

GUIA DEL RECICLADOR



ImagingWorld

EN ESPAÑOL

El nombre más confiable en impresión en 5 idiomas

ONPORT BRASIL CELEBRA 35 AÑOS CON LA INDUSTRIA

PÁGINA 18



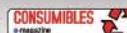
Asociado con



incorporado a



y la revista



www.RTMworld.com

RemaxWorld Find-A-Supplier

¿NO PUEDES LLEGAR A CHINA ESTE AÑO?

¿Buscas nuevos productos y soluciones para hacer crecer tu negocio de proveedores?



¡Tenemos la solución!

Es una oportunidad en línea, **cara a cara** que puedes tener con los proveedores que elijas, para los productos y servicios que necesitas



Clickea en "Find-a-Supplier" en www.RTMworld.com

Si tienes preguntas sobre Find-a-Supplier, pónete en contacto con: Gustavo Molinatti

☎ +54-9-11-4187-5872

✉ gmolinatti@guiadelreciclador.com

Consumibles para Impresoras Inkjet y Laser

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

max[®]
COLOR



La mejor relación
costo por copia
del mercado

JUMBO

hasta +500% mas
rendimiento



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

INNOVACIÓN ILIMITADA : KILIDER NUEVA PATENTE EMITIDA



FUJIFILM AP328

Compatible con: FUJIFILM AP-C320/325/328df/328dw/328/320df/320dw/325df/325dw
Patente de invención CN N°: 202110979495.7



KLD-OKI-C650

Compatible con: OKI C650driw/C650



**NPG71/45/46/GPR55/30/31/
CEXV51/28/29 (Tambor)**

Compatible con: IRC5535/5535i/5540/5550/5560/DXC5760/5750/5740/5735/IRC5030/5035/5045/5051/5235/5240/5250/5255



**NPG73/84/GPR-57/C-EXV53/
59 (Tambor)**

Compatible con: IR-4525/4535/4545/4551/4751/4745/4735/4725



TK-6345K/TK-8545/TK8555



KLD-TN-328/626

Patente de invención CN N°: 201911341906.9



DR313 / DR316 (Tambor)



KLD-IMC3500/MPC3503

Patente de invención CN N°: 201911189749.4



KLD-IM350/430

Patente de invención CN N°: 201910875611.3



KLD-NPG-73/GPR-57/C-EXV53
KLD-NPG-71/GPR-55/C-EXV51

Patente de invención CN N°: 2019104118810.1
Patente de invención US CN N°: US16/442587
Patente de invención EU CN N°: EP19180456.6



NPG67/74/GPR53/EXV49/54 (Tambor)



KLD-OKI 310

Patente de invención CN N°: 201910895742.8
Patente de invención US CN N°: US16595517



KLD-TNP79/80/81

Patente de invención CN N°: 202010518746.7



KLD-MX310

Patente de invención CN N°: 201910495312.7
Patente de invención US CN N°: US16451011
Patente de invención EU CN N°: EP19182322.8



KLD-R707, KLD-CF257A (Tambor)

Patente de invención CN N°: 201910519641.0



NPG-68/GPR-54/C-EXV50 (Tambor)

Si deseas saber más sobre nosotros, eres bienvenido a visitar nuestro sitio web:
www.kilider.com



☎ +86-769-81154355 / 81154366

FAX: +86-769-83116077

Email: info@kilider.com (Nate) sales3@kilider.com (Catherine) sales5@kilider.com (Jelena)
sales7@kilider.com (Kelvin) sales9@kilider.com (Summer)

DIRECCION: Huangyuan Area, Shangrao Economic and Technological
Development Zone, Shangrao City, Jiangxi Province, China



EN ESPAÑOL
IMAGING WORLD
 No.106 | 2021

05 | EDITORIAL



06 | SALUDO

Gracias a Dios por los Ingenieros Optimistas e Innovadores



29 | CARTAS LATINAS

Algunas Historias de Pioneros del Aftermarket en América Latina



30 | HISTORIA DE ZHUHAI

De Pueblo de Pescadores a Capital Mundial



18 | LA HISTORIA EN LA PORTADA

Onport Brasil Continúa Apoyando a sus Clientes Desde hace 35 Años



Mientras la industria global está celebrando su 40 aniversario, Onport Brasil se sigue destacando como una empresa referente del Aftermarket del Brasil por derecho propio.



Muchos ingenieros y optimistas se unieron y fueron pioneros en una industria completamente nueva, tomando los consumibles gastados y volviéndolos a fabricar para su reventa

CARACTERÍSTICAS

10 Suministros de Impresión: Hitos y Mojones

— Graham Galliford

Eventos clave, hitos y marcadores de millas que definen a dónde ha llegado la industria hoy.

22 Cómo las Investigaciones de la Sección 337 Definieron una Industria

— Helen Duan

Frente a las continuas investigaciones 337, las empresas de consumibles de impresión nacionales de China han pasado de ser ignorantes y tímidas a tener una respuesta más racional.



Director Editorial

Gustavo Molinatti <gmolinatti@guiadelreciclador.com>

Directores

David Gibbons Victoria Zhao

Equipo Editorial

Maggie Wang Tequila Yan

Diseñadores Gráficos

Miuling Peng

Equipo de Marketing

Gustavo Molinatti Cecile Zheng

Oficinas Regionales

Europe

Mark Dawson <Mark.Dawson@RTMworld.com>

Africa

Stuart Lacey <stuart@delace.co.za>

India

Dhruv Mahajan <Dhruv.Mahajan@RTMworld.com>

Russia

Business Inform

Stanislav Malinskiy <malinskiy_stas@mail.ru>

Egypt

Arab Print Media

Walid Qorish <walid@arabprintmedia.com>

Australia

Sabrina Lo <Sabrina.Lo@RTMworld.com>

Korea

James Hwang <jdhwang@hotmail.com>

Japan

Iemori Kanetoyo <kanetoyo@sunwise2001.com>

China-Head Office

Level 20, RT Building, No. 55, Pingbei 2nd Road, Zhuhai, Guangdong, China
 Tel: +86 (0)756 322 0716

Subscriptions & Advertising

Gustavo Molinatti <gmolinatti@guiadelreciclador.com>

Email

<editor@RTMworld.com>

<gmolinatti@guiadelreciclador.com>

Website

www.RTMworld.com

www.blogdelreciclador.com

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 comunicacion impresa, digital y en redes sociales. Como tal, honramos y respetamos la propiedad intelectual de todos los negocios e individuos. Consecuentemente, mantenemos una posicion de cero tolerancia ante la fabricacion, distribucion y venta de cartuchos de impresion y componentes que infringen patentes sean clones o falsificaciones. Continuamos esforzandonos para evitar la promocion de tales productos en nuestra publicidad, articulos y contenido editorial. Todos los derechos reservados. ©Noviembre de 2021 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.

f @ dypsion international
@dypsion1



TINTAS PARA
SUBLIMACIÓN



SOLUCIÓN
LIMPIADORA
A BASE DE AGUA



La composición exclusiva de Gihonclick® reduce el taponamiento de inyectores, ofrece mejor presentación en cada impresión y una excelente relación costo-beneficio y que proporciona unos colores vivos y duraderos igualando a las originales.



TINTAS
ECOSOLVENTE
PARA PLOTTER



19 AÑOS
DE
EXPERIENCIA

TINTAS
DURABRITE
Compatible para Epson



TINTAS
PIGMENTADAS
Compatible para HP - Lexmark - Canon



TINTAS DYE
COMPATIBLE PARA EPSON



En tintas
compatibles
somos insuperables

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



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

www.
dypsion
.com



www.gihonclick.com



Gustavo Molinatti

En 1981, un joven chino de 22 años convenció a familiares y amigos que le prestaran 12.900 dólares para iniciar un negocio. Alquiló una oficina de 35 metros cuadrados, contrató a 17 empleados y puso en marcha su fábrica de cintas para impresoras. Así comenzó el sueño de Arnald Ho de convertirse en emprendedor de su firma Print-Rite y, sin quererlo, en pionero fundador de una nueva industria. Hoy podemos dimensionar la relevancia de esta historia, que permitió durante cuatro décadas a miles de personas de todo el planeta establecer su propio negocio y prosperar. Atrás quedó esa imagen de marginalidad y temporalidad que tanto estigmatizó a la industria, para convertirse en una confiable opción de negocios. Esta madurez no fue gratuita ni de la noche a la mañana. Fue fruto del aporte de fabricantes que invirtieron millones de dólares en investigación y desarrollo, empresarios comprometidos, técnicos, medios, organizadores de eventos y otros componentes del aftermarket. Muchos de ellos hoy no están o dejaron atrás su actividad en el sector. Pero el esfuerzo de

cada uno de ellos, permitió que se elevará en su momento la vara de la calidad. En esta edición les proponemos mirar hacia atrás, analizar aquellos hitos claves que fueron dando forma al negocio y honrar a aquellos que, con su talento, visión o innovación, hicieron del aftermarket una industria viable. Ciertamente muchos quedarán fuera de estas páginas, pero estoy seguro que cada uno de Uds. a través de la lectura los recordará con afecto y gratitud. Al elegir al personaje de la región latina para protagonizar la portada de esta edición, muchos nombres se me pasaron por la mente. Finalmente nos decidimos por Blanca Toro de la firma Onport Brasil, cuya empresa familiar con 35 años de vida representa la historia de miles de firmas latinas que conformaron el aftermarket durante estos 40 años. ■

BERTO SE RÍE



TN221



TN328



TN615



TN619



TN620

+86-15919246926
 evecolortoner@126.com
<http://www.evecolortoner.en.alibaba.com/>

Zuhai Eve Digital Technology Ltd

FOR KONICA MINOLTA TONER

Gracias a Dios por los Optimistas e Innovado

 Steve Weedon

Para el optimista, el vaso está medio lleno. Para el pesimista, el vaso está medio vacío. Para el ingeniero, el vaso es dos veces más grande de lo necesario.

Gracias a Dios por los optimistas e ingenieros. Sin ellos, no habríamos tenido nuestra industria del aftermarket de imágenes de 40 años para mirar hacia atrás.

Es importante mirar hacia atrás de vez en cuando. Es como mirar por el espejo retrovisor cuando conduces. Es solo un vistazo, pero puedes ver de dónde vienes mientras te concentras en el lugar al que te diriges.

Hace 40 años, esta industria era un negocio incipiente y pocas personas pensaban que se volvería global y mucho menos a largo plazo. Existía el temor que los fabricantes de equipos originales de impresoras eliminaran el aftermarket, por lo que la idea era entrar, ganar algo de dinero y salir rápido. Recuerdo claramente que alguien me lo dijo en la primera reunión europea de entusiastas de la “remanufactura”.

No lo veía de esa manera desde que el aftermarket de fotocopiadoras estaba vivo y coleando y había estado funcionando bien desde principios de la década de 1980.

Los fabricantes de equipos originales de fotocopiadoras no pudieron detener esto, a pesar que lo habían intentado.

Mirando hacia atrás en ese espejo retrovisor, veo a esas personas que se apasionaron por hacerlo realidad. Tanto los ingenieros como los optimistas se unieron y fueron pioneros en una industria completamente nueva, tomando los consumibles gastados y volviéndolos a fabricar para su reventa.

T Michael Clarke y David Jorgenson fueron los fundadores originales de Katun Corp, establecida como los primeros



Ingenieros res



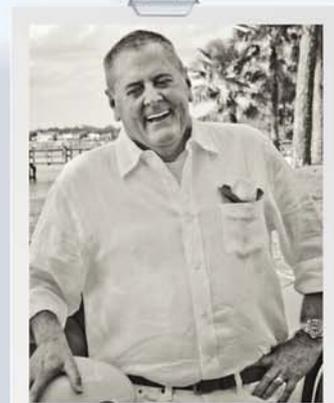
Alan Howard



Arnald Ho



Ed Swartz



Mike Clarke

distribuidores independientes de partes y suministros, reuniendo habilidades de ventas y análisis de la industria, identificando oportunidades de productos que brindan alternativas más baratas a los distribuidores de partes y suministros. Creció como locos y fue muy divertido en esos primeros años.

