENAN HAOYINBAO IMAGING MATERIAL CO., LTD

2014



2018

## 20 años de experiencia 20 años de excelencia

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

HK Haoyinbao Group Co.,Ltd (HYB TONER)  
Add : NO.6, Ping Xishi Rd., Nanping Industrial Park, Zhuhai City, PR of china  
Tel: +86-756-8578633 Fax: +86-756-8578660 WhatsApp: +86 133 606 18518  
E-mail: vincent@haoyinbao.com/ kim@haoyinbao.com Toner Kit: <http://www.hyb-toner.com>





09

**Mujer e Hijo Arrestados por Falsificación**

El Ministerio de Comercio Interior y Asuntos del Consumidor de Malasia (KPDNHEP) allanó cuatro tiendas de cartuchos y tóners falsos en George Town, incautando bienes por valor de 245.000 RMB (US\$ 58.909). Una mujer de unos 50 años y su hijo de unos 20 años fueron arrestados cuando estaban rellorando cartuchos vacíos con tinta falsa, los que intentaban vender como originales. ■



10

**Laboratorio de Impresión 3D Avanzado Valora \$84 Millones**

Como el primer de su tipo de HP en Asia, el laboratorio de investigación clave que valora US\$ 84 millones (US\$60.7 millones) en Singapur enfoca en impresión 3D, inteligencia artificial (AI), aprendizaje automático, nuevos materiales y aplicaciones, seguridad cibernética y personalización de productos. Los 100 investigadores del laboratorio darán prioridad a 15 proyectos que utilizan polímeros avanzados para aplicaciones de fabricación y capacidades de AI que permiten a los impresores predecir y resolver problemas de manera autónoma. ■



11

**Ninestar Ganó la Licitación por la Tierra en Zhuhai**

En abril, Ninestar y el Comité de Administración de Gaolan Porto planearon firmar un acuerdo de inversión para construir un proyecto de fabricación inteligente de equipos superiores para impresoras láser en la jurisdicción del Comité de Administración de Gaolan Porto. El 12 de septiembre, el proyecto con una inversión total de 9 mil millones de yuanes ha logrado un nuevo progreso. Ninestar reveló que ganó una licitación por los derechos de uso de la tierra en el este de Gaolan Porto, Pingsha, Zhuhai. ■

12

**Pete Earl**  
Nueva Zelanda



NUEVA ZELANDA (NZ) lleva 10 meses haciendo negocios bajo el mando de un gobierno de coalición liderado por el Partido Laborista (izquierdista). El impacto de esto ha resultado en una pérdida de confianza empresarial y una caída en actividad económica. Un dólar de NZ más débil inevitablemente hará que los OEMs suban sus precios. Anteriormente, cuando había una situación política parecida, la industria de la remanufactura gozó de tiempos boyantes. Desafortunadamente, los tiempos han cambiado. La industria de la remanufactura ya no es lo que una vez era. Sin embargo, creo que las empresas que siguen activas verán una mejora en el alternativo más barato del Aftermarket en la búsqueda de apretarse el cinturón. Los nuevos compatibles que se están multiplicando en los puntos de venta tradicionales también notarán un repunte de una economía más dura.

Aunque una buena parte de los productos compatibles importados son de alta calidad y no parecen infringir la propiedad intelectual de los OEMs, esto no es representativo de todos los compatibles. Los productos baratos y de baja calidad que se están importando no benefician a la industria. Al parecer, muchas de las fábricas que manufacturan productos compatibles ofrecen productos de calidad variada. Por un lado, los cartuchos de buena calidad cumplen con la norma de IP. Sin embargo, muchas fábricas proveen productos mucho más baratos con una calidad inferior y que infringen la norma de IP.

¿En qué cae la responsabilidad de cambiar esta filosofía? ¿Quién es responsable de mejorar el rendimiento y la percepción del mercado del Aftermarket?

Muchos distribuidores y minoristas están poniendo de su parte por destacar los puntos positivos de los productos de alta calidad que cumplen con la norma de IP. Dicho esto, tienen que enfrentarse a las opciones de bajo precio ofrecidas por otros en muchos puntos de venta.



# Gustavo Molinatti

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

**Es necesario que el desarrollo comercial esté asociado a un desarrollo tecnológico entre ambas empresas, resultando imprescindible la capacitación continua del personal y un nivel armónico de comprensión de todos los productos y sus características.**

A medida que los mercados de América Latina se consolidan, comienza a resultar cada vez más difícil aumentar las ventas a través de la incorporación de nuevos clientes. Las empresas del sector ven muchas veces aumentar su facturación, pero en general este incremento va acompañado de una disminución de sus índices de rentabilidad. Es en este punto donde suele aparecer la idea de abrir nuevos mercados, a fin de explorar otras ciudades, regiones o países que permitan expandir su negocio.

### ¿Venta directa o distribuidor?

Una de las primeras incógnitas que el

emprendedor debe resolver, es establecer cuál será la estrategia comercial que le asegure una mejor penetración en este nuevo territorio que pretende conquistar. Básicamente decidir entre un sistema de venta directa al consumidor o bien a través de un distribuidor o red de distribución. La distancia, el desconocimiento del mercado local, la atención al cliente, son algunos de los muchos factores que condicionan la decisión.

¿Existe una racionalidad que pueda guiar la decisión? ¿Hay alguna manera de detectar cuando conviene cada estrategia?

Claramente la respuesta es no. No existen fórmulas matemáticas que determinen, ya sea por historia o por índices, cuál es la mejor estrategia. Sin embargo, podríamos analizar ciertas claves sobre las ventajas y desventajas de cada una de ellas.

### Estrategia de venta directa

En general, la estrategia de venta directa tiene la gran ventaja de ofrecer una atención al cliente más dedicada y, principalmente, una mayor facilidad para hacer negocios adaptados a las necesidades del cliente. Es decir, el emprendedor puede construir una plataforma similar a la que ya tiene,





asegurándose una consistencia de calidad en cuanto al producto y al servicio a ofrecer.

No obstante, esta estrategia también implica una mayor utilización de recursos. La estructura comercial de la empresa debe incluir un plantel de vendedores, servicio de atención al cliente y personal de administración, finanzas y logística.

Es por ello que en una primera conclusión, la gran desventaja de esta estrategia radica en la mayor cantidad de costos directos asociados al proceso de venta y postventa. Esta desventaja se agrava en mercados de productos masivos consumidos por una gran cantidad de clientes en un amplio rango geográfico. En este caso, los desafíos administrativos y logísticos se multiplican y a la empresa se le complica atender adecuadamente a tantos clientes.

#### **Estrategia de venta indirecta (con distribuidores)**

La estrategia basada en una venta por distribuidores ofrece una mayor cantidad de variantes y es sin dudas el sistema más empleado por las empresas del sector que han

abierto nuevos canales de comercio regional o internacional.

En principio, podemos distinguir entre dos casos extremos:

a) el modelo "dealers" (donde existe una menor relación con el distribuidor). El vendedor tiene un compromiso de compra y obtiene descuentos en función de los volúmenes adquiridos.

b) la franquicia (donde existe una fuerte dependencia con el franquiciado).

Como contraposición al sistema de venta directa, el empleo de distribuidores presenta la gran ventaja de no requerir una gran inversión, minimizando los riesgos asociados. De todas formas no hay que despreciar algunos riesgos en el empleo de esta estrategia. Analicemos algunas ventajas y desventajas del modelo.

