

Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Estudios de Posgrado

ESPECIALIZACIÓN EN MARKETING

ANTEPROYECTO

TRABAJO FINAL DE ESPECIALIZACIÓN

TRIMAKER: LA CULTURA 3D A LAS GENERACIONES
FUTURAS

AUTOR: MARÍA JOSÉ ITHURRART

TUTOR: MARÍA MUZIO

NOVIEMBRE 2015

RESUMEN Y PALABRAS CLAVE

RESUMEN

La impresión 3D es uno de los avances tecnológicos más importantes de los últimos tiempos que implica una nueva forma de crear y construir en el futuro. Este cambio deberá ser acompañado, indudablemente, por las empresas, ya que a medida de que la tecnología se abarate, la impresión 3D será de uso corriente para la producción de objetos y productos de consumo de todo tipo.

Trimaker es una empresa argentina que nació en el año 2011 y se dedica a la investigación, desarrollo, fabricación y comercialización de tecnología de impresión 3D. Teniendo en cuenta el contexto complejo que enfrenta esta categoría, debido a las condiciones cambiarias y de inflación, las normativas de las importaciones y el costoso servicio de postventa, debió diversificar su cartera de productos y servicios: cursos, consultoría, servicios a empresas (regalos empresariales, producción a escala, presentaciones) e impresión 3D para estudiantes.

Esta investigación busca entender el imaginario del target objetivo respecto de la categoría, la evaluación del servicio y la propuesta de Trimaker a nivel específico.

PALABRAS CLAVE

- *Start up.*
- *Customer y relationship.*
- *Marketing – Differentiation.*
- *Brand preference.*

ÍNDICE DE CAPÍTULOS

1. INTRODUCCIÓN	4
• LA EMPRESA	4-26
• LA INDUSTRIA	27-28
• PROBLEMÁTICA	28-30
• OBJETIVOS	31
• PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	32
• JUSTIFICACIÓN	33
• ALCANCE	34
2. MARCO TEÓRICO	35
• REVOLUCIÓN 3D	36-38
• EL CAMBIO COMO ALGO INEVITABLE	39-45
• LA INNOVACIÓN EN LOS NEGOCIOS	46-49
• MARKETING DE SERVICIOS	50-54
• MODELO INVESTIGATIVO	55-57
3. METODOLOGÍA	58
• INVESTIGACIÓN CUALITATIVA	58-59
• INVESTIGACIÓN CUALTITATIVA	60-61
4. ANÁLISIS DE DATOS	62
• INVESTIGACIÓN CUALITATIVA	62-64
• INVESTIGACIÓN CUANTITATIVA – NO CLIENTES	65-74
• INVESTIGACIÓN CUANTITATIVA – CLIENTES	75-83
5. CONCLUSIONES	84
• NO CLIENTES	84-86
• CLIENTES	86-88
6. RECOMENDACIONES	89
• MEZCLA DEL MARKETING DE SERVICIOS	89-91
• NUEVO MODELO DE NEGOCIOS	92-93
• SÍNTESIS DEL PROBLEMA A RESOLVER	94
• ESTRATEGIA A IMPLEMENTAR: EMBAJADORES DE MARCA	95-97
• DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO Y ACTIVIDADES A DESARROLLAR	98-99
7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	100-101
8. ANEXOS	102

INTRODUCCIÓN

LA EMPRESA

HISTORIA

Trimaker da sus primeros pasos en el año 2011 con Maximiliano Bertotto a la cabeza, ingeniero egresado de la UBA, que luego de conocer la noticia de que su prima había podido recuperarse de un grave accidente, gracias a la reconstrucción de una parte del cráneo y el rostro mediante la utilización de una impresora 3D, comprendió la importancia de esta nueva tecnología, fue entonces cuando decidió construir una impresora 3D. Después de un tiempo de haber desarrollado el primer prototipo, Bertotto asistió a Emprending, una cátedra abierta de Emprendedores en la UBA, con el objetivo de encontrar el modelo de negocios que podía impulsar la fabricación de impresoras 3D. Allí sumó al emprendimiento a Emiliano Chamorro, inversor y profesor en Emprending, quién decidió incorporar a Alexis Caporale, que con tan sólo 22 años, contaba con la experiencia suficiente, ya que había construido Bixti, una plataforma de compraventa de objetos artesanales, la cual había vendido a sus competidores en Brasil pocos meses antes.