A los ingenieros les gusta resolver problemas, pero necesitas optimistas para ver la oportunidad y soñar en grande. Arnald Ho lo vio a lo grande y desarrolló la primera cinta compatible y segura en propiedad intelectual en 1984.

Eso puso a Print-Rite en el mapa. La empresa cumple 40 años este año. Todo un testimonio de su visión y determinación, ya que ambas empresas sobreviven y continúan prosperando hoy.

Las fotocopiadoras, los cartuchos láser, los cartuchos de inyección de tinta y las cintas no son exactamente la ciencia de los cohetes para dominar, si eres un ingeniero calificado. Pero hay muchos desafíos que superar. La

calidad era muy importante y nunca fue fácil.

Recuerdo que Alan Howard, fundador de la compañía de tóner AQC, me dijo que su mejor consejo para obtener una mejor densidad en el cartucho HP SX era usar vigorosamente lana de alambre en la funda del rodillo magnético. Funcionó, pero arruinó la funda magnética. Sin embargo, desarrolló excelentes tóners.

Recuerdo claramente que alguien me lo dijo en la primera reunión europea de entusiastas de la "remanufactura".

Llegué para mi primer encuentro con Klaus Turbon, fundador de Turbon AG de Hattingen, Alemania, para encontrar un edificio en una isla rodeada por un foso de agua con payasos flotantes y las paredes interiores decoradas como una escena de circo con Klaus, por supuesto, pintado como un payaso enorme. "La vida es un circo", dijo. "Tienes que divertirte". Qué ingeniero era, desarrollando la fabricación de cintas y

muchos productos de cartuchos, y más tarde se dedicó al diseño y la construcción de apartamentos de alta gama en Tailandia.

Ed Swartz no solo fue un gran ingeniero, sino que también soñó en grande y construyó Static Control desde cero, un producto a la vez, siempre enfocándose en la calidad. La Dra. Diane Roy fue una gran influenciadora en el Reino Unido a principios de los

años 90 y fue pionera en los beneficios ecológicos de la recuperación y la reutilización. Apoyó a la asociación europea de remanufactura y también encontré

contagiosa su pasión por el medio ambiente. Laura Heywood de Kleen Strike es alguien que no acepta un "no" por respuesta. No importa lo difícil que haya sido conseguir reconocimiento y ayuda política para la incipiente industria, ella era, y sigue siendo, implacable y valiente. Andy Mayfield se convirtió en el gurú de la inyección de tinta y diseñó / fabricó máquinas de llenado de tinta para la industria, abriendo nuevos



Andy Mayfield



Günther Hagemann



Laura Heywood



Jan Hagemann (son of Günther)



Jim Cerkleski

canales de ganancias. Heinz Sieg, otro gran ingeniero y fundador de KMP AG, respaldó e impulsó a ETIRA, la Asociación Europea de Remanufactura de Tóner y Tinta, para ganar el reconocimiento de la remanufactura. Nadie piensa más que Jim Cerkleski de Clover Imaging Group, quien construyó un negocio de remanufactura fenomenal gracias a su visión y determinación.

Günther Hagemann, el fundador de Integral, construyó un negocio de tóner muy sólido y tiene una tremenda pasión por la industria que la impulsa hacia adelante en cada oportunidad.

Es genial ver a los hijos de Hagemann y Sieg ahora dirigiendo esas empresas.

Siegfried Koch fue el químico detrás de todas esas tintas OCP que lideraron el campo en calidad y seguridad IP y Jackson Wang se ha convertido en el primer multimillonario de la industria que lidera la carga global del grupo Ninestar, que domina el panorama de la industria, una gran visión y una determinación sin igual.

No todo ha sido dulzura y ligereza mirando hacia atrás, muchas empresas no lo lograron. Lamentablemente, muchas personas ya no están con nosotros. El juego ha cambiado varias veces durante los últimos 40 años y los supervivientes han aprendido a adaptarse y mantenerse ágiles. Además, no olvidemos el ingenio de los OEM y sus

El juego ha cambiado varias veces durante los últimos 40 años y los supervivientes han aprendido a adaptarse y mantenerse ágiles.

ingenieros, pioneros en nuevos productos de los que se alimenta el aftermarket. No olvidemos a las empresas de chips que han mantenido los productos del aftermarket en el mercado, invirtiendo lo que sea necesario para que todos sigamos adelante. Steve Miller de Chips Inc, por ejemplo, se ha negado rotundamente a dejarse vencer por las tecnologías OEM y no teme defender sus propias tecnologías cuando los OEM lo desafían. Mi dinero siempre ha estado en Steve para imponerse.

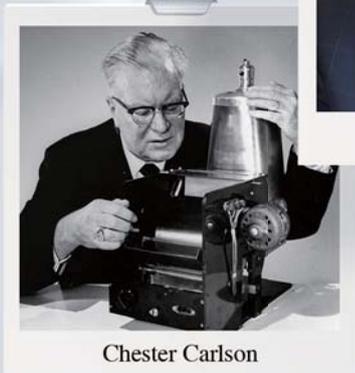
Chester Carlson se convierte en el hombre que empezó todo. Un ingeniero, ¡sorpresa, sorpresa! Hace unos 83 años, el 1 de octubre de 1938, se puso en papel la primera imagen de copia. Vendió su invento a Haloid Company, que más tarde se convirtió en Xerox Corporation.

Nuestro rápido vistazo a ese espejo retrovisor nos ha dado una visión de una maravillosa combinación de talentos. Cada uno, a su manera inimitable, ha dado forma a lo que somos hoy. Ha sido un camino difícil y nunca ha sido fácil. Si fuera demasiado fácil, no valdría la pena. Hemos perdido a algunos en el camino que no pudieron sobrevivir, pero debemos seguir adelante.

La industria ha cambiado y el camino hacia las ganancias futuras no será el mismo que antes. El Covid-19 nos impacta a todos mientras intentamos encontrar nuevas vías para prosperar. El tanque de gasolina se está agotando para algunos, y los nuevos ingresos y márgenes se han vuelto urgentes. Los



Siegfried Koch



Chester Carlson



Jackson Wang



Heinz and Jan-Michael Sieg (son)



Steve Miller

trabajadores se quedan en casa, reduciendo la impresión en la oficina y forzando los cambios de dirección a la inyección de tinta y lejos de las máquinas de oficina con láser y fotocopiadoras. ¿Cómo podemos aprovechar eso? ¿Cómo nos adaptamos? ¿Cómo podemos seguir siendo ágiles? El camino está lleno de baches y es un viaje incómodo. No hay certeza en el futuro. No hay garantía de que podamos o lleguemos a nuestro destino.

Pero espera, nunca lo hubo. Esos ingenieros y optimistas nunca tuvieron una bola de cristal. Tampoco tuvieron nunca certeza.

El fabricante de chips nunca sabe cuánto tiempo o cuánto dinero se necesitará para entregar el chip, pero sabe que si no lo hace, la certeza es que ellos y la industria saldrán perdiendo y el OEM ganará.

Los fabricantes de tóner necesitan desarrollar los nuevos tóners, con la esperanza que el fabricante del chip lo haga; de lo contrario, habrá tóner pero no un chip

para que el cartucho funcione. Los fabricantes de OPC están en la misma posición. El chip es la clave del futuro, y es vital que los Steve Miller del mundo sigan adelante y ganen la batalla.

Los OEM siempre subestiman el ingenio y el talento de los ingenieros y optimistas en nuestra industria del aftermarket. Alguien

Alguien siempre asume la iniciativa para reemplazar a aquellos que hicieron lo mismo cuando fue su turno, en el pasado.

siempre asume la iniciativa para reemplazar a aquellos que hicieron lo mismo cuando fue su turno, en el pasado.

El papel no desaparecerá pronto, a pesar de las tecnologías sin papel. Poner imágenes impresas en papel tampoco desaparecerá. Claro, lo que imprimimos y por qué imprimimos sigue cambiando. Y sí, vemos una caída en el uso de papel impreso. Sin embargo, sigue siendo un mercado enorme lleno de oportunidades que se encuentran en

el camino justo frente a nosotros.

Lo que aprendemos de mirar atrás es también seguir adelante ... no importa qué y adónde nos lleve. Los ingenieros y optimistas seguirán impulsando esta industria.

Tenemos una deuda de gratitud con todos aquellos que dieron un paso adelante en el momento adecuado para llevarnos a este punto en el tiempo. Los aplaudimos a todos. ■



Steve Weedon es un premiado CEO que ha ocupado puestos de alta dirección en varios OEM, así como Katun Corp, Static Control Components y Cartridge World. Fue el fundador original de la revista The Recycler y de ferias comerciales en Europa. Actualmente es director ejecutivo de Print Rite Europe Ltd, Print Rite Pelikan Alemania. Pónte en contacto con Weedon en <steve@prinrite-eu.com>

Suministros de la Hitos y Mojones

 *Graham Galliford*

Según la leyenda, Lao Tse dijo: "Un viaje de mil millas comienza con un solo paso".

El largo viaje realizado por el negocio de la impresión instantánea,

incluido el sector de los suministros, no es una excepción a este concepto. Como todas las carreteras, ya sean carriles rurales o superautopistas, hay hitos y mojones que muestran a los que están

en el viaje qué tan lejos han llegado y adónde ir a continuación. Ha habido algunos marcadores en este viaje que han sido clave para dar forma a la industria.

Los diferentes sectores de la industria de la impresión instantánea (hardware, software y consumibles) que tienen una relación dependiente, han recorrido este camino como compañeros. Los eventos clave, los hitos y los marcadores de millas en ese viaje definen a dónde ha llegado la industria hoy.

El popular actor de televisión Jack Klugman promueve la copiadora Canon PC10, el primer dispositivo de impresión en utilizar el cartucho de impresora Todo en Uno (AIO) en 1983

Impresión:



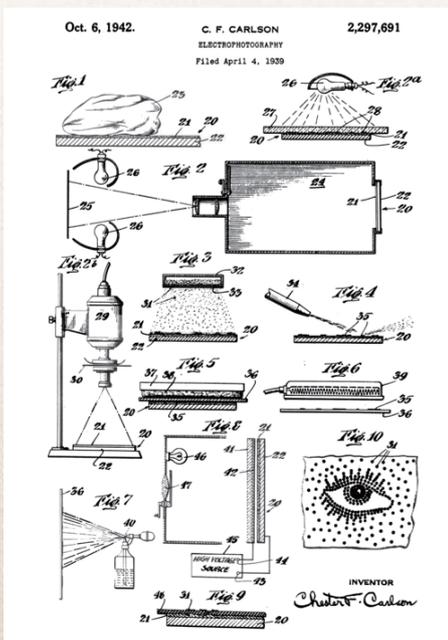
Impresión instantánea conveniente



Al principio, Xerox dio un primer paso clave en este viaje. Bueno, fueron el Battelle Institute y Haloid Corporation los que desarrollaron los primeros productos comerciales basados en la patente de impresión de tóner seco de Chester Carlson de 1938 (ver barra lateral: "¿Quién hizo la primera impresión de tóner?"). Haloid luego se convirtió en Xerox. Esta fue la génesis de una categoría de los principales métodos actuales de impresión sin impacto, la impresión basada en tóner.

Asimismo, Canon realizó y patentó otro invento tecnológico en 1977 (vear la barra lateral, "Casualidad que creó un negocio multimillonario"). La suya era la tecnología de inyección de tinta térmica, conocida como chorro de burbujas en ese momento, que se usa ampliamente en el mercado actual.