#### **Ventajas**

- Permite un rápido crecimiento con mínima inversión de capital
- Permite fácilmente acceder a nuevos mercados distantes
- Incorpora rápidamente una clientela

fija y estable

- En el caso que el producto se venda correctamente con su marca de origen, aumenta la notoriedad de la marca y potencia su imagen

- Reduce los costos fijos
- Mejor adaptación a los costos fiscales e impositivos

#### **Desventajas**

- En general el distribuidor termina pagando los productos a plazo, aumentando el riesgo de cobro

- Se plantean siempre dificultades en la coordinación con el distribuidor y el problema de las diferencias culturales y de objetivos comerciales.

- Se pierde el control "directo" de la forma de vender el producto

- En el caso que el producto se venda con su marca de origen y de una manera incorrecta, puede perjudicar su imagen

La manera de minimizar las posibles desventajas del modelo indirecto, es desarrollando una sólida relación con sus distribuidores, ya que todas las ventajas

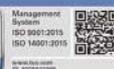
# ALTA CAPACIDAD EXPERTO EN CARTUCHOS DE TÓNER

Para más de **100%** satisfacción

-  Global
-  Calidad
-  Protección del medio ambiente



Proveedor Profesional  
De Cartuchos De Tóner Para Impresión



ZHUHAI SOMEWAY ELECTRONICS TECHNOLOGY CO LTD

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

Contact: Lisa Meng Email: sales@zhsomeway.com Tel: +86 756 8529896 Fax: +86 756 8529909



pueden echarse a perder si los distribuidores carecen de la capacidad o profesionalismo para vender adecuadamente los productos de la empresa. Resulta importante trabajar de forma cercana y elaborando un plan estratégico de desarrollo de distribuidores.

#### Cómo elegir un buen distribuidor

La elección correcta del distribuidor es una de las claves del éxito. Muchas veces se lo determina por el solo hecho de solicitar una compra de los productos que se le ofrecen, sin evaluar qué puede ocurrir más allá de esa interesante transacción. Y como toda relación comercial, resulta muy complicado anticipar escenarios futuros, más aún en mercados que desconocemos y distantes.

Para poder definir un distribuidor adecuado podemos seguir algunos consejos:

- Encontrar un distribuidor que sea un vendedor competente, es decir, que sepa interpretar las condiciones locales para vender su producto.
- Obtener información acerca de la reputación del distribuidor en el mercado.
- Conocer los otros productos que

representa el distribuidor. La calidad de estos otros productos habla por sí misma y debería ser similar o mejor a la de los productos a ofrecerle

- Asegurarnos que el distribuidor no venda productos competitivos a los nuestros.

- Un buen contrato con el distribuidor debería establecer responsabilidad respecto a precios, publicidad y promoción, investigación de mercado, almacenamiento y distribución.

- Es importante considerar su solvencia financiera

- Conocer la cuota de mercado en esa categoría de producto y el tratamiento que dará a nuestro producto dentro de su cartera

#### ¿Distribuidor exclusivo o autorizado?

Una vez elegido el posible candidato, surge la incógnita de definir el grado de exclusividad que tendrá el distribuidor en su mercado. Es decir, si lo hará de forma exclusiva o si solo tendrá la autorización oficial para hacerlo.

En este tema tampoco existen fórmulas exactas que garanticen el éxito, por lo que es

## EN MI OPINIÓN

¿Cuáles componentes son más difíciles para tu negocio?



India

**Dhruv Mahajan**

Zhuhai Fast Image Products Co., Ltd.  
dhruvm@zhfast.com

El corazón de nuestro negocio es el tóner y lo que más me duele es el tóner.

¿Estás Sorprendido?

En la India, mi mayor mercado--- posiblemente el tercero o cuarto más grande a nivel mundial en términos de la cantidad de cartuchos usados de tóner anualmente, al menos un tercio de los cartuchos usados simplemente se rellenan con tóner. No se reemplazan los componentes; solo tóner y se venden de 5 a 10 por ciento del precio del cartucho OEM.

Para obtener un beneficio, algunos recicladores utilizan el tóner más barato. Es aceptable cuando da unos cientos de impresiones, una densidad de imagen adecuada y un fondo mínimo / aceptable. La mayoría del tóner a granel vendido en este mercado se combinan con diversos porcentajes del tóner residual que está fácilmente disponible a solo 1 usd por kilo.

Los rellenos no solo sobreviven, sino también prosperan gracias a las prácticas corruptas y generalizadas en más del 90 por ciento de las organizaciones en toda la India. El sector privado carece de regulación o monitorización de procedimientos.

Como se puede imaginar, todo el mercado indio de consumibles está "embreado con el mismo cepillo" con la mala calidad y la venta al precio más bajo posible. A pesar de tener menos del 15 por ciento del mercado, los OEMs disfrutan el 66 por ciento del mercado en términos de la cantidad de rupias gastadas.

Necesitamos tener un líder de marca exitosa para los cartuchos de tóner de Aftermarket, para que este mercado sea rentable para los fabricantes y vendedores, lo que implica inversión, educación y paciencia por parte de aquellos que quieren ser líderes para obtener beneficios mañana.

¿Están escuchando los líderes de la industria china?



Sudáfrica

**Patrick Naude**

CMYK Industries  
pat@cmkindustries.co.za

Hay muchos aspectos de la industria que nos causan dolor, especialmente a medida que se vuelve más competitivo y desafiante. Los OEMs continúan lanzando más productos nuevos al mercado:

1. Haciendo cada vez más duro y duro para obtener los componentes suficientemente rápido para remanufacturarlos;
2. La tecnología de chip es extremadamente "inteligente" en impresoras y equipos multifuncionales más pequeños;
3. Siempre hay actualizaciones de firmware que causan confusión y frustración a nuestros distribuidores;
4. Los rodillos desarrolladores y magnéticos no duran tanto y tienen una tasa de defectos más alta, por lo que debe reemplazarlos cada vez que remanufactura un cartucho de tóner, lo que aumenta los costos;
5. Las cuchillas limpiadoras causan muchos problemas en la calidad de una impresión y a menudo hacen que los cartuchos se filtren después de que se lleva a cabo la remanufactura.



**IMAGING EXPO  
AMERICAS**

MÉXICO · COLOMBIA  
Junio 2019

# RT IMAGING EXPO—AMERICAS 2019

## UNA EXPO: DOS CIUDADES

La exposición más grande de consumibles de impresión en Américas



Ciudad de México · México  
Junio 11

Bogotá · Colombia  
Junio 13-14

Para exhibición, contacte a Victoria Zhao:

☎ +86-756-3919263

✉ Victoria.Zhao@RTMworld.com

Para visitar, contacte a Joy He:

☎ +86-756-3959281

✉ Joy.He@RTMworld.com



recomendable acordar un contrato renovable, que permita ir a ambas partes conociendo la conveniencia. Sea cual fuere la decisión, sería recomendable en un primer ciclo de la relación firmar un contrato con un plazo no mayor de 12 meses. El resultado obtenido a través del tiempo, nos dará las pautas de cuál será la mejor estrategia a desarrollar de manera conjunta.