Luego de seguir trabajando sobre un segundo prototipo, y tras haber ganado el premio Innovar, los socios decidieron sumar a un dúo que venía llevando adelante con mucho éxito varios emprendimientos y a los que habían conocido durante el programa de emprendedores del IAE. Fue así que en noviembre de 2012 se sumaron Juan Chereminiano y Facundo Imas Ananía, actuales Gerente General y Gerente Financiero de Trimaker, respectivamente. Después de unos meses de trabajo sobre el producto, el plan de negocios y armado del equipo, terminó de constituirse la empresa con el último socio, Andrei Vazhnov, nacido en Siberia, Vazhnov se recibió de físico en Rusia y, tras hacer un máster de políticas públicas en Harvard y trabajar en Wall Street y en una startup que desarrollaba software para los nacientes sitios online de medios de comunicación, como The New York Times y Financial Times, decidió quedarse en Buenos Aires. Cuando llegó a la Argentina hizo una maestría en Dirección de Empresas (MBA) en la Escuela de Negocios del IAE con la idea de incorporar nuevas herramientas, pero también de aprender español. Allí fue donde conoció a varios de sus actuales socios de Trimaker. Ellos le propusieron sumarse a la empresa y, con la ayuda de



Vazhnov en el software, el equipo desarrolló la tecnología desde cero. La empresa sale al mercado en el mes de Junio de 2013, con la impresora Trimaker Beta.

MISIÓN

“Generar tecnología y herramientas que cambiarán la forma de construir en el futuro”.

VISIÓN

“Ser la empresa de impresión 3D número uno en el mercado hispanoparlante”

UBICACIÓN GEOGRÁFICA

Trimaker está localizada en la calle Cucha Cucha 1661, Barrio de Villa Crespo, Ciudad Autónoma de Buenos Aires. En el mismo espacio físico se ubican las oficinas administrativas y la planta productiva.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Trimaker cuenta con una planta de personal estable de 22 personas, entre las áreas de Producción, Marketing/Comercial, Diseño e Investigación y Desarrollo, en su mayoría, jóvenes estudiantes o graduados en carreras afines a la organización (Ingeniería industrial, Electrónica, Diseño Gráfico y Administración).

IMPRESORAS

T-Black | Impresora 3D DLP

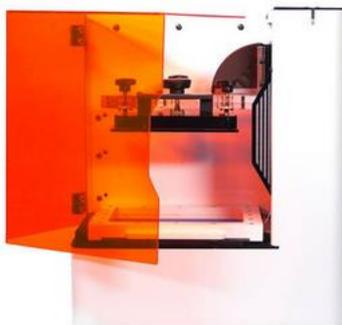


Este tipo de impresoras usa la tecnología de estereolitografía, donde se construye el objeto de impresión dibujándolo capa por capa con una proyección óptica, logrando una mejor precisión y terminación. Al no usar cabezal, reduce fallas, ya que el control de movimientos mecánicos complejos es la parte más sensible.

Posee una resolución 10 veces mayor a las impresoras que usan tecnología FDM, ya que al usar luz para construir el objeto capa por capa, permite un grado de control mucho más fino y preciso. El uso de insumos líquidos permite un control más flexible sobre el color de impresión, permitiendo la variación de las proporciones de colorante para conseguir el color deseado. La utilización de la tecnología de estereolitografía permite elegir entre insumos de distinta dureza, densidad, transparencia y otros materiales.

VALOR: \$80.000,00

T-Beta | Impresora 3D DLP



La impresora Trimaker Beta está basada en la tecnología de estereolitografía (la polimerización selectiva de las resinas líquidas con luz). A diferencia de otras impresoras de



bajo costo como MakerBot y RepRap, la impresora Trimaker no usa un cabezal mecánico para depositar material durante el proceso de impresión. En vez de usar un cabezal, la Trimaker Beta construye el objeto de impresión dibujándolo capa por capa con una proyección óptica, cada capa del objeto es efectivamente una foto de cada corte transversal. Para cada capa, la Trimaker proyecta un patrón de luz sobre resina líquida y de este modo solidifica las partes que constituyen el objeto. La resina restante después puede ser usada como insumo para la siguiente impresión.