Estos dos desarrollos son solo dos inventos clave sobre los que se basan gran parte de los mercados de suministros en la actualidad, sin los cuales, por supuesto, al igual que con muchos otros avances tecnológicos, el mercado de suministros sería bastante diferente en la actualidad.



El mercado cerrado se agrieta

En aquellos primeros días, la única alternativa posible para la impresión instantánea fue proporcionada por Xerox. La inyección de tinta se limitó en gran medida a aplicaciones industriales y especializadas. Si bien había al menos otras 12 empresas estadounidenses y europeas que ofrecían diferentes tecnologías instantáneas, ninguna utilizaba la tecnología tipo Xerox. La xerografía fue el proceso de papel normal que se comercializó con éxito en masa, lo que le dio a Xerox una participación de mercado global del 84%. En consecuencia, el negocio de los suministros estaba dominado por Xerox con suministros y servicios empaquetados en sus contratos de fotocopiadoras.

El monopolio del mercado virtual del que disfrutaba Xerox finalmente fue desafiado por la Comisión de Comercio Justo (FTC) de los Estados Unidos. En 1975 la FTC obligó a Xerox a otorgar licencias de tecnología patentada clave a competidores potenciales y ofrecer a sus clientes la opción de utilizar suministros y servicios de terceros.

Este fue un hito clave en el desarrollo del aftermarket para suministros y servicios. Ayudó a crear empresas de servicios independientes y fabricantes de tóner y repuestos compatibles, la base de nuestra industria actual, sin la cual el mercado actual sería bastante diferente y prácticamente cerrado a terceros.

Se estableció el primer elemento de la industria de suministros del aftermarket. Las empresas de fabricación de tóner de terceros se fundaron a mediados de la década de 1970, principalmente en los Estados Unidos y Europa, por lo que comenzaron el difícil viaje hacia el crecimiento aprovechando las oportunidades que ahora se les brindan.

Continuación Página 12



Graham J. Galliford es un consultor, investigador, escritor y orador de renombre mundial para la industria global de imágenes. Su trabajo ha abarcado tecnologías en una variedad de componentes y productos de impresión, pero ha trabajado principalmente en el campo de la tecnología de impresión basada en tóner desde 1974. Se le puede contactar en <graham@gallifordconsulting.com>



El hardware de impresión explota

Además, y de manera significativa, aquellas empresas involucradas con tecnologías electrónicas y ópticas, como cámaras, comenzaron a desarrollar fotocopiadoras cuando se abrió la cerradura tecnológica en el mercado.

Estas empresas comenzaron a ofrecer productos competitivos que desafiaron a Xerox como líder del mercado (vean "Cómo Xerox perdió la mitad de su participación de mercado"). Se trataba principalmente de empresas japonesas, que tenían la ventaja de haber sido construidas prácticamente desde la nada después de la devastación de la Segunda Guerra Mundial con la ayuda del gobierno de Estados Unidos y con la adopción de muchos principios comerciales nuevos.

Esto creó un importante "motor industrial" que llevó, en el caso de nuestra industria, a la dominación del mercado de hardware y suministros por parte de los fabricantes de equipos originales japoneses. (vean "Por qué la mayoría de los fabricantes de equipos originales son japoneses" por Graham Galliford, 4 de julio de 2019.) El desafío al dominio de Xerox había comenzado y las opciones para los consumidores se multiplicaron.



Oportunidades y peligros para los suministros de cartuchos

El desafío de proteger el negocio de los suministros se volvió cada vez más importante. La implementación de cartuchos se convirtió en una estrategia de producto popular para los OEM. La humilde botella de recarga fue reemplazada por cartuchos simples pero patentados o registrados.

Sin embargo, la introducción de esta estrategia simplemente ofreció a los nuevos empresarios una oportunidad de mercado para hacer clones de estos cartuchos por parte de terceros. Naturalmente, los fabricantes de equipos originales a menudo buscaban un recurso legal contra las empresas del aftermarket.

Se iniciaron muchas demandas, como la de la década de 1980 contra Speed-O-Print por recargar cartuchos de inyección de tinta, y Ricoh vs. Nukote por utilizar cartuchos de tóner clonados. Había comenzado la era de los litigios.



Cartuchos: una espada de doble filo

Canon llevó el concepto de cartucho a un nivel totalmente nuevo. En marcado contraste con el mercado y la política de precios de Xerox, Canon introdujo dispositivos de impresión con un cartucho "desechable".

El cartucho llamado "Todo en Uno" (AIO) fue diseñado para reducir el costo de copiado (suministros y servicio). Este concepto también fue parte de la estrategia de producto de Canon para reducir el costo del hardware y mejorar la confiabilidad. Anteriormente, las fotocopiadoras eran notoriamente poco fiables y requerían un servicio intensivo. El revolucionario concepto de cartucho de Canon incluyó la mayoría de las partes funcionales de la impresora en un cartucho reemplazable que eliminó la necesidad de realizar llamadas de servicio regulares.

El costo del hardware de la impresora se redujo porque gran parte del sistema de impresión estaba en el cartucho desechable. Sin embargo, esto significaba que el cartucho era más caro que una simple botella de tóner. En ese momento, el costo de una fotocopiadora de oficina típica era de \$ 5.000 y la impresora láser menos costosa, la Xerox 2700, costaba \$ 27.000. Las PC-10 y PC-20 basadas en AIO se vendieron a menos de \$ 1.000. La impresora láser LBP-CX (HP LaserJet 1) presentada 12 meses después costaba menos de \$ 3.000.

El cartucho PC-10/20 se vendía a \$ 150 por 2.000 páginas. Los cartuchos estaban tan bien diseñados que era obvio que, aparte del agotamiento del tóner, el cartucho y sus componentes no estaban "gastados" después de 2.000 páginas (vean la barra lateral, "¡Mi experimento de remanufactura hace 38 años!").

En lugar de otorgar al OEM el control de los suministros de sus máquinas, este hito histórico brindó una oportunidad a todo un grupo de empresarios. Nació el negocio de recarga y remanufactura.





Rellenar, recargar, remanufacturar y construir nuevo

El desarrollo del cartucho AIO hizo que los empresarios se ofrecieran a rellenar los cartuchos gastados a sus mercados locales desde garajes, mesas de cocina y sótanos. Esto comenzó en los Estados Unidos y se extendió a Europa y a todo el mundo.

El primer epicentro del desarrollo de este negocio fue Austin, Texas. Laser Charge Inc., ofreció oportunidades comerciales de franquicia a aquellos que querían comenzar a reacondicionar cartuchos de impresión. Ofrecieron cursos de formación, insumos y apoyo a sus franquiciados. También surgieron otras empresas al mismo tiempo con modelos de negocio similares. Este importante hito puso en marcha la embrionaria industria de la remanufactura, una industria que requiere el suministro de una lista de componentes cada vez mayor.

En su apogeo, la población de empresas de reacondicionamiento de cartuchos en los Estados Unidos ascendía a unas 10.000, muchas de las cuales eran pequeñas y habían sido formadas por empresas como Laser Charge. Empresas como Static Control Components, Delacamp, Graphic Technologies, Uninet y Future Graphics, Color Image y American Inkjet surgieron y se beneficiaron del desarrollo y suministro de los componentes necesarios para recargar un cartucho. Posteriormente, algunos distribuidores de productos se integraron verticalmente a medida que se desarrollaba la industria. (vean: “Cadenas de suministro e integración del mercado” 19 de abril de 2021, por Graham Galliford).

La amenaza de juicios e integración por fusión y adquisición ha visto a un número significativamente menor de remanufacturadores en los Estados Unidos y Europa. Megaempresas como Clover Imaging Group adquirieron muchos remanufacturadores entre 2006 y 2009. Esta empresa también se unió a la migración a Asia con adquisiciones en Australia y fabricación en Vietnam para convertirse en una organización global.



¿Quién hizo la primera impresión con tóner?

Chester Carlson (en la foto) se acredita como el creador de la impresión basada en tóner. Su trabajo de tiempo completo era muy exigente y asistía a la escuela de derecho por la noche, lo que desvió su atención de sus experimentos en la impresión instantánea. En consecuencia, contrató a un asistente, Otto Kornei, y establecieron un laboratorio en Astoria, Long Island, Nueva York. En un mes, Kornei descubrió una combinación de placa, método de carga y polvo de revelado (tóner) que era prometedora. Juntos, hicieron la primera imagen histórica que decía “22/10/1938 - Astoria”. Otto Kornei a veces se acredita como el co-inventor de la xerografía, pero su empleador Carlson es el que registró la patente.



Nuestra industria no sobrevivirá solo con tóner y tinta

El tóner y la tinta de inyección, si bien son componentes importantes, no eran suficientes para permitir que los recicladores compitieran con una calidad equivalente con los OEM. También se necesitaban piezas de “alta mortalidad”. Uno de esos elementos clave fue el tambor fotoconductor orgánico (OPC). Los OPC de repuesto estuvieron disponibles por primera vez en Fuji Electric a principios de la década de 1990 a un precio enorme de 28 dólares por el tambor LBP-SX.

Le siguieron otros, incluidos Dainippon y Mitsubishi, al igual que una gran cantidad de empresas en Europa, Corea y China.

Fue un hecho importante que el tóner y la tinta de inyección hayan sido los primeros elementos que se desarrollaron y vendieron para el aftermarket. El volumen de ventas de tóner y tinta alentó a otros a desarrollar, producir y comercializar OPC, rodillos, cuchillas, sellos y una gran variedad de componentes especializados. La fabricación de estos componentes requiere conocimientos e infraestructura, además del imperativo de minimizar el costo de fabricación. En particular, esta parte de la industria de suministros comenzó a migrar a China y Corea.

Cabe destacar que empresas como Handan Hanguang, Tianjin Zhonghuan TCOA y Zhanjiang Huinon Toner Development Co., Ltd. (antes Zhanjiang Canon Toner Co. Ltd.) se habían establecido mucho antes en cooperación con los fabricantes de equipos originales japoneses Konica y Canon.



La fabricación se traslada a Asia

Los bajos costos de mano de obra, los plásticos y la experiencia en fabricación de metales, además de la velocidad desde el concepto hasta la fabricación, fueron clave para esta exitosa migración a Asia. Este cambio en los últimos 25 años fue clave para el rápido crecimiento masivo del negocio de suministros de impresión. Gran parte de los materiales utilizados en el reciclaje de cartuchos de tóner y de inyección de tinta proceden de China y de otras partes de Asia en la actualidad.

Un buen ejemplo de esta progresión es Print-Rite en Zhuhai, fundada por la leyenda de la industria Arnald Ho. Como la primera empresa en China que se inició en el negocio de suministros en 1981, Print-Rite ha crecido y se ha desarrollado hasta convertirse en la principal empresa de suministros de impresión integrados verticalmente. Desde sus inicios como proveedor de cintas para impresoras de impacto, Print-Rite ha desarrollado y adquirido competencias centrales de fabricación en moldeado de cartuchos, OPC, tóner, tinta para inyección de tinta, chips y muchos otros componentes esenciales.

Además, la empresa se está expandiendo a nuevos campos para el futuro, como las máquinas y los materiales de impresión 3D. Se han convertido en comercializadores preeminentes de productos de cartuchos terminados, incluidos los cartuchos de nueva construcción (NBC) que no infringen la innovación en el diseño. Esto se ha visto respaldado por el desarrollo de su propia cartera de patentes que cuenta en la actualidad con más de 3.000 patentes.

Print-Rite fue el primero, pero no faltaron muchos otros que también han tenido mucho éxito. El establecimiento, formación y cotización pública en algunos casos de estas empresas es otro hito importante.