### Conclusiones

Sea cual fuere el producto o servicio ofrecido (de toner, tintas, partes, cartucho terminado), no se debe perder de vista el carácter técnico de la venta en nuestra Industria. Es necesario que el desarrollo comercial esté asociado a un desarrollo tecnológico entre ambas empresas, resultando imprescindible la capacitación continua del personal y un nivel armónico de comprensión de todos los productos y sus características.

Tanto por esto como por lo escrito antes, es fundamental tener una estrecha relación con el distribuidor. Y esta relación

no solo debe ser la cotidiana a través de las comunicaciones virtuales, sino también debe estar asociada al hecho de salir de la comodidad de su escritorio y planificar visitas periódicas al sitio de su distribuidor. Esto le permitirá consolidar la relación y capacitarlo técnicamente, haciendo de él un verdadero socio comercial y estratégico.

Gustavo Molinatti es editor de Guía del Reciclador, revista y familia de medios de la Industria de remanufactura y soluciones de impresión en América Latina, publicada desde el 2002 en español y portugués. Se graduó como arquitecto en la Universidad de Buenos Aires, Argentina. Organizó más de 20 eventos y exposiciones en varios países de América Latina (Brasil, Argentina, Colombia, Venezuela, Chile y Perú), promoviendo el desarrollo de la Industria y ofreciendo entrenamiento técnico y comercial para remanufacturadores y compañías relacionadas al mercado de impresión. ■



**Australia**

**James Douglas**

*Advanced Consumable Technologies*  
james@adcon.net.au

Los cambios de firmware en chips nos dan más dolor.

Como distribuidor de productos prontos y componentes tenemos que:

1. abrir todo el stock en nuestro almacén: cada caja de tóner o de inyección de tinta, volver a cargar chip y a sellar cada uno de nuevo;
2. devolver todos los grandes envíos al fabricante para volver a cargar chip : tenemos que organizar la documentación, fumigar las paletas, enviar las mercancías de vuelta, reservar el stock fuera de nuestro sistema y volver a reservar el nuevo stock;
3. retirar el stock que ya se envió a las tiendas minoristas: el fabricante nunca cubre los costos prohibitivos de devolución del envío. Pues a menudo les damos crédito a los minoristas por el stock y solo enviamos el nuevo stock, lo que significa que el margen de esa venta se pierde.
4. ceder a los minoristas que reclaman más stock de lo que originalmente compraron y / o no pueden deshacerse del stock anterior, lo que crea más dolor de cabeza para los consumidores, perdiendo ventas y creando confusión sobre las actualizaciones de firmware nuevas o antiguas.



**Australia**

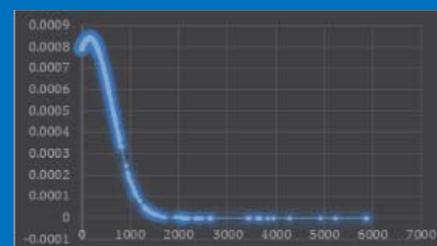
**Peter Mitropoulos**

*Ausjet Inkjet & Laser Supplies*  
peter@ausjetinks.com.au

¿Hoy? Estoy teniendo un día de terror con las computadoras y el software sin comunicación, causando gran estrés y dolor a todos nosotros aquí en la oficina.

Claro, tenemos problemas con algunos productos de cartucho. Pero en 1.3 a 2.0 por ciento realmente no estoy bromeando. Es minúsculo cuando considera que la mayor varianza proviene de los bordes de la curva de campana. Cuando observa la tasa de defectos relativa a la tabla de volúmenes de distribución, tales como la debajo. Es evidente que la industria ofrece productos más populares pero que lucha con los más oscuros, lo que representa un desafío para un proveedor a encontrar una mejor fuente.

No sufro mucho dolor de la cadena de productos, especialmente con las relaciones largas y fructíferas de trabajo que tenemos. Nuestro negocio es esperar cierto nivel de defectos de los fabricantes y administrar el riesgo detrás de esa cantidad. Mis clientes aprecian una tasa de defectos ligeramente superior al ahorro monetario masivo que se realiza. Esa honestidad en la expectativa de defectos contra el precio, en mi opinión, genera por que un cliente otorga credibilidad a nuestros productos. Esta es una gran industria. ¡Sigamos haciéndolo mejor en lugar de golpearlo!





# Crece su Presencia en América del Sur

— Rodolfo Boas de RHB hace una adquisición china única para garantizar la calidad.

Tricia Judge



RT Media

¿Por qué adquirió un fabricante chino de suministros de imágenes?



Rodolfo Villas Boas

Nuestro objetivo es fortalecer continuamente la marca de RHB en el mercado sudamericano. (RHB son las iniciales de Villa-Boas). RHB IMPORT es el primer importador y distribuidor brasileño de consumibles compatibles para el mercado de outsourcing impresión o el mercado que alquila impresoras a usuarios finales.

RHB ha estado en el mercado sudamericano durante más de 20 años y es reconocida como una líder de la industria en satisfacer las necesidades de los pequeños, medianos y grandes distribuidores de consumibles de imágenes. También somos conocidos por los logros en la importación y distribución de productos, así como por la exportación al Mercosur, un bloque comercial de los países de América del Sur.

La marca RHB ya tiene cierta influencia en Brasil. Somos conocidos por nuestro enfoque en brindar un producto de calidad en un entorno MPS (servicio de administración de impresión) y no por involucrarnos en una pelea de precios de productos básicos. Tenemos un centro administrativo y logístico de nueva construcción en la capital de la provincia de Paraná; un centro logístico en Santa Catarina; y oficinas en São Paulo, Belo Horizonte y Fortaleza. También tenemos agentes en todo Brasil.

Cuando necesitamos ampliar nuestras opciones de suministros, fuimos a China, porque el 85 por ciento de nuestras importaciones provienen de China durante los últimos 20 años. Elegimos la fábrica con la que hemos hecho todo ese negocio.

Con esta adquisición, RHB ahora también será propietaria de la mayor parte de un laboratorio de pruebas de productos, que es responsable del desarrollo técnico y la inspección de calidad de los suministros de imágenes en China. Investigamos rigurosamente y finalmente seleccionamos este fabricante y laboratorio de pruebas.

Después de la adquisición, continuaremos prestando atención a cada paso de la producción de todos los productos y nos esforzaremos por proporcionar productos excelentes para mejorar la influencia de la marca RHB.

Como resultado de esta asociación, estamos desarrollando aún más la marca RHB, ya que tanto nuestros distribuidores como los usuarios finales comprenderán mejor la calidad constante y mejorada de los suministros de imágenes que llevan la marca RHB.



En la industria global de imágenes en constante cambio, un empresario brasileño ha adquirido una empresa china. Rodolfo Villas Boas, CEO de RHB Import ("RHB Import"), ha ingresado al aftermarket en una manera única. ¿Qué motivó esta combinación inusual? RT Media buscó las respuestas.

# obtuvo la certificación?



## ¿Por qué Certificarse?

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

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

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

La IITC administra este importante programa de certificación STMC.

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

## ¿Como Certificarse?

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

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

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

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

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

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



¿Qué dificultades ha encontrado durante el proceso de integración real y cómo las resolverá?

El respeto mutuo y la comprensión entre los dos equipos, así como la experiencia a largo plazo de la industria, serán un factor importante y esencial para el éxito de la transición.