VALOR: \$60.000,00

T-Element | Impresora 3D FDM



Está enfocada en la usabilidad y agrega valor a las otras impresoras que usan tecnología FDM que se encuentran en el mercado. Es una propuesta innovadora, no solo desde la estética, sino desde la funcionalidad. Cuenta con todos los componentes ocultos bajo una carcasa que resalta el producto a imprimir.

Cuenta con una tarjeta de memoria que permite cargar diseños e imprimirlos directamente, sin la necesidad de depender de conexiones a una computadora cercana.

Utiliza componentes tales como un extrusor de metal que llega hasta 300°C y varillas de 10mm calibradas, que resultan en productos de alto nivel de precisión, respetando las dimensiones originales de la pieza.

VALOR: \$60.000,00

REPUESTOS Y ACCESORIOS

Filamento ABS 1.75 MM



El Acrilonitrilo Butadieno Estireno es el plástico utilizado por la Impresora T-Element, ya que permite realizar piezas resistentes y duraderas. Para tener una referencia, es el mismo plástico usado por las piezas Lego. Es un material ligero, de alta resistencia al impacto, calor y humedad. No se requieren productos químicos para remover material de soporte, y su acabado es más brillante que otros plásticos. Se ofrece una amplia gama de colores: amarillo, azul, blanco, gris, luz-azul, luz-verde, natural, naranja, negro, plateado, purpura, roja, galaxy azul y verde.

VALOR: \$500,00

Filamento PLA 1.75 MM



El Ácido Poliláctico, al igual que el ABS, permite la impresión de todo tipo de formas en una Impresora T-Element. Este filamento se conforma a partir de recursos naturales renovables, tales como el almidón de maíz, raíces de mandioca y caña de azúcar. Esto lo hace más rentable para usuarios y fabricantes domésticos, y tiene una fuerte conciencia sobre la ecología. El PLA es menos propenso a la deformación durante la impresión y es mucho más "pegajoso" que el ABS. No es dañino ni tóxico, ni daña al medio ambiente.

VALOR: \$650,00

Filamento Flexible (FILAFLEX) 3MM



Es un filamento elástico revolucionario para impresoras T-Element, el cual permite crear piezas elásticas (deformación hasta ruptura de 700%), ofreciendo una amplia gama de posibilidades. Entre sus ventajas se encuentra la resistencia a la acetona, gasolina y disolventes, no es dañino ni tóxico y no necesita una plataforma de calor.

VALOR: \$1019,00

Filamento de Nylon Taulman 618 1.75MM



Este filamento, también denominado poliamida (PA) permite crear una gran variedad de productos resistentes y a la vez elásticos. Es ideal para piezas flexibles como bisagras y moldes, y con mucho deslizamiento y baja fricción de roce. Consta de una excelente durabilidad, adherencia a la superficie y resistencia al desgarro. No necesita una base de impresión caliente, tiene una gran capacidad de absorción de humedad, y tiene increíbles propiedades auto soldables.

VALOR: \$900,00

Filamento Policarbonato (PC)



Es extremadamente fuerte, resistente al impacto, con claridad óptica y de alta temperatura de fusión. Es muy simple para empezar a imprimir objetos de buena apariencia y bien adheridos.

VALOR: \$900,00

Filamento POM 1.75MM



El polioximetileno (o acetal) es un plástico con características de alta rigidez y bajo coeficiente de fricción. Esto genera un alto impacto en lo que se puede producir con las impresoras 3D: engranajes, cojinetes y partes móviles. Imprimiendo con POM, las partes producidas pueden llegar a ser tan fuertes como sus contrapartes moldeadas por inyección.

VALOR: \$900,00

Resina



Trimaker comercializa su propia resina, tanto de goma como de plástico. La primera permite obtener piezas impresas en goma, con un comportamiento de elongación y flexibilidad hasta un 100%. Mientras que la de plástico permite obtener piezas con alto grado de dureza y

resistencia al impacto, la intemperie, procesos químicos, calor y agua. Está dirigida a la producción de piezas de ingeniería.

Se comercializa en 2 modalidades:

1 litro **VALOR: \$1250**

5 litros **VALOR: \$6250,00**

Batea



Es el recipiente que utiliza la Impresora T-Black para contener la resina. Al tener mayor cantidad de bateas, influye en la productividad y tiempos de impresión, ya que la limpieza de ella conlleva un tiempo considerable.