El conocimiento es poder

Sir Francis Bacon tenía razón. "El conocimiento en sí mismo ES poder" (Meditationes Sacrae, 1597) Bacon propuso que tener y compartir conocimiento es la piedra angular de la reputación y la influencia y, por lo tanto, del poder.

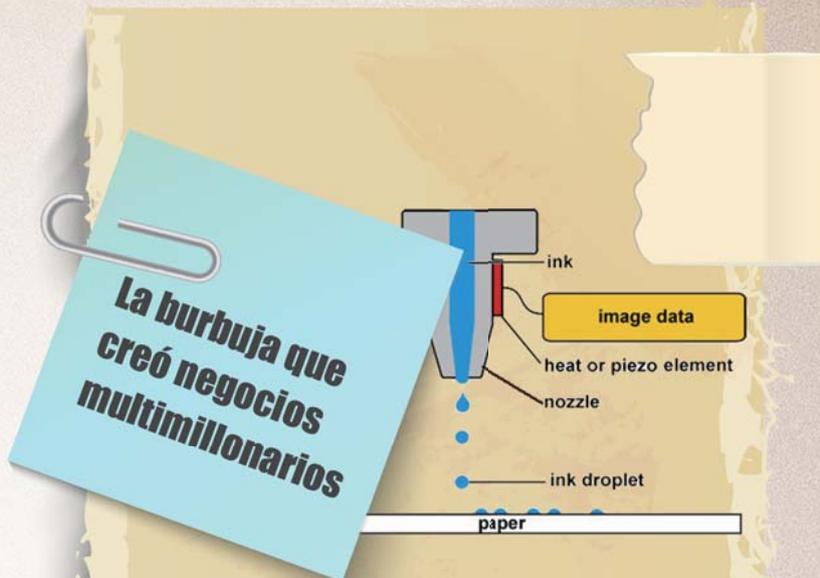
A principios de la década de 1990, la necesidad de información era clara entre esta nueva comunidad de remanufacturadores y dio origen al desarrollo de publicaciones periódicas comerciales. Esto incluyó R&R News publicado por Art Diamond de Diamond Research de Ojai, California (fui fundador y editor en jefe desde 1994), Recharger, The Recycler e Imaging Spectrum. y decenas de publicaciones en muchos idiomas, incluidos español, portugués, ruso, árabe y coreano. La mayoría se ha quedado en el camino, pero *RT Media's Imaging World* en sus muchos idiomas ha continuado brindando influencia global.



Intentos de bloqueo con el nacimiento del chip inteligente

Desde el principio, los fabricantes de equipos originales de impresoras han intentado retener la mayoría, si no todo, el negocio de suministros. Han empleado estrategias legales, de marketing, de diseño de productos y tecnológicas para lograr este objetivo.

La introducción de "chips inteligentes" que "hablan" con el motor de impresión tras la instalación de un cartucho sigue siendo una de las estrategias más desafiantes que se utilizan. Significativo, y en línea con la industria emprendedora de terceros, este desafío fue derrotado a principios de la década de 2000 con el desarrollo de "chips compatibles". Esto fue primero en los Estados Unidos con Static Control y Graphic Technologies. Más tarde, en China, empresas como Apex Microelectronics, Zhono Electronic Technology y Chipjet Technology han desarrollado las habilidades necesarias para afrontar los retos más sofisticados que plantea el desarrollo de microchips.



Canon afirma haber inventado lo que denomina tecnología de chorro de burbujas en 1977, cuando un investigador tocó accidentalmente una jeringa llena de tinta con un soldador caliente. El calor hizo que saliera una gota de tinta de la aguja y así comenzó el desarrollo de un nuevo método de impresión.



Demanda sobre el monopolio de Xerox

"El 29 de julio de 1975, la Comisión Federal de Comercio emitió una orden de consentimiento contra Xerox Corp., resolviendo una demanda de que la compañía había monopolizado el mercado de venta y arrendamiento de fotocopiadoras de oficina en los Estados Unidos. La conducta imputada en la demanda se relaciona principalmente con la acumulación y concesión de licencias de patentes por parte de Xerox y sus prácticas de marketing con respecto a los productos protegidos por esas patentes. Para remediar esta supuesta mala conducta, la orden requería que Xerox otorgara la licencia de sus patentes por una pequeña regalía y abandonara las prácticas de marketing impugnadas".
—Cita de Antitrust Law Journal, vol. 68, No. 3
Publicado por la American Bar Association

CONSUMIBLES DE IMPRESIÓN

ZHUHAI NATIONAL RESOURCES & JINGJIE PRINTING TECHNOLOGY CO., LTD

INK-TANK

● E-MAIL: SALES@INK-TANK.CN

● WHATSAPP: +86 18165522527



CARTUCHOS
DE TINTA

TINTA
EMBOTELLADA

CAJA DE
MANTENIMIENTO

BOLSA DE TINTA

CARTUCHO
DE TÓNER

26 26 AÑOS DE EXPERIENCIA VENTAS EN **+150** PAÍSES **+5000** CLIENTES
132 MILLONES DE CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN ANUALES



COMPANY WEBSITE



COMPANY VR



COMPANY WECHAT





La Corte Suprema de los Estados Unidos legitima la remanufactura

El litigio de siete años entre Lexmark International e Imposition Products finalmente llegó a su fin cuando la Corte Suprema de los Estados Unidos falló a favor de Imposition Products el 30 de mayo de 2017.

El presidente del Tribunal Supremo de los Estados Unidos, Roberts, emitió la opinión del tribunal de que los derechos de patente se "agotan" cuando el titular de una patente vende uno de sus productos. El titular de la patente ya no puede controlar ese artículo a través de las leyes de patentes y el comprador, y todos los propietarios posteriores, son libres de usar, reparar o revender el producto, como cualquier otro artículo de propiedad personal, sin temor a una demanda por infracción.

Los dos elementos del caso son: (1) si un titular de la patente que vende un artículo bajo restricciones expresas sobre el derecho del comprador a reutilizar o revender el producto (por ejemplo, Prebate), y (2) si el titular de la patente agota sus derechos de patente vendiendo su producto dentro o fuera de los Estados Unidos donde no se aplican las leyes de patentes estadounidenses, ese vendedor no puede hacer cumplir esa restricción a través de una demanda por infracción. El fallo dictado es que la decisión del titular de la patente de vender un producto agota todos sus derechos de patente sobre ese artículo, independientemente de las restricciones que pretenda imponer el titular de la patente o del lugar de la venta. Esto es clave para el suministro y la capacidad de remanufactura de cartuchos.



Eric Smith de Imposition Products es todo sonrisas después de su histórica victoria en la Corte Suprema de Estados Unidos.

Posdata

Esta "historia del negocio" no es toda la historia. Se necesitaría un libro completo para cubrir cada giro y vuelta en el camino recorrido hasta ahora por el negocio de impresión y los suministros de impresión. Pido disculpas si un lector cree que he omitido algún evento clave que es fundamental para él. Sin embargo, los eventos que he descrito constituyen, en mi opinión, hitos clave y marcadores de millas que han dado forma y han dirigido a nuestra industria hacia donde nos encontramos hoy. ■



Experimento de remanufactura hace 38 años

Era mayo de 1982. Canon acababa de lanzar el primer motor de impresión que utilizaba el entonces revolucionario cartucho de tóner "todo en uno". ¡Tirar el cartucho Canon PC-10/20 casi equivale a tirar toda la copiadora!

Durante una visita a un colega de negocios en Amberes, Bélgica, me mostró su última adquisición: la nueva copiadora personal Canon PC-10.

Creía que los componentes del cartucho debían ser buenos para un servicio más prolongado después de la supuesta vida útil de 2000 páginas. Es solo que el tóner se acabaría y la fotocopidora dejaría de imprimir.

Con el consentimiento de mi colega, hice un agujero en un cartucho gastado, vertí un poco de tóner Canon NP155, reinstalé el cartucho, lo encendí, presioné la impresión y crucé los dedos. ¡Eureka! ¡Funcionó! Ese pudo haber sido el primer experimento de remanufactura y fue el comienzo de mi viaje en la remanufactura.

Onport Brasil Continúa sus Clientes Desde

Mientras la industria global está celebrando su 40 aniversario, Onport
Aftermarket del Brasil por derecho propio.

 **Gustavo Molinatti**

RT Global
Partner para
América
Latina

Molinatti tiene su sede en Buenos Aires, Argentina y es editor de Guía del Reciclador, revista en español, lanzada en el 2002 para el Aftermarket latinoamericano de cartuchos de impresora. Ha organizado más de 30 exposiciones y conferencias de capacitación técnica y comercial en varios países y está ayudando a RT a llevar los eventos Expo VIP a Brasil, Argentina y Perú. Por favor, ponte en contacto con <info@guiadelreciclador.com>



núa Apoyando a hace 35 Años

rt Brasil se sigue destacando como una empresa referente del

Cuando comenzamos la búsqueda del personaje de nuestra región latina para protagonizar la portada de esta edición por los 40 años de la Industria, muchos pioneros o grandes empresarios se me vinieron a la mente. Algunos de ellos sus historias ya las conocen, incluso las hemos publicado. Otros están hoy alejados del negocio. Pero también pensé en la gran cantidad de emprendedores que merecerían ese espacio, porque

representan las miles de empresas pequeñas o medianas que dieron forma al aftermarket latino durante décadas. Historias de empresas familiares o de tan solo un puñado de empleados, quienes con esfuerzo y dedicación lograron adaptarse y mantenerse vigentes en el mercado. Blanca Toro de Sasso y su firma Onport es uno de esos ejemplos.

Junto a su marido Ricardo Sasso, llegaron a San Pablo (Brasil) desde Argentina a

mediados de los 70, sin nada planeado, solo con la idea de un futuro mejor. Luego de varios trabajos y ya con dos hijos, abrieron la firma Onport en 1986, con la idea de exportar cualquier producto, desde artículos de pesca a planchas industriales. “Al poco tiempo de abrir, nos visitó un fabricante argentino ofreciéndonos importar cartuchos de impresoras matriciales” comenta Blanca. “No dudamos y comenzamos con el negocio”.

El crecimiento de la industria en el Brasil aumentó la competencia de Onport, pero siempre la relación con los otros distribuidores fue de cordialidad.

En aquel momento Onport no tenía depósito. “Físicamente la firma estaba en nuestro departamento y cuando llegaba la mercadería, el cliente la retiraba en el patio de la transportadora”. Entusiasmados con el crecimiento, alquilaron un espacio y decidieron arriesgar, buscando en el exterior proveedores de tejidos para las cintas matriciales y fabricantes de tintas pigmentadas para cartuchos de impresoras. De esa manera, se contactaron con dos empresas inglesas:

Perseverance para importar tejidos y DCI para importar cartuchos plásticos.

El Boom de la remanufactura

A partir de 1994 comenzaron a viajar a los Estados Unidos, siempre en búsqueda de proveedores y nuevas ideas. “En esa época comenzaba el “boom” de los cartuchos reciclados en el Brasil” recuerda Blanca. “Continuaban los cartuchos matriciales, teníamos tejido y cartuchos plásticos, pero precisábamos encontrar proveedores de tinta para evitar intermediarios”.

Con este objetivo, Blanca viaja en 1998 a la World Expo de Las Vegas, donde contacta a Formujet de España, vinculada a Formulabs. “Me presenté en el stand de Formujet y les pedí cotización y muestras”, cuenta Blanca. “Me miraron con desconfianza por ser mujer y se rieron. Me di cuenta de la situación y les dije que a mi regreso a San Pablo les haría un pedido”. En poco tiempo Onport se convirtió en uno de los mayores compradores de la firma española a nivel global.

El crecimiento de la industria en el Brasil aumentó la competencia de Onport, pero siempre la relación con los otros distribuidores fue de cordialidad.