Hasta ahora, debido a las diferencias en nuestros antecedentes culturales, hemos descubierto que habrá ciertas dificultades en el proceso de integración, mucho más de lo que podría ocurrir después de cualquier adquisición multinacional. Sin embargo, la integración cultural entre una empresa china y brasileña será bastante desafiante. Ambas culturas son bastante únicas.

Afortunadamente, ambos equipos han enfrentado y superado estas dificultades en el pasado. RHB Import es una empresa de importación y exportación con un fondo cultural internacional propio. Lleva más de 20 años trabajando con empresas chinas. A través de fusiones y adquisiciones, tenemos una comprensión más profunda de la gran cultura china. El equipo chino tiene una excelente experiencia profesional en la industria y un muy buen espíritu de trabajo en equipo, lo que dejó una impresión profunda y positiva en los brasileños. Como resultado, ambos equipos finalmente encontraron una solución a los desafíos que enfrentaron.



Rodolfo Villas Boas



¿Por qué eligió la industria de los consumibles? ¿Por qué eligió adquirir una empresa china?

Siempre me han movido los retos. Y la industria de los consumibles de impresión es muy desafiante y dinámica. Desde 1998, RHB IMPORT ha estado activa en este mercado. Hemos estado trabajando con compañías chinas y continuaremos buscando compañías chinas con las que cooperar.

A lo largo de los años, tratar con compañías chinas me ha brindado una comprensión y sentimientos más profundos sobre la grandeza de la cultura china, que se basa en la humildad, la dedicación, la cooperación y la transparencia, entre muchos otros atributos alentadores. He tenido el honor de establecer grandes amistades con otros empresarios chinos, además de esta nueva empresa. En 2017, RHB IMPORT recibió los derechos exclusivos para distribuir la serie MX / MS de consumibles de Lexmark en Brasil por parte de la china Ninestar Co., Ltd., el grupo de fabricación de consumibles compatibles más grande del mundo.



Rodolfo Villas Boas



¿Cuál cree que es el factor más importante del éxito de RHB Import en el mercado brasileño?

# PRODUCTOS DIGITALES Y CANALES DE RT MEDIA

## Media Social



3D Printing World:  
50,000+ Seguidores



RT Media:  
15,000+ Seguidores



3D Printing World



RT Media



760,000+  
Visitas de Página



18,000+ Seguidores  
ID: Recycling\_Times



5,000+ Espectadores de Noticias Semanales  
ID: intouchnews



19,000+ Seguidores  
ID: recyclingtimes



8,000+ Seguidores  
ID: tonyleertm



20,000+ Visitas de Vídeo  
ID: Recycling Times Media

## InTouch Letra Informativa Semanal

50,000+ Suscriptores, en Chino, Inglés y Español



Contacte a:

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

WWW.RTMworld.com



Atribuyo el éxito de RHB Import a las búsquedas constantes de innovación en nuestros productos y al pleno cumplimiento de los requisitos de nuestros clientes. Nuestros objetivos principales son seguir la evolución y las tendencias del área, así como servir mejor a nuestros clientes y garantizar su satisfacción.



Rodolfo Villas Boas

suficiente para satisfacer las necesidades de los distribuidores pequeños, medianos y grandes, que requieren un suministro continuo de productos en este exigente mercado.



Rodolfo Villas Boas



RT Media

¿Cuál es el futuro de la industria de consumibles sudamericanos?

Debido a la reducción de los costos de mano de obra y la estabilidad de la calidad que ofrecen, es probable que los nuevos consumibles compatibles se conviertan en los productos preferidos en el mercado de consumibles de impresión de América del Sur. Por lo tanto, nuestra línea de productos se divide principalmente en dos categorías: la línea de productos normales, que es para todos los tipos de distribuidores, y la línea de productos de alto rendimiento, que será para un grupo único de compañías que requieren un producto más especializado.



Rodolfo Villas Boas

También estamos trabajando simultáneamente en el desarrollo de nuevos modelos rápidamente para responder al cambiante mercado sudamericano. La rápida introducción de nuevos productos es tanto una oportunidad como un desafío, especialmente cuando satisfacemos las necesidades de los clientes, tanto en línea como fuera de ella.

En resumen, somos una empresa dinámica que reconoció que tenía necesidades de suministros. Y encontramos la operación de fabricación que podría cubrir todas esas necesidades especializadas. Acabamos de encontrar esa compañía en China. En el mercado global de hoy, las distinciones geográficas ya no son relevantes. Lo que es relevante es la necesidad universal de suministros de buena calidad a un precio competitivo. ■

Esperamos que nuestros productos puedan satisfacer los requisitos de los clientes que buscan productos que ofrezcan calidad a un precio razonable. Tenemos grandes almacenes con inventario

Rodolfo Villas Boas se puede encontrar en:  
 <rodolfo@rhbimport.com.br>  
 Móvil: +41 3283 1755  
 Página web: rhbimport.com.br





# ImagingWorld

EN ESPAÑOL

El nombre más confiable en impresión en 5 idiomas

## Perspectiva detrás de las Noticias

Ruso



Árabe



Chino



Español



Inglés



Para publicidad, contacte a Victoria Zhao:

+86-756-3919263

Victoria.Zhao@RTMworld.com

# 5 PREGUNTAS

## Mejorando el Funcionamiento de Cartuchos

—*Katie Bandle es la Directora de Operaciones de Remanufacturing Technologies Corp. (RTC), cuyos propietarios llevan más de 35 años produciendo revestimientos para la remanufactura de cartuchos y otras industrias.*

### ¿Qué ha hecho que RTC tenga tanto éxito?

Realmente no fabricamos los cartuchos, mejoramos el funcionamiento de ellos.



No fabricamos viseras para pilotos, solamente las hacemos resistentes a la niebla para que los pilotos puedan ver mejor.

No fabricamos hornos industriales, hacemos que las luces en ellos sean inastillables. ¿Quién quiere cristal en su soufflé?

Lester Cornelius (en la foto) fundó RTC. Usó su capacidad en revestimientos oftálmicos para ayudar a encontrar soluciones a los problemas que existen en muchas industrias, la remanufactura de cartuchos incluida. Sus revestimientos están en todos los cartuchos

fabricados por los mayores remanufacturadores de la industria. Lester falleció en 2011, pero mantenemos vivo su legado por seguir buscando soluciones a los problemas de distintas industrias.

### ¿Cómo resuelve RTC los problemas que tienen los remanufacturadores de cartuchos?

El volteo de la cuchilla es un problema común, pero catastrófico, para los remanufacturadores de cartuchos. Nuestro producto más popular, Liquid Surelube 2SA, es un revestimiento patentado, de secado rápido. Cuando se aplica a una cuchilla nueva o usada, prácticamente impide que la cuchilla voltee. Mejor aún, Liquid Surelube también reduce el desgaste del OPC por un promedio de 2,5 micras por 10.000 páginas. Este revestimiento



también elimina la necesidad de polvo de OPC. Una unidad de nuestro producto cubre más de 350 cuchillas, reduciendo el costo a céntimos por cartucho. De esta manera se evitan problemas graves, mientras se mejora la capacidad de los remanufacturadores de reutilizar cuchillas y tambores.

Otro producto favorito de los remanufacturadores de cartuchos es Lightning Grease, una grasa eléctricamente conductora que aumenta la carga en cartuchos. Esto se diferencia de la grasa térmicamente conductora, un material aislante que puede interferir en la carga. Se ha comprobado que Lightning Grease elimina las "vibraciones" en cartuchos eficazmente.