VALOR: \$1452,00

Plataforma



En ella se deposita el elemento que se está imprimiendo, manteniendo la pieza pegada. Al igual que la Batea, su proceso de limpieza conlleva un tiempo importante, por lo que tener más de una influiría en la productividad y eficacia.

VALOR: \$605,00

Goma para Batea



Es uno de los repuestos más usados, ya que cada vez que se termine una impresión, se debe retirar y limpiar. Por esto, al tener más de 1, se agilizará el proceso productivo.

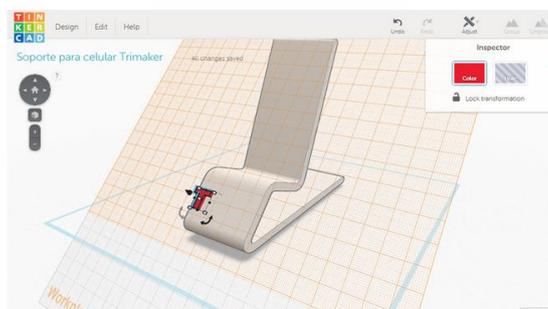
VALOR: \$121,00

Tuercas Moldeadas



Sirven para ajustar la batea con la goma. También deben ser quitadas y limpiadas cada vez que se termine una impresión

VALOR: \$36,00

TRIMAKER EDUCACIÓN – CURSOS Y WORKSHOPS**Curso Online**

CURSO ONLINE.
IMPRESIÓN 3D PARA PRINCIPIANTES: MANOS A LA OBRA.

La Impresión 3D se perfila como una de las tecnologías líderes del futuro cercano. Este curso te permitirá entender su funcionamiento y conocer las opciones básicas que necesitas para diseñar y enviar a imprimir en 3D tus diseños. En el curso vamos a aprender la terminología que necesitas saber para entrar en el mundo de la Impresión 3D y poder llevar tus ideas a la realidad.

[IR AL CURSO](#)

Trimaker ofrece un curso de Introducción a la impresión 3D online para principiantes que no están familiarizados con la misma o estudiantes que buscan introducirse en esta tecnología, claro que sin la necesidad de contar con un conocimiento anterior. El curso permite entender el funcionamiento y conocer las opciones básicas para diseñar y enviar a imprimir los diseños de este tipo. Se enseña la terminología necesaria para entrar en el mundo de la impresión 3D y llevar las ideas a la realidad.

Se divide en una primera parte teórica que proporciona los conceptos básicos para imprimir y una segunda parte práctica donde permite entrar en el mundo del modelado 3D hasta lograr un archivo listo para generar la impresión.

VALOR: US\$ 50

Curso Presencial de Impresión 3D

Este curso presencial ofrece una visión general de una amplia gama de tecnologías de impresión aditiva y ofrece un marco para ayudar a los alumnos a entender las implicaciones de las mismas. A través del curso, los principiantes construyen una base de conocimientos

sobre la fabricación aditiva para ayudarlos a participar en conversaciones con colegas, clientes y proveedores acerca de cómo la tecnología se aplica a su negocio.

VALOR: \$400 + IVA

Curso de Diseño 3D



Rhinoceros es una potente herramienta de modelado 3D, que se utiliza para diseñar productos que van desde la ingeniería, la joyería y mobiliario a la arquitectura y automóviles. El curso guía a construir a los alumnos sus propios modelos 3D, personajes y prototipos mediante Rhinoceros, una de las aplicaciones más enfocadas y organizadas de software 3D en el mercado. Son cinco clases de 4 horas personalizadas.

VALOR: \$250/hora para Profesionales, siendo un total de \$5000 +IVA por todo el curso.

\$200/hora Estudiantes, siendo un total de \$4000 +IVA por todo el curso.

Curso Presencial de Grasshopper



El taller explora el uso del Plug-in de Grasshopper para Rhinoceros con técnicas de diseño generativo, aplicadas a la creación y racionalización de geometrías, poniendo énfasis en la aplicación del Plug-in en el proceso de fabricación de impresión 3D. Los alumnos, mediante un ejercicio, aprenden a imprimir y pasar de una geometría hecha con Grasshopper a configurar aquellos parámetros que afecten al proceso de impresión con las impresoras de Trimaker. Son 7 clases de tres horas personalizadas.