Blanca junto a una de las máquinas de fabricación propia. “La mayoría de las máquinas se fabricaban de acuerdo a las necesidades del cliente y esa era nuestra diferencia”



En estos 35 años de Onport Blanca hizo su propio espacio como mujer. “Conmigo siempre hubo igualdad dentro del mundo masculino del reciclado”

“Vendíamos tinta, toner e insumos a todos, tanto empresas grandes como a pequeños recicladores”. Comenzaron también a reciclar cartuchos para empresas mayoristas, evitando distribución minorista para no entrar en conflicto con los pequeños recicladores. “Era muy complicado conseguir las carcasas vacías. Iba personalmente a buscarlas a lugares muy pobres en especial a lo que aquí llamamos “comunidades”, donde conocí gente muy simple y amable. Eso sí, ¡negociaban muy bien las carcasas!”.

Fabricación de equipamiento para remanufactura

El negocio de reciclado era amplio, la gran mayoría rellenaba cartuchos manualmente y comprar una máquina en los Estados Unidos era carísimo.

Fue así que su marido Ricardo, con su experiencia en el negocio y como Ingeniero Electrónico de profesión, comenzó fabricar máquinas para reciclado. “Fabricamos y vendimos muchas máquinas. No teníamos sólo un modelo de producción, sino varios. La mayoría de las máquinas se fabricaban de acuerdo a las necesidades del cliente y esa era nuestra diferencia”.

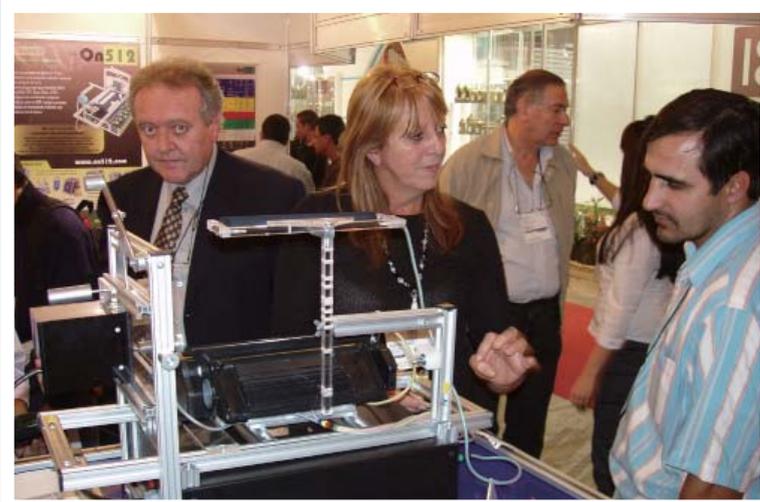
“Hoy no es la locura de esos años, el reciclado continúa, pero trabaja en armonía con la venta de cartuchos compatibles.”

Muchos conocieron a Onport en las exposiciones donde participaron, desde la famosa Comdex de San Pablo hasta ferias en Argentina, España, Colombia y Chile. “En la empresa dividíamos las funciones, Ricardo dedicado a las ventas y fábrica de máquinas y yo en ventas y administración”.

Persecución de HP y nacimiento de ABRECI

La proliferación de los cartuchos reciclados en el Brasil preocupó a HP, quien comenzó a perseguir a muchas empresas del gremio y recicladores. “Recibimos una carta documento por una palabra que había en nuestro sitio web, intimidándonos a no participar de licitaciones y compras del Estado”.

Esta situación hizo que muchos distribuidores del sector se unieran y fundaran ABRECI (Asociación Brasileña de Reacondicionadores de Cartuchos para Impresoras), primera asociación industrial de América Latina, con el objetivo de enfrentar a HP. “Fui cofundadora de ABRECI, junto a otros empresarios como Walter Pistori (TWU), Antonio Carlos “Tutú” Pugliese (DCI), Israel Ostrowiecki (Brasilfax)



↩ Junto a su marido Ricardo presentando su equipo ON 512 para testeo de cartuchos láser (San Pablo, 2006)



↩ Onport se convirtió en uno de los mayores distribuidores de Formujet a nivel global. En la foto, Ricardo Sasso junto a Jesús Díaz de Formulabs Ibérica (San Pablo – 2003)



Muchos conocieron a Onport en las exposiciones donde participaron, desde la famosa Comdex de San Pablo hasta ferias en Argentina, España, Colombia y Chile.

y Ulysses Rodrigues (Refill Products), consiguiendo importantes logros que permitieron continuar con el reciclado de cartuchos en el Brasil. Fue una época prometedora, era un mercado nuevo, teníamos que aprender mucho sobre el reciclado y no podíamos parar”.

A principios de los 2.000 comenzó la irrupción en el mercado de los NBC, provocando una disminución paulatina del reciclado. “Hoy no es la locura de esos años, el reciclado continúa, pero trabaja en armonía con la venta de cartuchos compatibles. Mi posición particular es incentivar el reciclado para contribuir a la no contaminación del medio ambiente y a la generación de empleo local, pero no descarto la necesidad de vender compatibles”.

La mujer en el Aftermarket

El Aftermarket fue históricamente

un mercado con una participación mayoritaria de hombres. Pero las mujeres que se destacaron siempre lo hicieron con gran personalidad y prestigio. Doy fe que Blanca fue una de ellas, fui testigo de su trayectoria y de la cálida y respetuosa opinión que siempre recibió de sus colegas. “En estos 35 años de Onport hice mi espacio como mujer

“En estos 35 años de Onport hice mi espacio como mujer desde el inicio, conmigo siempre hubo igualdad dentro del mundo masculino del reciclado.”

desde el inicio, conmigo siempre hubo igualdad dentro del mundo masculino del reciclado. Nunca fui discriminada, todo lo contrario: siempre recibí mucha atención y respeto de igual a igual. Creo que las mujeres debemos ocupar hombro a hombro el trabajo que antes era

exclusivamente masculino, es la única manera de llegar a la igualdad. Pero la conquista, que es lo más importante, es individual.

Onport sigue activa, atravesando en la actualidad una nueva etapa. “Hoy dedico menos tiempo porque otra generación está asumiendo la empresa: nuestra hija Verónica”. La firma continúa vendiendo

todo tipo de insumos para tinta y toner, como también cartuchos compatibles, al igual que la mayoría de los distribuidores en el Brasil.

“Tenemos clientes que están con nosotros hace más de 15 años, eso nos fortalece para seguir trabajando, siempre ofreciéndoles productos de buena calidad y honestidad”. ■

Cómo las In Sección 337



Helen Duan (en la foto a la izquierda), socia ejecutiva y gerente general de Innopat Intellectual Property, ha estado involucrada en el campo de la propiedad intelectual desde 1991 y ha ganado una experiencia y un éxito considerables con más de diez investigaciones 337 en los Estados Unidos, la última en abril de 2020 en representación de su cliente en defensa del caso Canon 337-1106. Ha sido galardonada con el "Talento de liderazgo en propiedad intelectual nacional" por la Administración Nacional de Propiedad Intelectual de China y figura como experta en propiedad intelectual en la base de datos nacional de China.

Investigaciones de la Sección 337 Definieron una Industria

 Helen Duan

El aftermarket de consumibles de impresión ha superado obstáculos durante 40 años. A pesar de las probabilidades, ha avanzado mucho.

Mirando hacia atrás, la industria global ha experimentado intensas batallas con los fabricantes de equipos originales de impresoras, particularmente con demandas en los tribunales europeos y estadounidenses, las batallas más recientes sobre eliminaciones en línea en Amazon y las frecuentes y poderosas investigaciones de la Sección 337 de la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (USITC).

Al 30 de junio de 2021, se habían realizado 17 investigaciones de la Sección 337 en la industria de consumibles de impresión. Nueve investigaciones terminaron con Órdenes de Exclusión General (GEO) emitidas. En marzo de 2021, Canon presentó dos investigaciones de la Sección 337 y es muy posible que la USITC vuelva a emitir dos GEO a 11.

Frente a las continuas investigaciones 337, las empresas de consumibles de impresión nacionales de China han pasado de ser ignorantes y tímidas a tener una respuesta más racional. Las experiencias y lecciones aprendidas merecen nuestra consideración. En este artículo, enumero y analizo seis investigaciones 337 típicas que habrían impactado y definido la industria de consumibles de impresión, no solo en los Estados Unidos y China, sino más allá.

Investigaciones de la Sección 337 en los Estados Unidos

Las investigaciones de la Sección 337 son procedimientos cuasijudiciales llevados

a cabo por la USITC por infracciones a la propiedad intelectual y otros comportamientos de competencia desleal en el comercio de importación. Puede resultar que incluyan órdenes de exclusión general (GEO), órdenes de exclusión limitada (LEO) y órdenes de cese y desistimiento (CDO). Las Aduanas de los Estados Unidos hacen cumplir los GEO y los LEO.

Un producto que es objeto de un GEO se considera infractor y está prohibido importarlo a los Estados Unidos, independientemente del origen del producto importado. Todos los fabricantes, importadores y distribuidores del producto se verían afectados, incluso si no son la empresa acusada o incluso si están involucrados en el caso. Los productos simplemente están en la "lista negra" y no se pueden importar ni vender en los Estados Unidos. Algunos GEO desempeñan el papel de "limpiar el campo".

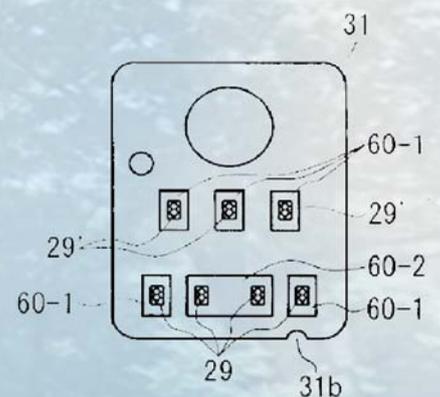
Los LEO prohíben que los productos infractores de las empresas acusadas ingresen al mercado estadounidense. Los CDO prohíben a las empresas infractoras participar en actividades relacionadas con la infracción, incluida la prohibición de la venta, el inventario, la publicidad y la publicidad de productos infractores en los Estados Unidos.

1. Caja del cartucho Epson 337-TA-565

El caso 565 fue la primera investigación 337 a la que se enfrentó el aftermarket de consumibles de impresión. El 17 de febrero de 2006, Seiko Epson (Epson) presentó una denuncia de investigación 337, acusando a 24 empresas (incluidas nueve empresas chinas) de importar y / o vender productos de cartuchos de inyección de tinta en los Estados Unidos, infringiendo 11 patentes que posee

en los Estados Unidos y solicitó a la USITC emitir un GEO.

Las patentes reivindicadas en el caso 565 involucran principalmente la esponja, el anillo de sellado y el chip del cartucho de tinta, como el cartucho de tinta con chip de 7 contactos. La patente estadounidense US6502917 (917) en el caso que se muestra en la Figura 1 a continuación muestra la disposición de los chips.



Dibujo adjunto de la patente '917

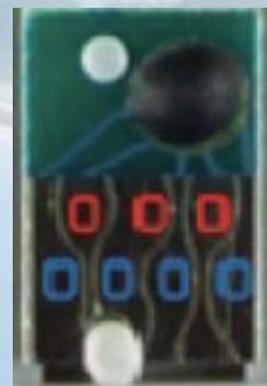


Imagen de un producto presuntamente infractor

Debido a la preocupación que los productos puedan infringir las patentes debido a la falta de comprensión de las reglas de investigación 337, muchas empresas "no participaron" o se encontraron en incumplimiento. Algunas empresas participaron activamente en el caso, que duró aproximadamente un año y medio, y el 19 de octubre de 2007, la USITC emitió un GEO, LEO y CDO.

La empresa participante apeló ante la Corte de Apelaciones del Circuito Federal de los Estados Unidos (CAFC). La CAFC confirmó la resolución de la USITC. Posteriormente, algunas empresas llevaron a cabo una Resolución Aduanera y una Opinión Consultiva de la USITC, que tomó varios años y costó mucho dinero.