### ¿Qué es lo que ha hecho que los clientes vuelvan durante los últimos 35 años?

Llevo casi una década en la compañía, y me he dedicado al servicio al cliente. Bien significa escuchar la misma voz amigable por teléfono o trabajar con nuestros socios de logística y de ingeniería, siempre estoy construyendo relaciones. ¡Y soy uno de los empleados más nuevos!

La gente de aquí le concierne la resolución de problemas. Lester no sólo resolvía los problemas de los productos con revestimientos, sino que también quería resolver los problemas de la industria con la acción individual. Fue el presidente fundador del Consejo Internacional Tecnológico de Imagen. Inculcó en todos nosotros que los éxitos de nuestros clientes eran también nuestros éxitos.

### RTC fabrica revestimientos que requieren el uso de productos químicos. ¿Son seguros?

Enviamos productos a clientes en todo el mundo. Algunos de nuestros productos incluyen solventes u otros materiales clasificados como mercancías peligrosas.

Por eso, estos productos requieren una certificación especial para el transporte. Eliminar los trámites burocráticos de la aduana y el embalaje adecuado me es fácil ya, y asegura que mis clientes reciben nuestros productos de forma rápida y segura como sea posible.

¡Así que comprador tenga cuidado! Cualquier empresa que le dice que su producto es el mismo, pero no está clasificado como material peligroso, podría estar poniendo a su negocio en peligro. Ellos, y usted, podrían estar en una situación complicada si el vehículo choque porque el producto no estaba debidamente empaquetado y transportado.

### ¿Dónde se fabrican los productos de RTC?

Todos nuestros productos se fabrican en los Estados Unidos, en la hermosa ciudad de Las Vegas, Nevada. Yo estoy en la fábrica y hago visitas sin previo aviso al almacén con regularidad. Estamos muy orgullosos de garantizar la seguridad de nuestros empleados, así como de proporcionar productos de una calidad constante a nuestros clientes.

Lester no lo haría de otra manera. Y yo tampoco.

Katie Bandle, Directora de Operaciones de RTC, <Katie@remantechcorp.com>

# Los Canales y la Distribución Se Cambian También

*Ray Stasieczko*

Escanee el código QR para ver el vídeo de copiadoras A4 de Ray



Conéctese con Ray Stasieczko, el fundador de TEASRA: el canal de innovación. "Nos esforzamos por ayudar a nuestros miembros a entregar el futuro al presente. Porque entendemos esta declaración. "Una empresa se vuelve obsoleta cuando se enfoca en llevar el pasado al futuro en lugar de llevar el futuro al presente". Póngase en contacto con Ray en [ray.s@teasra.com](mailto:ray.s@teasra.com)



Todos sabemos que eventualmente todo muere. Sí, incluso la forma de hacer negocios será finalmente sustituida por la nueva forma de algún innovador. En 2018 nadie en el mundo de los negocios debería decir, “Eso nunca ocurrirá .” Sino que debería decir, “Actualmente, así es cómo lo hacemos.”

El negocio de cartuchos remanufacturados no está exento de ser interrumpido, solo porque una vez fue el disruptor. Muchos recordarán que los OEMs protestaban y los remanufacturadores se quejaban de injusticia.

Hoy hay un nuevo disruptor: el nuevo cartucho compatible. Ahora hay nuevas demandas de parte de los OEMs y los remanufacturadores de cartuchos siguen quejándose, pero contra el fabricante del cartucho compatible.

¿Quién tiene razón? Supongo que el cliente decidirá.

Con la demanda decreciente de la impresión, la amenaza más importante



en la industria no es el nuevo cartucho compatible que reemplaza el cartucho remanufacturado. La amenaza verdadera para cualquier entregable es ignorar a los clientes que los utilizan, o calcular mal la tenencia de la comodidad en las circunstancias actuales del proveedor. ¿Si un OEM decidiera reducir el costo de sus cartuchos, compraría un nuevo compatible el distribuidor o consumidor final? Este escenario se desarrollara a medida que el mercado sigue disminuyendo.

Piense en los consumidores finales oficinistas. Hoy, imprimen menos porque no necesitan documentos físicos. Sin embargo, algunos revendedores de canales de imágenes, que se llaman a sí mismos Consultores de Flujo de Trabajo, siguen vendiendo equipos de producción. Si uno fuera honesto, diría, "la mayor interrupción en cualquier flujo de trabajo en oficina es cuando se imprime algo del mundo digital para ajustarse a un proceso fuera de moda en el mundo físico".

Todos sabemos que la impresión va a la baja, especialmente en los EE. UU.

y Europa Occidental, y más importante aún, también lo es la necesidad de impresión. Cuando se elimina la necesidad de un cliente, también se eliminan los medios para lograr esa necesidad. Estos cambios en el mercado de impresión de oficina impactarán definitivamente a los distribuidores y

**“Hoy los clientes no quieren evaluar el buen servicio por lo bueno que eres cada vez que apareces; quieren evaluar productos que no requieren que aparezcas.”**

manufacturadores actuales. Es lógico suponer que los fabricantes disminuirán a medida que las necesidades del mercado se reduzcan.

Hoy en día hay demasiados fabricantes persiguiendo un mercado en declive. Su crecimiento solo puede provenir de la adquisición o del reemplazo de un competidor. Este hecho provoca la carrera rápida hacia el fondo, una carrera en la que el canal de imágenes ha participado durante

muchos años. Quizá no sea una pérdida completa ya que los consumidores finales ganan cada vez que reemplazan sus equipos de impresión, que se han vuelto cada vez menos costosos.

**¿Cuál es la verdadera interrupción que viene, y quién se beneficiará de ella?**

Los dispositivos A3 están siendo reemplazados por los A4.

Este cambio de A3 a A4 abrirá muchas nuevas puertas para la distribución mientras cierra las puertas al pensamiento de ayer.

El canal de imágenes ha sido el benefactor del mercado de

copiadoras e impresoras de oficina desde que nació la copiadora. También lleva décadas trasladando los usuarios finales de impresoras A4 a copiadoras A3 que también imprimen. Este canal es impulsado por los productos A3 y su terquedad para seguir presionándolos. Sin embargo, los tiempos están cambiando, y algunos fabricantes entienden el cambio y tienen los medios para capitalizar el movimiento. Las impresoras-copiadoras A4 pueden

## Imaging a Better World

### COMPRAS CENTRALIZADAS

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



satisfacer más adecuadamente las necesidades de más del 80 por ciento de todas las copadoras en el mercado. Un amigo de Lexmark me dijo recientemente: "Casi nadie usa papel grande ya, Ray". Estoy de acuerdo. Más del 80 por ciento de todas las copadoras A3 podrían reemplazarse fácilmente por los dispositivos A4 basados en volúmenes decrecientes de exportación y los nuevos dispositivos A4 con muchas funciones. La mayoría de los usuarios finales no necesitan A3.

¿Puede ver el impacto de lo que llamo la "Revolución A4" que afecta no solo a la distribución de canales, sino también a la distribución de suministros? Considere esto. Casi todos los equipos de copadora / impresora A3 están sujetos a un acuerdo contractual: los usuarios finales pagan una tarifa al mes para el servicio, los suministros, las piezas y el costo del hardware. Estos acuerdos contractuales piden un nuevo innovador con una estrategia A4. Tal innovador podría ser fácilmente un distribuidor A3 antiguo que se ha reinventado, o un distribuidor de productos de oficina

que esté dispuesto a explorar cómo las copadoras / impresoras A3 podrían ser reemplazadas por los productos A4.