VALOR: \$300/hora para Profesionales, siendo un total de \$6300 +IVA por todo el curso.

\$250/hora Estudiantes, siendo un total de \$5250 +IVA por todo el curso.

SERVICIOS A ESTUDIANTES

En lo que respecta a los servicios para estudiantes, Trimaker ofrece:

- **Impresión de Diseño:** en el caso de que el alumno solo necesite la impresión del mismo.
- **Modelo Personalizado:** Trimaker ofrece un servicio de modelado personalizado de impresión 3D cuando el alumno tiene la idea pero no sabe modelar tridimensionalmente.
- **Post – Procesado:** Trimaker deja en condiciones la pieza lista para entregar con el objetivo de dejar atrás las horas que los estudiantes le dedican a lijar, fresar o pintar los trabajos universitarios.

En cuanto a los precios de las piezas, varían según la complejidad de las mismas, la dificultad del modelaje, el ancho de la capa, el tamaño, la definición, los materiales y colores y el relleno. Sin embargo, Trimaker presenta promociones según la anticipación con la que los estudiantes envían sus piezas y el tiempo que tiene la empresa para realizar el trabajo.

- **Menú estudiantil:** Si el estudiante envía la pieza siete días antes de la entrega, cuenta con un 15% de descuento en el precio full.
- **Nerds al poder:** En el caso de que el estudiante envíe el archivo quince días antes de la fecha pautada para la entrega del trabajo, recibe un 35% sobre el precio full.
- **Si colgaste, colgaste:** Si lo envía con menos de siete días de anticipación, se cobra el precio full sin ningún beneficio adicional.

SERVICIOS A EMPRESAS

- **Regalos empresariales:** Regalos totalmente personalizados para empleados o clientes.
- **Producción a escala:** Ideal para aquellas empresas que necesitan realizar una producción pero la escala no justifica el costo de la matriz, ese problema se resuelve gracias a la impresión 3D.
- **Presentaciones y Eventos:** Innovación en cuanto a la forma de presentar un nuevo producto.
- **Impresoras 3D en vivo:** De esta forma, la empresa acerca tecnología 3D a su público.

CLIENTES



- **Diseñadores industriales, gráficos e integrales:** Son quienes mayor uso realizan tanto de la compra de impresoras como del servicio de impresión 3D personalizada, por su manejo en forma independiente o bien, en su empresa o industria, ya que se pueden obtener productos finales a pequeña escala a un bajo costo y de forma rápida. En lo que respecta al servicio de cursos y consultoría también forma parte de sus principales intereses.
- **Arquitectos:** Para los que implica un gran ahorro de tiempo a la hora de realizar una maqueta, además del beneficio adicional de la mayor precisión, principalmente utilizan el servicio de impresión 3D personalizada.
- **Educación:** La impresión 3D tuvo un significativo impacto en esta área, ya que permite materializar ideas dando más posibilidades a los educadores y alumnos. La Universidad Argentina de la Empresa (UADE) eligió a la empresa para brindar a sus alumnos charlas y conferencias basadas en la impresión 3D y la implicancia en el futuro. Por otro lado y teniendo en cuenta el servicio de impresión 3D personalizada alumnos contactan diariamente a Trimaker para la elaboración de trabajos universitarios.
- **Empresas:** Venta de impresoras, servicios de consultoría, cursos o impresión 3D, acciones de marketing o publicidades son algunos de los motivos de contrataciones de las mismas. Telefónica, Toyota y Arcor aparecen como los principales clientes.

COLABORADORES

PROVEEDORES

Respecto a los proveedores es importante aclarar que la mayoría de los insumos necesarios para la fabricación de las impresoras se encuentran fuera del país (principalmente son chinos), por este motivo la empresa se ve damnificada con la restricción de importaciones y devaluación del peso. A pesar de las limitaciones y trabas que impiden un ingreso regular y seguro de los materiales, en el exterior son muchos los proveedores que se dedican a la venta de los mismos, por lo que la ausencia de un monopolio que considere la dificultad en las negociaciones quedan descartadas así como la dependencia de uno en particular que pueda ejercer poder sobre la organización.

ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Este punto es de los más representativos para Trimaker, que sumado a los pocos años en el mercado y el bajo conocimiento respecto de los usos y aplicaciones de lo que puede lograr una impresora 3D, el objetivo de las alianzas estratégicas es dar a conocer la tecnología y claro que, los productos y servicios de la propia empresa que se exhiben a través de intermediarios que resultan ser importantes empresas nacionales e internacionales, universidades y colegios y uno de los más representativos, el Gobierno.

Justamente la historia de Trimaker arranca tras haber ganado en el año 2012 un premio Innovar, un Concurso Nacional de Innovaciones que es organizado por del Programa de Popularización de la Ciencia y la Innovación del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, y por el significado que tuvo la existencia del mismo para el desarrollo del emprendimiento, es un claro ejemplo que refleja el impacto de las alianzas. Por otro lado, la presencia en Mega eventos y el hecho de que tengan en cuenta a la empresa por sobre el resto de emprendimientos dedicados a la producción y comercialización de impresión 3D, resulta una ventaja crucial. La presentación en sociedad del primer modelo de impresora creado ocurrió en el año 2013 en la Feria Puro Diseño que se realiza cada año en La Rural y por el que miles de personas pasean cada día de los que dura el evento, emprendedores, estudiantes, diseñadores, perfiles diversos y que pertenecen a distintas industrias, los cuales pueden encontrar en la máquina una nueva forma de llevar adelante sus procesos de creación. Cada año, Trimaker vuelve a dar el presente en la Feria.

Otra de las grandes y más significativas alianzas surgió de la mano de Staples, la compañía de productos de oficina, en donde a través de un acuerdo retail, las impresoras comenzaron a ser comercializadas en sus propias tiendas y su canal online, ofreciendo planes de financiamiento. Es uno de los grandes desafíos para Trimaker seguir sumando empresas, establecimientos educativos y organismos públicos y privados que los acompañen en el crecimiento del negocio.

ENTES REGULADORES, CÁMARAS, ASOCIACIONES Y LIGAS

La ISO 9001:2008 es una norma reconocida a nivel internacional basada en el sistema de gestión de la calidad, se centra en todos los elementos de la administración de calidad con los que una organización debe contar para tener un sistema efectivo y así mantener la competitividad en el mercado. En el año 2012 Trimaker logró cumplir con todos los requisitos tanto generales como específicos para tener la certificación de las ISO 9001 y así garantizar a sus clientes la efectividad en los procesos de producción y la calidad de sus servicios en general. Al ser una empresa chica y en crecimiento, la implementación y aplicación de todos los requisitos y etapas para lograr la certificación no fueron sencillas e implicaron un gran desafío para los socios de Trimaker. Debieron invertir y mejorar la infraestructura, el ámbito de trabajo, crear un área de recursos humanos y planificar al detalle tanto el diseño como la producción de sus productos.

En lo que respecta a aquellos Entes o Cámaras que regulen la actividad, la Subsecretaría de Tecnologías de Gestión que depende de la Secretaría de Gabinete y Coordinación Administrativa de la Jefatura de Gabinete de Ministros, creó el Programa Argentina 3D destinado a la investigación, desarrollo e innovación en impresión 3D y manufactura aditiva y su consecuente impacto social, proveyendo soluciones, bienes y servicios, conocimientos técnicos y desarrollos locales a entes del Gobierno Nacional y la Industria a fin de impulsar una Nación soberana, independiente y productora de bienes y servicios de alto valor agregado. De esta forma, resulta un avance crucial para el desarrollo y avance de la industria, que requiere necesariamente de la implementación de políticas públicas tendientes a fomentar los distintos aspectos de la aplicación de las nuevas tecnologías.

COMPETIDORES

COMPETENCIA DIRECTA

En cuanto a la competencia directa, el principal enemigo es Kikai Labs, un proyecto de Enterprise Objects Consulting, una empresa que brinda servicios de software que nació en el año 2012, casi al mismo tiempo que Trimaker. A este se le suma Replikat, una empresa argentina que también se dedica a la producción y comercialización de la impresora 3D.