Como resultado, el fallo en este caso asestó un gran golpe a la industria de cartuchos de tinta compatibles de China, que estaba en aumento en ese momento. Los pedidos impidieron que se importaran muchos productos de inyección de tinta compatibles a los Estados Unidos.

Vale la pena mencionar que Print-Rite Group fue la primera empresa en China involucrada con consumibles de inyección de tinta. Ya en 2000, Print-Rite había realizado un trabajo innovador en torno a los diseños de las patentes relacionadas con la inyección de tinta OEM. La compañía lanzó sus innovadores cartuchos de tinta 86T por los que recibió el 9º Premio de Oro de Patentes de China, otorgado conjuntamente por la Oficina Estatal de Propiedad Intelectual de la República Popular China (SIPO) y la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI).



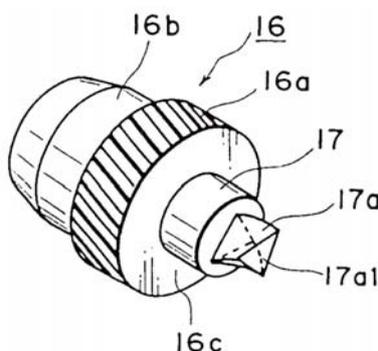
Premio de oro de patente de China "86T" de Print-Rite



Serie de cartuchos de tinta Print-Rite "86T"

2. Caja del cartucho de tóner Canon 337-TA-731

El caso 731 es la primera investigación 337 presentada por Canon Inc. de Japón, y también es la primera investigación 337 relacionada con consumibles de impresión láser. Alrededor de 1995, Canon comenzó a implementar un componente de transmisión de fuerza motriz llamado "engranaje trenzado" y presentó solicitudes de patente en Japón, Estados Unidos, Europa y China.



Engranaje retorcido



Tambor fotosensible con engranajes retorcidos

El 28 de junio de 2010, Canon presentó una investigación 337, acusando a 20 empresas (incluidas seis empresas chinas) que los productos de cartuchos de tóner importados y / o vendidos en los Estados Unidos infringían dos de sus patentes estadounidenses US5903803 y US6128454, y solicitó a la USITC emitir una exclusión limitada.

La empresa principal involucrada en este caso comenzó a responder activamente. Como

se consideró que podría ser difícil invalidar la patente de Canon junto con los altos costos involucrados, todos los demandados firmaron una orden de consentimiento con Canon en abril de 2011, acordando no importar ni vender los cartuchos de tóner involucrados en los Estados Unidos. Después de durar aproximadamente un año, el caso terminó oficialmente el 5 de mayo de 2011.

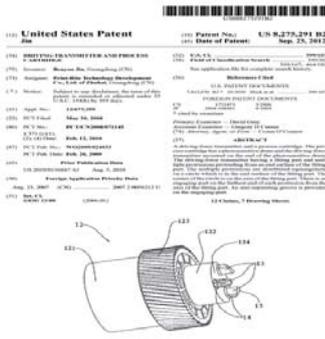
3. Caja del cartucho de tóner Canon 337-TA-829

Canon tardó menos de un año después de concluir la investigación 337-TA-731 para presentar una segunda investigación 337. El 23 de enero de 2012, Canon acusó a 34 empresas, incluidas cuatro empresas chinas, de importar cartuchos de tóner a los Estados Unidos que infringían dos de sus patentes estadounidenses. Estas dos patentes eran las mismas que las del caso 731. Pero este caso tenía un alcance más amplio y Canon solicitó a la USITC que emitiera un GEO.

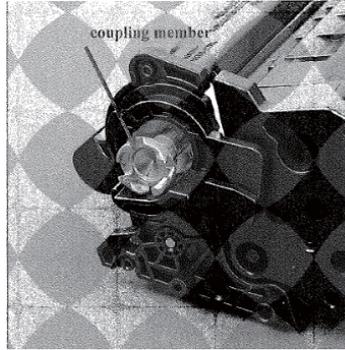
En el caso 829, un acusado puso fin a la investigación sobre la base de una orden de consentimiento, y todos los demás acusados no respondieron y se determinó que estaban en incumplimiento. Después de casi un año y medio, el 28 de junio de 2013, la USITC emitió un GEO y un CDO.

En el caso 731, Canon solo había solicitado una orden de exclusión limitada para los encuestados enumerados. Al final, todos los encuestados fueron eliminados de la investigación mediante la firma de órdenes de consentimiento. Ésta puede ser la estrategia correcta para el titular de los derechos de patente. Primero apuntó a empresas específicas para "pilotear" el bloqueo, y luego procedió a toda la industria, como se logró con la investigación 829.

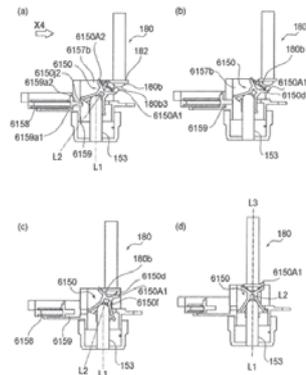
Al igual que en el caso 565 (mencionado anteriormente), Print-Rite tampoco figuraba como demandado en los casos 731 y 829. Esto se debe a que la compañía había diseñado de manera innovadora su propia solución para la patente de engranajes retorcidos del OEM en 2007. Lanzó su diseño innovador del "engranaje No-Twist" y obtuvo su propia patente en los Estados Unidos (US8275291).



Autorización de patente estadounidense Print-Rite "No-Twist"



CE505A toner cartridge



Estructura de la aplicación de continuación del "engranaje dongle"

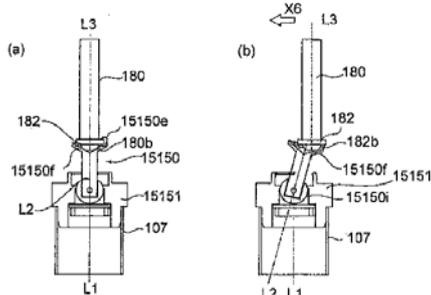


Informe de noticias de la Zona Especial Zhuhai

4. Caja del cartucho de tóner Canon 337-TA-918

Alrededor de 2007, Canon comenzó a implementar su diseño de "engranaje dongle" a escala mundial y llevó a cabo el diseño y la aplicación de patentes relacionadas a escala mundial.

El 7 de mayo de 2014, Canon presentó una denuncia de investigación 337 ante la USITC acusando a 33 empresas, incluidas 11 empresas chinas de importar y / o vender cartuchos de tóner en los Estados Unidos que infringían nueve de sus patentes estadounidenses. Solicitó un GEO.



Estructura del "engranaje dongle"

De los acusados chinos, solo una empresa no respondió y las empresas restantes respondieron activamente a la denuncia. La investigación duró quince meses y el 31 de agosto de 2015, la USITC emitió un GEO y un CDO.

A mi entender, el "engranaje dongle" es una iteración de actualización técnica llevada a cabo por el titular de los derechos de patente considerando el rendimiento del producto "engranaje retorcido" y el período de protección de la patente. Desde la innovación tecnológica hasta su protección por patente mundial, puede considerarse como un modelo clásico de I + D y Propiedad Intelectual.

5. Caja del cartucho de tóner Canon 337-TA-1106

Alrededor de 2013, Canon actualizó e innovó su diseño de "engranaje dongle". Entre 2016 y 2017, utilizó la solicitud de continuación de patente de los Estados Unidos para presentar nuevas solicitudes de patente y ampliar aún más el alcance de las reivindicaciones de las patentes afirmadas en el caso 337-TA-918.

Dentro de los seis meses posteriores a la concesión de este lote de solicitudes de patente continuas, el 28 de febrero de 2018 se presentó una nueva denuncia de investigación 337 en la que se acusaba a 49 empresas, incluidas 14 empresas chinas de importar y / o vender productos en los Estados Unidos que infringieron nueve de sus patentes estadounidenses. Fue instituida como la investigación 337-TA-1106.

El 30 de agosto de 2018, la USITC celebró una "audiencia de Markman" en la que

ambas partes debatieron el alcance de la protección de las reivindicaciones de patente involucradas en el caso. El 28 de febrero de 2019, el Juez de Derecho Administrativo (ALJ) de la USITC hizo una interpretación restrictiva a favor del acusado. Luego, el 13 de marzo de 2019, el ALJ tomó una determinación inicial y dictaminó que Ninestar, Print-Rite y otros involucrados en el caso no habían infringido. El 20 de mayo de 2019, la USITC confirmó la decisión del ALJ y dio por terminada la investigación. El 20 de abril de 2020, la CAFC confirmó la determinación de no infracción de la USITC.

Los fabricantes de consumibles compatibles como Ninestar y Print-Rite lograron una victoria total en este caso, un hito importante después de una batalla de décadas por disputas de propiedad intelectual.

6. Caja del cartucho de tóner Brother 337-TA-1174

El caso 1174 es la primera investigación 337 presentada por Brother Japón (Brother). El 19 de agosto de 2019, Brother presentó una denuncia de investigación 337 ante la USITC, acusando a 32 empresas, incluidas ocho empresas chinas, de importar y / o vender cartuchos de tóner en los Estados Unidos que infringían sus cinco patentes estadounidenses. A diferencia de la investigación 337 anterior, la mayoría de los acusados en el caso '1174 eran vendedores o distribuidores de Amazon, y solo se nombró a un fabricante.

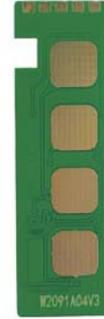
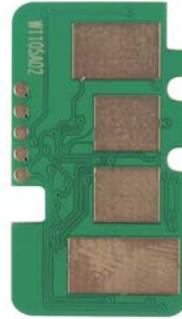
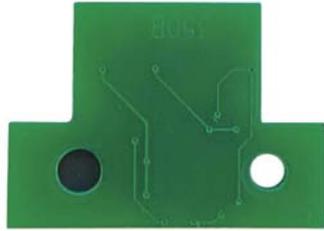
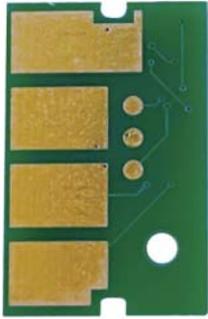
La patente 1174 se refiere al equipo de detección, el electrodo conductor y la cadena de engranajes de Brother.



Acro • Colorful

Acro colorful Technology CO., Ltd

TONER CHIP



- Lexmark cs421/431/521/622/CX421/522/622/625/78C20K0
- Lexmark C2325/MC2325/C2425/MC2425/MC2535/MC2640/C2320K0
- Lexmark C2425/MC2425/MC2535/MC2640/C242XK0
- Lexmark CS720de/CS725de/CX725de/74C20K0
- PANTUM CP2300DN/CP2506DN PLUS/CM7105DN/CTL-300
- PANTUM CP2300DN/CP2506DN PLUS/CM7105DN/CTL-300H
- PANTUM CP2500DN/CM7000FDN/CTL-350
- PANTUM CP2500DN/CM7000FDN/CTL-350H

- 105A/W1105A
- 106A/W1106A
- 107A/W1107A
- 116A/W2060A
- 117A/W2070A
- 118A/W2080A
- 119A/W2090A
- 110A/W1110A
- 133A/W1333A
- 334A/W1334A
- 135A/W1335A
- W1003AC
- W1005AC
- W1006AC
- W1007AC
- Xerox B215/B210/B205
- Xerox B1022/B1025

Email:julia@szcolorful.com

Dirección:Room 8308,4 floor Wangcheng Building,
Longguan East Road,Longhua District,Shenzhen.