Tanto los remanufacturadores como los fabricantes de los nuevos cartuchos compatibles deben prestar atención. Cada dispositivo A3 que sea reemplazado por un dispositivo A4 será contractual. Sí, los contratos de los usuarios finales incluirán los equipos, el servicio, las piezas y los suministros. Estos acuerdos con todo incluido otorgan el poder de la toma de decisiones de la compra de los suministros al titular del acuerdo contractual. Estos distribuidores o revendedores buscarán los suministros que ofrecen a sus clientes calidad y un mayor ROI. Estos acuerdos contractuales eliminan la necesidad de vender los méritos de cartuchos a los usuarios finales; los cartuchos están incluidos en la oferta.

Esto significa que los argumentos a favor de y contra los nuevos compatibles o los remanufacturados serán evaluados por los revendedores, en lugar de sus clientes finales. Como he propuesto antes, no subestimemos

<p>Progeasy Haz clic para identificar o resetear</p>	<p>Las Series Ricoh</p>
<p>Las Series Sharp</p>	<p>Las Series Kyocera</p>
<p>Las Series Xerox</p>	<p>Las Series HP</p>
<p>Las Series Konica Minolta</p>	<p>Las Series Canon</p>
<p>Las Series Samsung</p>	<p>Y más...</p>





# NEW SITE COMES WITH NEW SIGHTS!



# RTMworld.com



Video



Industry Map



Blogs



Social Media



News



a un fabricante OEM, que podría interrumpir a todos al reducir el costo de los suministros para competir en y atrapar este nuevo mercado.

#### ¿A4 puede cambiar la táctica del canal de productos de oficina?

Por supuesto y es un cambio bueno.

Muchos revendedores de productos de oficina y proveedores de servicios de TI han participado en seminarios de los servicios de impresión gestionados (MPS en inglés) y se han enterado de los beneficios. Durante la década de 2000, muchos participantes se beneficiaron significativamente de la estrategia de MPS. Hoy, MPS es simplemente un término usado para describir un proceso de facturación. También se usa para convencer a los revendedores de impresión de que la impresión está creciendo. Leí un artículo recientemente, titulado "La impresión administrada valdrá 50 billones para el año 2025". Argumentaría que, lo que incluían en esa cifra de 50 billones de dólares para 2025, se valoraría hoy en unos 55-60 billones. El título del artículo debería

haber sido, "Todos los servicios de impresión serán clasificados como la impresión administrada para 2025: una pérdida de entre 5-10 billones de dólares a partir de 2018".

Los revendedores de canales que aprenden cómo sacar provecho de la disminución de la impresión, al reemplazar los equipos A3 con los A4, tienen una oportunidad fantástica de capturar la mayor parte de la cuota del mercado de los equipos de copadoras e impresoras. El canal de imágenes será interrumpido, y el movimiento A4 causará que los que permanecen tercios sufran. Será la invitación a los innovadores para cambiar la táctica.

Los datos proporcionados por BEI Services, la base de datos más grande del mundo de métricas de servicios de impresoras y copadoras, resultan interesantes. Tienen más de 4 millones de dispositivos y 15,000 técnicos que realizan más de 40,000 llamadas de servicio al día en su base de datos Worldstats™. En pocas palabras, el 80 por ciento del equipo A3 debe ser equipo A4. A medida que los usuarios finales comienzan a descubrir esto,

exigirán su entrega, lo que causará que muchos distribuidores de copadoras / impresoras pierdan relaciones importantes. El distribuidor nuevo o reinventado que ofrece una mejor experiencia A4 será el ganador.

"Hoy los clientes no quieren evaluar el buen servicio por lo bueno que eres cada vez que apareces; quieren evaluar productos que no requieren que aparezcas."

A medida que los fabricantes siguen mejorando su equipo, la necesidad de reemplazar las piezas se reducirá dramáticamente, lo cual resultará en menos interacciones de servicio. En un futuro cercano, casi todas las copadoras / impresoras A3 desplegables serán reemplazadas por A4 y los millones de A4, con sus cartuchos todo-en-uno, darán paso a un mundo completamente nuevo.

Todo cambia. Cada negocio debe poder debatir y comprender las amenazas que enfrenta y las oportunidades que están disponibles cuando "se exploran" las amenazas en lugar de "ignorarlas". ■



# Mark Dawson

## Remanufacturando: la forma DEFINITIVA de Reciclaje

**Ampliando la vida del producto a través de la remanufactura es la llave para aprovechar los recursos naturales de la tierra. Los OEM lo saben. Lo sabemos nosotros.**

Escribo esto desde mi estudio en Holanda donde estamos en el medio de una sequía. La temperatura ha sido de más de 30 centígrados durante 6 semanas. Es como estar en Dubai, sin el aire acondicionado y despierta el deseo de saber más sobre el cambio climático. Los sitios web de London Times, NASA y la Oficina Meteorológica del Reino Unido confirman que en la comunidad científica mundial todo el mundo coincide en que el cambio climático es real y el comportamiento humano tiene la culpa. Se está de acuerdo en lo que hay que hacer. Pero obtener un consenso mundial sobre los objetivos para la reducción de las emisiones de carbono ha sido más difícil. Hace poco vi esto en las redes sociales: "Es sólo una pajilla, dijeron 8 millones de personas". Muy aleccionador e indicativo de lo que sucede cuando individualmente renunciamos a la responsabilidad.

Nuestra industria ha marcado una diferencia, pero se puede hacer más. Hay 3 tipos de cartucho de tóner disponibles para los usuarios empresariales: OEM, remanufacturado o compatible. Los OEM promueven sus programas de reciclaje. ¿Promueven los remanufacturadores los beneficios de sostenibilidad suficientemente? ¿Las empresas son conscientes de que los NBCs entran en sus cadenas de suministro con un billete de ida solo? ¿Saben los usuarios empresariales la diferencia entre las 3 categorías? ¿Nuestra industria debería hacer más para promover los beneficios de la remanufactura?

Esto se trata no solo del cambio climático sino también de la sostenibilidad. En una generación habrá 2 mil millones de personas más en el planeta. Esta es una cifra más alta que la población mundial al principios del siglo XX (1,5 mil millones). Es un aumento de 200.000 por día. McKinsey estima que en 2030, 3 mil millones de personas formarán parte de la clase media en términos de hábitos de consumo. "Hasta



2050 necesitaremos 3 veces más recursos que consumimos hoy. Hoy en día, estamos utilizando el 60% de nuestros sistemas de manera insostenible. La manera en la que producimos, consumimos y vivimos tiene que cambiar" – Janez Potocnik, la Comisaria de Medioambiente de Europa.

"La reutilización, la reparación, la renovación y el reciclaje de materiales y productos existentes significa que lo que eran considerados como residuos, se pueden convertir en un recurso. Todos los recursos deberían ser manejados de manera más eficiente a lo largo de su ciclo de vida." – Acercándose a una economía circular. Es decir, si no empezamos a usar cosas de nuevo, nuestros recursos se van a agotar. Los programas de reciclaje OEM tienen mérito: después del consumo,

Los programas de reciclaje OEM tienen mérito: después del consumo, los bienes se remueven de la eliminación del flujo de residuo y regresan a sus materias primas originales para servir como nuevas materias primas en otro proceso de fabricación.