- Trimaker 20,01%
- Kikai Labs 18,97%
- Replikat 15,71%

COMPETENCIA POTENCIAL

Por otro lado, a nivel internacional Trimaker S.A compite contra “HP”, “Rep Rap Project”, “MakerBot”, “Xataka” y “Cubify”. Por el momento, el mercado se encuentra dividido entre las empresas anteriormente nombradas, con las siguientes cuotas de participación:

- Rep Rap Project 26,01%
- MakerBot 17,71%
- HP 8,97%
- Cubify 7,85%

CONTEXTOS

ECONÓMICO

Trimaker es un Pyme y en este aspecto, todas aquellas pequeñas y medianas empresas transitan épocas difíciles que incluyen inflación, tipos de cambio y dificultad en el acceso a créditos, entre las variables más complicadas a tener en cuenta a la hora de pronosticar escenarios y tomar decisiones importantes para los negocios.

Resulta imposible pasar por alto la inflación, forma parte de los aspectos fundamentales a la hora de programar cualquier tipo de toma de decisión de inversión en una Pyme, que va desde la estructura de los costos, hasta la fijación de precios de venta a fin de evitar desfasajes que trasciendan negativamente en la rentabilidad y en los ingresos del emprendimiento. De esta forma, la inflación, junto a las condiciones cambiarias, impactan plenamente en el precio de venta definido para el producto de Trimaker, se produce una constante variación en los costos de adquisición de los principales insumos que provienen del exterior lo que conlleva a la imposibilidad de fijar precios de venta, ya que al hacerlo, este deja de ser competitivo con la consecuente pérdida del mercado, que tampoco otorga lugar a cubrir los costos de producción de las máquinas.

Asimismo, el atraso cambiario en el cual se encuentra sumergido nuestro país, ha llevado a perder un diferencial de precio el cual le proporcionaba un tipo de cambio alto, razón por la cual los productos argentinos son más elevados en el contexto internacional, lo que dificulta la entrada a nuevos mercados mundiales o bien, nos deja directamente fuera de juego.

Por último, y no menos importante, el acceso al crédito, teniendo en cuenta el ajuste de tasas de principios del año 2014, lo cual forma parte de un componente poco grato para las firmas de este tipo. A pesar de la normativa que lleva a los bancos a subsidiar obligatoriamente a las pequeñas y medianas empresas, la principal carencia radica en las elevadas tasas de interés y los costos como barrera de acceso al financiamiento. Trimaker por el momento no posee inversionistas, fue creada y emerge gracias al aporte de capital de los propios dueños, junto a un préstamo otorgado por la compañía financiera Metrópolis y gracias a un pedido de ANR (Aportes no Reembolsables), un instrumento del Fondo Fiduciario de Promoción de la Industria del Software (FONSOFT) destinado a cofinanciar proyectos de innovación tecnológica realizados por micro, pequeñas y medianas empresas a través de subvenciones que cubren un porcentaje del costo del proyecto. A pesar de la importancia de los mismos

para el desarrollo del negocio, llevar adelante un proyecto tecnológico de tal magnitud implica un reembolso de dinero lo suficientemente alto como para cubrir salarios, perfeccionamiento técnico y científico, obtención de materiales y herramientas aptas para el progreso y la constante investigación.

SOCIO – CULTURAL

Las invenciones tecnológicas han mejorado nuestra calidad de vida y es un motor fundamental para el progreso de la sociedad. La impresión 3d forma parte de un desarrollo tecnológico que no para de sumar fanáticos y personas que no dejan de sorprenderse respecto de los múltiples usos que es capaz de proporcionar. Así como con internet ya es posible el transporte digital de la información, este tipo de impresión es el primero de muchos pasos para hacer tangible esa revolución digital. Es una tecnología que se conjuga a partir de la información digital, la automatización, la ciencia de los materiales y el diseño asistido, y repercute tanto a nivel productivo y técnico, consumo, economía y por ende, a nivel social.

El gran progreso de esta tecnología le permite desarrollarse en áreas muy diversas y que producen un fuerte impacto social. La salud es uno de los grandes ejemplos, actualmente se fabrican en distintos materiales, prótesis de extremidades a medida a un muy bajo costo, piezas dentales, huesos de cualquier parte del cuerpo con mejores propiedades que las tradicionales, yesos cómodos y veloces que permiten recuperaciones más veloces. Incluso, muchos especialistas aseguran que la impresión de órganos funcionales y compatibles será viable en las próximas décadas, haciendo de los trasplantes no sólo una técnica de último recurso, sino algo habitual. La construcción, donde impresoras 3d gigantes fabrican puentes y casas habitables con materiales reciclados en unas horas, evidencian el gran alcance de esta forma de producción. El uso de la impresión 3d en el ámbito alimenticio está instaurado y genera polémicas. En la actualidad, muchas compañías gastronómicas utilizan la tecnología para la repostería y creación de alimentos, lo que abre la posibilidad de la creación de comida completamente artificial, y supone una lista de pros y contras que irán acompañados tanto moralmente como genética y sanitariamente, dividiendo a la sociedad entre aquellos que estén de su lado y los que no.