Tel:+86-755-28573951

Fax:+86-755-29494906

Web:https://szcolorful.en.alibaba.com



Kennen®

Chips y Cartuchos recargables
para impresoras y plotters
de todas las marcas y tecnologías
Papeles Kennen

Tintas USA Dupont
DTG Artistri
plotters de sublimación

Tintas Alemanas OCP
para todo tipo de impresoras
inkjet y plotters

WhiteRip,
RIP profesional

Tintas Francesas Armor para
todo tipo de impresoras inkjet

Agfaphoto
Papeles, rollos inkjet
y películas para serigrafía,
flexo y fotograbado

DUPONT™

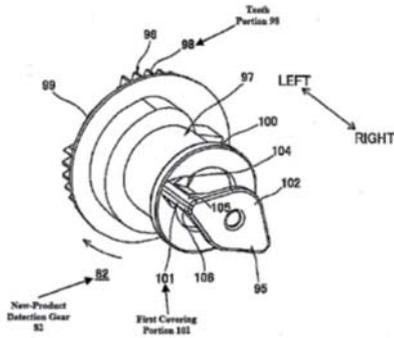


ARMOR

industrial inks

AGFAPHOTO

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



Estructura del equipo de detección



Productos involucrados

Un total de 11 empresas respondieron a la denuncia. Mientras defendían activamente, algunas de las empresas en la denuncia lanzaron sucesivamente nuevos diseños no infractores y confirmaron con Brother a través de una "estipulación conjunta" que el nuevo diseño innovador no estaría sujeto a ninguna orden de exclusión.

El asunto duró un año y tres meses. El 23 de noviembre de 2021, la USITC tomó su determinación final y emitió un GEO y un CDO.

De los varios casos típicos anteriores, se puede ver que las características de las investigaciones 337 son tener períodos de prueba relativamente cortos, altos costos de respuesta y recursos severos.

Los 40 años de historia del aftermarket revelan que se invierte antes en innovación

o más tarde en litigios. Cuando se trata de derechos de propiedad intelectual OEM, es necesario hacer una Libertad de Acción (Freedom to Operate - FTO) para ejercer un diseño innovador. Al enfrentarse a un litigio, se debe proceder de manera profesional y racional.

Solo con una inversión continua en innovación tecnológica junto con el respeto por los derechos y las normas de propiedad intelectual, el aftermarket podrá sobrevivir y mantenerse firme en un mercado cada vez más competitivo.

Chasquea los dedos y 40 años pasan como un rayo. Podemos mirar al pasado para que nos oriente mientras miramos hacia un viaje futuro lleno de innovación. Chasquea los dedos y los próximos 40 con innovación serán una mejor experiencia. ■

No	Número de caso	Querellante	Fecha	Productos involucrados
1	337-TA-565	Epson	2006-2-17	Ciertos cartuchos de tinta y sus componentes
2	337-TA-581	HP	2006-8-1	Ciertos suministros de tinta para inyección de tinta y componentes de los mismos
3	337-TA-691	HP	2009-9-23	Ciertos suministros de tinta para inyección de tinta y componentes de los mismos
4	337-TA-711	HP	2010-3-5	Ciertos cartuchos de tinta para inyección de tinta con cabezales de impresión y componentes de los mismos
5	337-TA-723	HP	2010-5-25	Ciertos cartuchos de tinta para inyección de tinta con cabezales de impresión y componentes de los mismos
6	337-TA-730	HP	2010-6-25	Ciertos suministros de tinta de inyección de tinta y componentes de los mismos
7	337-TA-731	Canon	2010-6-28	Ciertos cartuchos de tóner y sus componentes
8	337-TA-740	Lexmark	2010-8-20	Ciertos cartuchos de tóner y sus componentes
9	337-TA-829	Canon	2012-1-23	Ciertos cartuchos de tóner y sus componentes
10	337-TA-918	Canon	2014-5-7	Ciertos cartuchos de tóner y sus componentes
11	337-TA-946	Epson	2014-12-23	Ciertos cartuchos de tinta y sus componentes
12	337-TA-960	Canon	2015-6-12	Ciertos contenedores de suministro de tóner y componentes de los mismos
13	337-TA-1011	HP	2016-5-27	Ciertas impresoras de inyección de tinta, cabezales de impresión y cartuchos de tinta, componentes de los mismos y productos que los contienen
14	337-TA-1106	Canon	2018-2-28	Ciertos cartuchos de tóner y sus componentes
15	337-TA-1174	Brother	2019-8-19	Ciertos cartuchos de tóner, componentes de los mismos y sistemas que contienen los mismos
16	337-TA-1259	Canon	2021-3-8	Ciertos contenedores de suministro de tóner y componentes de los mismos
17	337-TA-1260	Canon	2021-3-8	Ciertos contenedores de suministro de tóner y componentes de los mismos



Un universo de productos



Insumos de Impresión

100% Compatibles
EPSON - HP - LEXMARK - CANON

Toner
Cintas
Inkjet
Papeles Especiales

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

Nueva Línea de Periféricos

Mouse
Keyboard
Headphone
Microphone
Hub
Web Cam



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



Gustavo Molinatti

Algunas Historias de Pioneros del Aftermarket en América Latina

No podemos dejar de poner en relieve la labor de algunos pioneros del aftermarket, muchos de los cuales siguen aún en actividad.

¿Dónde estabas hace 40 años? Seguramente en algún otro negocio o empresa, en la universidad o en la escuela. Es más, tal vez muchos ni habían nacido aún. En lo personal estaba en plena adolescencia, cursando mi tercer año de colegio secundario y con muchas dudas de cuál sería la carrera profesional que iría a seguir. Me gustaba abogacía, veterinaria, aunque me decidiría más tarde por continuar el legado familiar y estudiar arquitectura.

¿Y qué pasaba en el resto del planeta? Hace 40 años el mundo era otro. En los Estados Unidos el actor Ronald Reagan tomaba posesión de la presidencia y se lanzaba la primera misión de un transbordador espacial. En América Latina la situación era compleja. Muchos de los países de la región como Brasil, Argentina, Chile y Uruguay todavía estaban bajo el gobierno de dictaduras militares y comenzando una lenta transición hacia la democracia. Épocas muy difíciles, en el aspecto social, político y económico.

Y en medio de todo este escenario, unos pocos visionarios empezaron a percibir al negocio de terceras marcas de impresión, más tarde conocido como aftermarket, como una posibilidad cierta de negocios. En general a partir de empresas relacionadas al negocio de fotocopiadoras o de artículos de oficina, iniciaron sus primeros pasos en

ofrecer productos de marcas alternativas al mercado. Es el caso de Gabriel Gomez Quintero de Componentes de Colombia, quien inició una fábrica de cintas genéricas para máquinas de escribir manuales en 1982. “Los competidores no creían en las marcas genéricas y tampoco lo hacían los líderes originales de esa época como IBM y Olivetti”, nos cuenta Gabriel, un reconocido referente de la industria del aftermarket latino. “Luego pasamos a hacer las cintas para máquinas de escribir eléctricas e impresoras de matriz de punto, para cajeros automáticos, datáfonos y cajas de supermercados. En Colombia consolidamos cuatro fábricas de genéricos. En 2002 iniciamos la remanufactura de toner para impresoras láser, lo que aún hacemos hoy, básicamente con el apoyo de Static Control”.

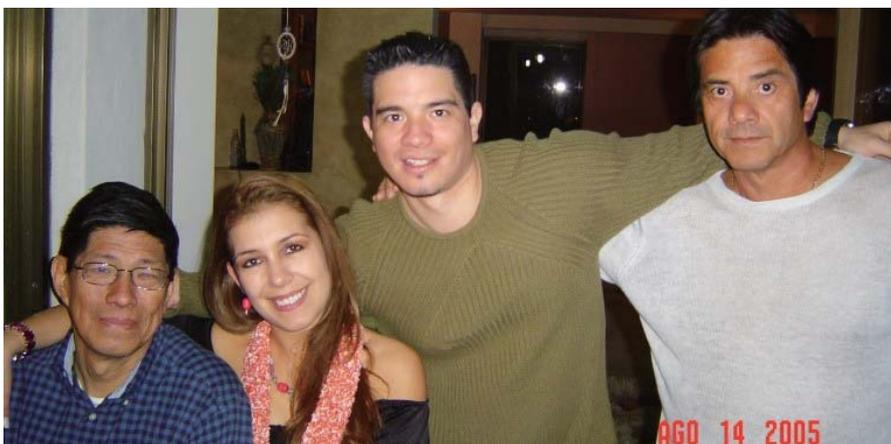
Otro pionero del aftermarket en América Latina es el recordado Don Arturo Choís, quien emigra del Perú a Colombia en 1981 y en 1984 ingresa a la división de suministros para oficina Nu-Kote, perteneciente a la firma Burroughs, donde Don Arturo ejerce el cargo de Gerente de operaciones para Latinoamérica. Nu-kote adquirirá en 1990 la firma colombiana Onix Ltda., una antigua compañía productora de suministros para oficina.

En México quien inicia formalmente el negocio de remanufactura es Eloy Ríos de

Cad Toner, aunque recién unos años más tarde. “Llevo 36 años en esta industria. En 1988 ya como Cad Toner adquirimos una pequeña franquicia de una empresa en Austin (Texas, Estados Unidos) llamada Laser Charge, la cual nos permitió conocer el proceso de remanufactura de cartuchos de toner, convirtiéndonos en aquel entonces en el primer recargador de cartuchos en México”, relata con algo de nostalgia Eloy. “Recuerdo con cariño que en aquella época el objetivo era recargar un cartucho de toner al día para obtener el punto de equilibrio que nos permitiera afrontar los gastos de ese pequeño negocio familiar en el cual trabajaban mi esposa, un chofer y un recargador. Con el tiempo se convirtió en una sólida empresa en la industria del consumible en México”.

Ya a partir de los años 90 varias empresas de toda América Latina, especialmente en México, Brasil, Argentina y Colombia, ingresan al mundo de terceras marcas de impresión y recién hacia fines de la década y principios del nuevo siglo es cuando la remanufactura surge en todo el continente con gran fuerza.

Al trazar una línea de tiempo de estos 40 años de la industria no podemos dejar de poner en relieve la labor de algunos pioneros del aftermarket, muchos de los cuales siguen aún en actividad. A ellos dedicamos esta edición y nuestro reconocimiento por su visión y liderazgo, los cuales permitieron que miles de empresas latinas pudieran acceder durante décadas a un promisorio negocio. ■



Don Arturo Choís (izquierda), pionero del aftermarket en Colombia, construyó junto a sus hijos una de las más reconocidas empresas de Colombia: Compañía Manufacturera Onix S.A.

Gustavo Molinatti

RT Global
Partner para
América
Latina

Molinatti tiene su sede en Buenos Aires, Argentina y es editor de *Guía del Reciclador*, revista en español, lanzada en el 2002 para el Aftermarket latinoamericano de cartuchos de impresora. Ha organizado más de 30 exposiciones y conferencias de capacitación técnica y comercial en varios países y está ayudando a RT a llevar los eventos Expo VIP a Brasil, Argentina y Perú. Por favor, ponte en contacto con <info@guiadelreciclador.com>

De Pueblo de Pesca a Capital Mundial

— La transformación de Zhuhai en 40 años

David Gibbons

He vivido y trabajado en Zhuhai durante más de diez años. Durante este corto tiempo, he visto transformaciones asombrosas, incluida la construcción de un enlace ferroviario rápido con el resto de China (que ahora tiene una red más extensa que el resto del mundo en conjunto) y el puente marítimo más largo del mundo que conecta China continental en Zhuhai con Macao y Hong Kong.

Ha sido una rápida transformación para Zhuhai

en solo 40 años después de las órdenes del 5 de marzo de 1979 del gobierno central chino en Beijing de establecer cuatro zonas económicas especiales (ZEE) en la próspera provincia de Guangdong en el sur de China.