Pero el proceso de reciclaje de nuestra industria también recicla el valor originalmente añadido a la materia prima y hace una contribución económica mucho

mayor por unidad de producto que el reciclaje. El valor es recuperado: materias primas, trabajo, recursos de capital, y operaciones de fabricación. El reciclaje destruye ese valor añadido, reduciendo el producto a su valor elemental. Esta es la razón por la que la remanufactura es la forma definitiva de reciclaje.

Dada la propaganda negativa que los OEMs han usado a lo largo de los años contra los remanufacturadores, es razonable suponer que no crean en el concepto.

Sin embargo, en 1981 HP estableció una iniciativa estratégica mundial llamada HP Renew para ofrecer a sus clientes una alternativa a los nuevos productos HP. Esta es la renovación y remanufactura de hardware. Sigue en pie hoy en día y se lo puede encontrar haciendo tan solo clic con el ratón. Es obvio que la negatividad de HP hacia la remanufactura es selectiva. Cuando HP lo hace, está bien. Cuando lo hacemos, no está bien. Un producto siempre se puede reciclar. Extending product life through remanufacturing is the key to leveraging the Earth's natural resources. The OEMs know it. We know it. But are we doing enough to educate the enterprise users? ■

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



# Tricia Judge

## Buscando la Libertad de Expresión

**El Internet no perdona. Una vez que se haya publicado la información, ahí se queda.**

La impresión 3D ha sido el centro de atención este verano en los Estados Unidos con el lanzamiento de los planos de pistolas 3D en Internet. Todas las principales fuentes de noticias publicaron la historia y dieron la alarma.

Las pistolas, impresas en plástico, se promocionan como pistola de "fantasma" ya que no se pueden rastrear. A finales de julio, un juez estadounidense bloqueó el lanzamiento de los planos de pistolas 3D horas antes de que fueran a publicarse en Internet, apoyando a los estados que demandaron a las pistolas para detener la publicación de los planos de las armas que también son indetectables en controles de seguridad.

Los problemas surgiendo de esta nueva tecnología han sacudido a la comunidad jurídica. En primer lugar, el control de las armas y las cuestiones relacionadas con las armas siempre han sido el alcance de la Segunda Enmienda a la Constitución de Estados Unidos, la cual establece el derecho a portar armas.

Sin embargo, los nuevos planos de pistolas de plástico, y su publicación en Internet, están controlados por la Primera Enmienda, lo cual regula la libertad de prensa. El problema ahora se trata del derecho a transmitir la información a la comunidad mundial.

El Internet no perdona. Una vez que se haya publicado la información, ahí se queda. Y la compañía con sede en Texas que diseñó estos planos ya los ha lanzado. Esto es lo que tiene a los defensores de control de armas y a los funcionarios de seguridad de todos los niveles del gobierno poniendo el grito al cielo.

Ocho estados y el Distrito de Colombia han incoado una demanda contra el gobierno federal, argumentando que actuó de manera arbitraria para llegar a un acuerdo, aún no revelado, con la compañía en junio.

Los estados dijeron que los planos en Internet permitirían a los criminales lograr el acceso fácil a las armas. Dijeron que la administración de Trump no consiguió



explicar la razón por la que se resolvió el caso y que su decisión violó su capacidad de regular las armas de fuego y proteger a los ciudadanos.

Algunos de los archivos incluyen los planos 3D para componentes que se involucrarían en la elaboración de una versión del fusil de asalto semiautomático AR-15, una arma que ha sido utilizada en muchos tiroteos en los Estados Unidos.

Irónicamente, la Asociación Nacional del Rifle (NRA, del original en inglés), el defensor declarado de la propiedad de armas, denunció las nuevas armas. "Independientemente de lo que una persona puede ser capaz de publicar en Internet, las pistolas de plástico indetectables han sido ilegales durante 30 años," Chris Cox, Director Ejecutivo del Instituto de Acción Legislativa de la NRA, dijo en un comunicado. La ironía es que las nuevas pistolas de plástico podrían quitar la cuota del mercado de las principales OEMs de armas, que son el alma de la NRA a pesar de ser mucho menos eficientes y mucho más caras que las manufacturadas. También existen leyes contra las armas. Con arreglo a la Ley de las armas de fuego indetectables de Estados Unidos, es ilegal fabricar cualquier arma de fuego que no puede ser detectada por un detector de metal, tales diseños de armas de fuego requieren que una placa de metal se inserte en el cuerpo impreso.

Aunque las pistolas impresas en 3D llamaron mucho la atención en los medios de comunicación, algunos analistas están sacudiendo la cabeza. Las impresoras 3D capaces de producir estas armas no han saturado el mercado. Aunque se prevé más penetración en el mercado, hay sólo unas 6000 máquinas disponibles que funcionarían. Con más de 300 millones de armas de fuego no militares en las calles de los Estados Unidos, las pistolas 3D apenas harían mella.

Por eso, la industria de armas imprimibles tardará años en ganar eficiencia y productividad en masa. Para entonces, con suerte, las leyes de los Estados Unidos impedirán su producción.

Fuera de los Estados Unidos, las armas son ilegales en muchos países donde existen normas de control de armas, tales como el Reino Unido y Australia. En Japón en 2014, Yoshitomo Imura fue la primera persona ser detenida por la posesión de armas impresas. Después de la publicación de los planos de las armas 3D en Internet, las autoridades hicieron una redada en la casa de Imura. Le encontraron con cinco pistolas, de las cuales sólo dos se podían disparar, pero no tenía munición.n. ■

*Judge se ha desempeñado como director ejecutivo del International Imaging Technology Council, una asociación comercial sin fines de lucro para remanufacturadores y distribuidores consumibles de impresión, desde hace 17 años. Judge fue editora ejecutiva de la revista Recharger. Abogada desde hace 30 años, el juez también tiene experiencia en litigios. El trabajo de Judge ha sido publicado en Recharger, y en varias otras revistas de la industria, y ha ganado elogios de la crítica por su labor de redacción y defensa de la industria. Ella ha colaborado en la preparación de seis informes amicus curiae. Judge ha presentado la posición de la industria ante la Comisión de Comercio Internacional. Ella puede ser contactada al email <tricia@i-itc.org>*

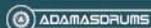


La combinación perfecta de suministros, repuestos, insumos y cartuchos compatibles.

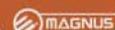
TONER QUÍMICO DE ALTA DENSIDAD



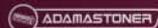
DRUMS OPC



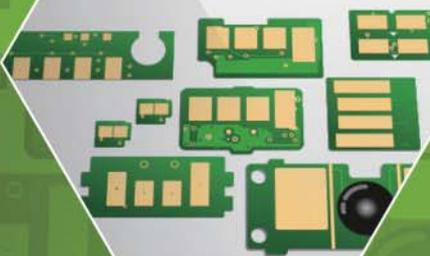
DOCTOR Y WIPER BLADES



TONER LASER



CHIPS LASER



Especialistas en impresión

15 AÑOS DE EXPERIENCIA



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



Avenida Circuito Interior 517 B018  
Col. Atlampa Delegación Cuauhtémoc  
Ciudad de México • México  
Tel. (52) 553 863 41 86



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.



# Steve Weedon

## A Menudo Es Cierto... Pero No Siempre

**Sin embargo, un cambio de estos puede dar paso a oportunidades para la gente que esté preparada para aprovechar.**

Volvemos a hablar de los cambios en esta industria una y otra vez. Desde 2015, el ritmo de cambio ha acelerado tanto que no podemos ni mantenernos al día con las noticias. HP acaba de tomar la decisión de comprar la empresa inglesa, Apogee. Xerox ha tomado un nuevo rumbo encabezado por los accionistas mayores, los cuales se han apoderado de la empresa icónica, Staples tiene un nuevo dueño en EE.UU. y ¿dónde están todos los remanufacturadores? Parece que los aranceles de Trump no han tenido un impacto muy grave hasta ahora, el libro blanco de Clover nos cuenta más sobre las preocupaciones de la empresa que el cambio de paradigma de productos remanufacturados a los nuevos compatibles, los cuales no tienen problemas con los patentes.

Parts and supplies vendors for ink, laser  
anLos vendedores de partes y suministros para la remanufactura de tinta, láser y copiadoras están en una etapa difícil. Los precios han alcanzado un mínimo histórico, el volumen de ventas ha disminuido y los vendedores están quebrando. Es una pena que OCP GmbH, un innovador aclamado del desarrollo de la tinta con productos de buena calidad, haya tenido que declararse en quiebra hace unas semanas en Alemania. Pero es sintomático de un mercado que está cambiando.

Sin embargo, un cambio de estos puede dar paso a oportunidades para la gente que esté preparada para aprovechar. A los compradores que buscan una manera en la que pueden expandir o mejorar sus productos manufacturados les interesan mucho las adquisiciones, sobre todo a los de China, donde el precio de manufacturar está subiendo. Les interesan también a los vendedores buscando estrategias de salida o supervivencia dado los volúmenes menguantes como consecuencia del desplome



de los precios locales y la disminución de pedidos.

Esto no es fruto de una reducción general en la demanda de consumibles, de hecho la demanda está creciendo. Pero ha habido un cambio radical de la remanufactura y los productos remanufacturados hacia los nuevos cartuchos compatibles. La mayoría de estos cartuchos provienen de China, donde hay el mayor volumen, pero es interesante destacar que Rusia se está uniendo a la acción también. Es verdad que muchas de las exportaciones de los nuevos compatibles de China están importadas por empresas en regiones donde los OEMs no han registrado sus patentes por sus propios motivos. Esto significa que estos cartuchos son legítimos en las regiones donde no se han registrado los patentes. También es cierto que algunos operadores importan estos mismos cartuchos a Europa y a Norteamérica, entre otros, donde los OEMs han registrado sus patentes y por eso estos productos infringirían estos patentes cuando sean importados a estas regiones. Así que tengan cuidado, compradores.

Lo que no es verdad es que todos los nuevos compatibles de China son clones, que infringen patentes y son muy peligrosos. Es una concepción total creada por alguna gente simplemente porque no puede competir con estos nuevos compatibles. No infringen,

tienen una calidad más alta y no hay un precio alto para los cartuchos vacíos en la lista de materiales. Es por eso que los cambios que ha experimentado nuestra industria desde 2015 no han sido favorables para la gente que no se los esperaba.

El hecho es que el Aftermarket hará que la participación en el mercado crezca considerablemente, mucho más allá del 20-25% que se ha estimado ahora que incluye a los nuevos compatibles. Esto preocupa a los OEMs y también a las empresas obsesionadas con los productos remanufacturados.

La psicología de la venta es que el consumidor final compra un cartucho remanufacturado del Aftermarket porque le ahorra dinero y vuelve a comprarlo por la calidad alta. Todo el mérito de reciclar para reutilizar y del respeto al medio ambiente que le gusta a los ecologistas, ya no se tiene en cuenta, pero seguramente fuera considerado en los años noventa. Ahora, los cartuchos remanufacturados tienen que competir con los nuevos compatibles de mejor calidad, los cuales son más baratos y no tienen problemas con los patentes, y luchan una batalla perdida.

Es un problema grande para los distribuidores y vendedores de partes y suministros, que en el pasado han apoyado y han enseñado a remanufacturadores de todo el mundo durante los últimos 30 años. ■

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



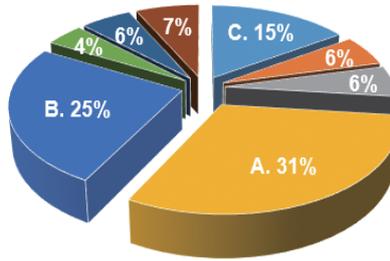
**ENCUESTA DEL PROXIMO MES**

¿Qué nuevas oportunidades estás considerando?  
 Escanea el código QR para votar.



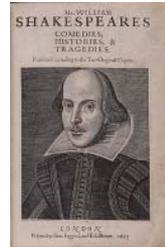
**INVESTIGACIÓN**

¿Cuáles componentes son más difíciles para tu negocio?



- A. Chips 31%
- B. Tóner 25%
- C. Rodillos 15%
- D. Productos terminados 7%
- E. Tambores OPC 6%
- F. Cartuchos Vacíos 6%
- G. Cuchillas 6%
- H. Tinta 4%

**¿SABÍA QUÉ?**



Llevó casi dos años producir el primer folio de Shakespeare. Se conoce como "folio" a un libro grande en el que las hojas impresas se doblan por la mitad una sola vez, creando dos hojas de doble faz o cuatro páginas. El folio de Shakespeare de 1623 es el más antiguo que se conoce con obras de un solo autor.

(Fuente: <https://www.folger.edu/cool-printing-facts>)

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



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

WE CAN HELP YOU TO COMMUNICATE WITH THE WORLD!

**f** 18,700+ likes  
 facebook.com/recyclingtimes

**ig** 600+ followers  
 ID: recycling\_times

**wh** 15,000+ followers  
 ID: recyclingtimes

**v** 2,000 weekly news viewers  
 vimeo.com/intouchnews

**tw** 20,000+ followers  
 twitter.com/recycling\_times

**in** 550+ followers  
 linkedin.com/company/3122775

**yt** 150+ videos  
 ID: Recycling Times Media

**g+** 570+ followers  
 ID: Recycling Times Media

**BERTO**





# Cartridge World®

## Global Brand • Local Experts™

### Americas

455 Stores  
Chicago, USA franchise support  
North American Regional Office

### Europe

319 Stores  
Harrogate, UK Regional Office  
Technical Training Facility

### Asia & Middle East

49 Stores  
Global Procurement Center  
Zhuhai, China Est. 2015

### Australia & New Zealand

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



### Breakthrough Profit Opportunities



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

SAMSUNG



Cartridge World

brother

RICOH

Canon

xerox

LEXMARK



Únase a la familia de Cartridge World. Territorios Master y ubicaciones de tiendas disponibles. Visite [CartridgeWorld.com](http://CartridgeWorld.com) o contacte a Ivan Rosales, Contacto en Latinoamérica en [irosales@cartridgeworld.com](mailto:irosales@cartridgeworld.com) para mayor información

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



# ALTA CALIDAD PRECIO JUSTO

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

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

## **Chinamate Technology Co.,Ltd**

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

ISO 9001:2008  
ISO 14001:2004