El tranquilo pueblo de pescadores de

Zhuhai fue uno de los cuatro que se transformó en una ciudad de millones de habitantes... y la capital mundial de los consumibles de impresión.

En 2014, la Academia China de Ciencias Sociales proclamó: "Zhuhai es la ciudad más habitable de China". En los últimos tiempos, a menudo se la conoce como la "Riviera" china y, según el censo de 2020, hay 1,76 millones de residentes.

La implementación



dores



Muchas empresas, incluida TopJet, han mejorado sus instalaciones a medida que Zhuhai se convierte en una ciudad moderna y dinámica.

TOPjet
拓杰科技



Pesca en Zhuhai en 1978.



La primera reunión oficial de representantes de la ciudad en Zhuhai el 25 de septiembre de 1980.



Una mujer se lleva a su nieto a trabajar al campo en una aldea rural de Zhuhai en 1979.



Un funcionario insta al camarógrafo a dar un paso atrás cuando llegan los primeros funcionarios de la ciudad para celebrar el establecimiento de Zhuhai como ciudad el 20 de noviembre de 1980.

de Zhuhai como una ZEE se debió en gran parte a su posición estratégica adyacente a Macao, similar a la posición de Shenzhen con Hong Kong. Entre las 500 empresas más importantes del mundo, 19 tienen proyectos de inversión en Zhuhai, incluidas ExxonMobil, BP, Siemens, Carrefour y Matsushita.

Zhuhai significa literalmente "mar de perlas", que se origina en la ubicación de la ciudad en la desembocadura del río Pearl en su encuentro con el mar de China Meridional. Hoy, Zhuhai es una de las ciudades clave que conforman el Área de la Bahía Mayor (GBA), que es el área urbana más grande y poblada del mundo con 71,2 millones de personas. La GBA, que incluye Guangzhou, Shenzhen, Dongguan, Foshan, Zhongshan, Macao y Hong Kong, es comparable con las áreas de la bahía de Londres, Nueva York, San Francisco y Tokio.

Zhuhai fabrica y suministra el 70% de las cintas del mundo, el 60% de los cartuchos de inyección de tinta del aftermarket mundial y el 20% de los cartuchos de tóner láser de terceras marcas del mundo. Se ha establecido una cadena de suministro integral en Zhuhai que ofrece componentes y productos terminados que incluyen cartuchos de

impresora remanufacturados y nuevos. Gran parte de las materias primas que necesita la industria de consumibles de impresión se pueden suministrar localmente.

Con el establecimiento de la industria mundial de fabricación de consumibles para impresoras, se han establecido otras nuevas industrias pesadas y de alta tecnología, incluidas las industrias de electrónica, software, biotecnología, farmacia y petroquímica. Una industria de la aviación en auge, también con sede en Zhuhai, que alberga la exhibición aérea de China, ha visto el desarrollo del AVIC AG600 Kunlong en 2017, uno de los aviones anfibios más grandes del mundo.

El Museo de Zhuhai (que proporcionó muchas de las imágenes para este artículo), se abrió al público el 26 de octubre de 2020 y narra el desarrollo histórico de la ciudad y su interdependencia con el océano.

El establecimiento de Print-Rite en 1981, al mismo tiempo que el condado se proclamaba ciudad, se presenta en el museo como la empresa que dio origen a la industria de suministros de imágenes del aftermarket en China hace 40 años.

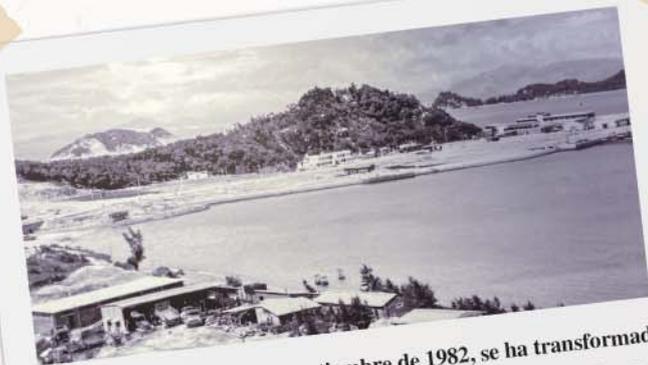
Ha habido muchos cambios en los últimos 40 años a medida que ha



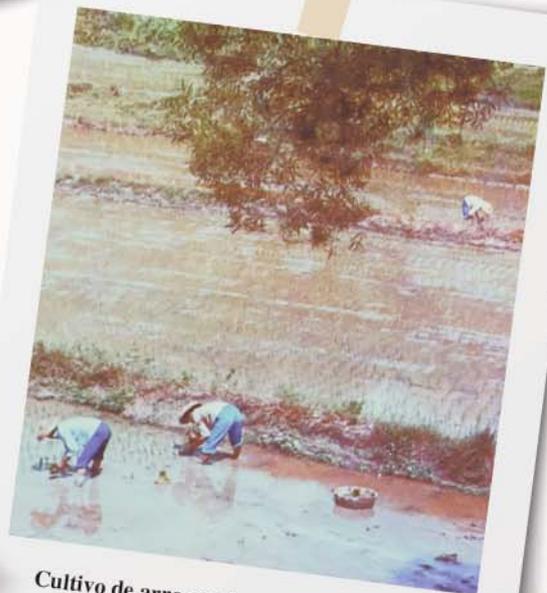
El puerto de Gongbei en 1980 no podría manejar a las 10.000 personas por hora que transitan entre Zhuhai y Macao en 2021.



Construcción de la icónica estatua Fisher Lady en la bahía de Zhuhai en 1983.



El puerto de JiuZhou, en septiembre de 1982, se ha transformado desde entonces para que los ferries puedan llevar a los viajeros a Zhuhai como una puerta de entrada estratégica a China.



Cultivo de arroz en la zona rural de Bailian Dong, Zhuhai en 1983.



Zhuhai es también la capital del mero gigante que representa el 80% de las capturas de Guangdong y el 50% de toda China.



el presidente Xi visita un parque tecnológico recién terminado en Zhuhai, el 22 de octubre de 2018.

madurado la industria de los consumibles para impresoras. Algunas empresas han cotizado en bolsa y muchas se han mudado a edificios más grandes y modernos, han introducido sofisticadas líneas de producción automatizadas, han investigado y presentado sus propias patentes y han adquirido fabricantes de segundo y tercer nivel como parte de sus cadenas de suministro horizontales y verticales.

Dinglong, por ejemplo, ha establecido una oficina estratégica en Zhuhai. Este conocido fabricante de tóner químico con sede en Wuhan, provincia de Hubei, fue el primero en la industria china de consumibles de oficina en cotizar públicamente en la Bolsa de Valores de Shenzhen en China (300054.SZ). Celebró su vigésimo primer aniversario en 2021. El grupo incluye reconocidas empresas y marcas de componentes y productos terminados como Dinglong Chemical, Mito Color Imaging, Retech, Chipjet Technology, Speed Infotech Holdings, Printwell y Topcolor Image Products.

Ninestar se estableció en Zhuhai y también está celebrando su vigésimo primer aniversario en 2021. También cotiza en la Bolsa de Valores de Shenzhen (002180) como una de las 500 principales empresas que cotizan en China. Con su inversión en su parque de impresoras de alta tecnología en Zhuhai, ahora está clasificada como uno de los cinco principales fabricantes de impresoras láser del mundo. El grupo ha adquirido varias empresas de fabricación, no solo en China, sino en otros países, incluido Estados Unidos. El grupo Ninestar incluye Ninestar G&G Image, Apex Microelectronics, impresoras Pantum, Static Control Components y Lexmark.

Y el desarrollo continúa. A pesar de la desaceleración mundial de la demanda de impresoras y suministros, muchas

empresas continúan fortaleciéndose, particularmente en Zhuhai, principalmente a través de relaciones estratégicas entre sí. Empresas como TopJet han renovado sus sitios con la construcción de una nueva torre en 2020, al igual que Print-Rite en 2010 y RT Media en 2021.

El desarrollo del parque de impresoras de 900.000 metros cuadrados de Ninestar, cerca del puerto Gaolan de Zhuhai, comenzó en 2019. Se está construyendo con una inversión total de US \$ 1,38 mil millones.

Tendrá la capacidad de fabricar "inteligentemente" cuatro millones de unidades por año con la expectativa de que muchos fabricantes de equipos originales de impresoras en Japón, Corea y Estados Unidos mirarán a China y Zhuhai para satisfacer sus necesidades de hardware y suministros de imagen en el futuro.

La historia de Zhuhai, al igual que la industria de impresoras y suministros aquí, continúa adaptándose y desarrollándose rápidamente. ■



Zhuhai se está convirtiendo rápidamente en el centro de fabricación de impresoras más grande del mundo.



La automatización ha permitido que cientos de fábricas en Zhuhai fabriquen consumibles de impresión de manera más eficiente y está reemplazando a cientos de miles de trabajadores de fábrica.



El Museo de Zhuhai, recientemente encargado, que otorgó permiso para las imágenes proporcionadas en este artículo, también alberga un tributo especial a Print-Rite como la primera empresa de suministros del aftermarket que se estableció en Zhuhai.



GIHONCLICK®

Es la combinación perfecta de suministros, repuestos, insumos y cartuchos compatibles.

TONER QUÍMICO
DE ALTA DENSIDAD



TONER
LASER



DRUMS
OPC



DOCTOR Y
WIPER BLADES



CHIPS
LASER



*Especialistas
en impresión*



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



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



dypsiion international
@dypsiion1

www.
dypsiion
.com



www.gihonclick.com

RtmMundo

RT Fuera de este Mundo

El Nombre Más Confiable
en Impresión

www.RTMworld.com

Plataforma Global de Búsqueda
de Proveedores

Find-a-Supplier.RTMworld.com

 Facebook: recyclingtimes
+20.000 seguidores

 Twitter: Recycling_Times
+18.000 seguidores

 LinkedIn: RT Media
+1.100 seguidores

 Vimeo: Intouchnews
+67.000 visualizaciones de videos

 YouTube: Recycling Times Media
+22.000 visualizaciones de videos

 WeChat (Chino): irecyclingtimes
+22.000 seguidores

RT

Para anunciar por favor contacta a: Gustavo Molnatti

 +54-9-11-4187-5872

 gmlnatti@guiaadelreciclador.com

Comexposium Recycling Times Exhibition Services Ltd

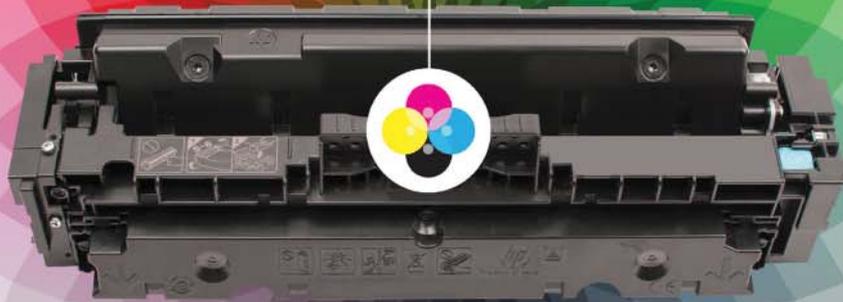
www.RTMworld.com

RT

Toner Future Graphics, Cilindros MK Imaging® y Chips

Disponibles para Impresoras HP® LaserJet y MFPs

Haga impresiones de fotos perfectas con confianza



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® M255/M282 • HP® M254/M280/M281 • HP® M252/M277 • HP® M452/M477 • HP® M454/M477
HP® M476 HP® M552/M553/M577 • HP® M651/M680 • HP® M652/M653 • HP® M751
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

**FUTURE
GRAPHICS** >

**KALEIDO
CHROME**
all the colors in the world

mk imaging

Brands of **MITSUBISHI
CHEMICAL**

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