Por su parte y basándose en el impacto cultural, la impresión 3d en el área educativa proporciona una apertura a un desafío para el futuro, ya que son los jóvenes quienes harán uso y sacarán real provecho del avance, alimentando su creatividad y permitiéndoles ver, tocar y

probar sus ideas en el mundo real. Las aplicaciones en la educación son infinitas, estudiantes de diseño que pueden iterar y probar prototipos de nuevos productos, clases de matemática en las que se puedan llevar superficies y cuerpos desde las ecuaciones a la realidad, clases de química o biología en donde se puedan imprimir células en 3D, átomos, corazones o esqueletos.

POLÍTICO – LEGAL

Trimaker se ve afectada como consecuencia de las infinitas y estrictas normativas que las importaciones deben cumplir, considerando que la mayor parte de sus insumos provienen del exterior. Es por este motivo que el área de producción se ve afectada, teniendo en cuenta que la escasez en la materia prima entorpece el desarrollo de las máquinas, dejando como resultando un incumplimiento en los tiempos previamente planificados con el cliente en cuanto a la promesa de entrega de una determina fecha. A pesar de que el objetivo oficial era el de proteger a los pequeños industriales poniendo una barrera al ingreso de bienes que compitan con la producción en el mercado interno, muchas Pymes en Argentina son perjudicadas por las restricciones a las importaciones puestas por el Gobierno Nacional, repercutiendo en forma directa en su actividad.

En lo que respecta al papel de la política dentro del avance tecnológico de la impresión 3d, organismos públicos como el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva y el INTI han impulsado diversas iniciativas destinadas a apoyar y difundir la producción y el uso de la tecnología de impresión 3D. Desde el año 2013, ambas instituciones han llevado adelante actividades como mesas consultivas con actores representativos del ecosistema de la impresión 3D, la Primera Jornada Nacional sobre Impresoras 3D, y talleres con sectores productivos. Estas acciones condujeron a la elaboración, por parte del MinCyT, de un instrumento que busca tanto fomentar la innovación en el área de la impresión 3D, como estimular procesos de aprendizaje de la tecnología entre estudiantes y docentes de carreras de diseño e ingeniería. Complementariamente, el MinCyT estableció un compromiso junto con el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación, que tiene como objetivo principal la capacitación de trabajadores en el uso de esta nueva tecnología.

TECNOLÓGICO

La tecnología de impresión 3d ha adquirido una importancia significativa durante la última década, de la mano de internet y el mundo digital, surgieron diversos proyectos que dan vía

libre a numerosos desarrollos tecnológicos, permitiendo compartir información del mismo modo que con el software open source (software cuyo código fuente y otros derechos que normalmente son exclusivos para quienes poseen los derechos de autor, son publicados bajo una licencia o forman parte del dominio público). Es a partir del surgimiento de este llamado código abierto, que al escenario vigente dominado por las empresas fabricantes de máquinas de uso industrial y profesional se sumaron nuevos emprendimientos comerciales, movimientos de usuarios-productores y comunidades de aficionados, que se difunden también en los países en desarrollo. Del mismo, en Argentina el sector tecnológico de la impresión 3d, avanza a pasos agigantados, ya son varias las empresas que, a partir de los modelos disponibles bajo estas licencias públicas, han desarrollado sus propios productos comerciales. Por otra parte, existe una creciente comunidad de usuarios que experimentan constantemente con la tecnología generando procesos innovadores.

La dimensión tan enorme de la tecnología 3d, nos lleva a pensar en la aparición de una nueva economía construida por el comercio de los diseños digitales, en reemplazo a los productos tangibles, es un reto que aún no está claro, principalmente sobre la gestión de los derechos de autor y su control. La impresión 3D llevará entonces a una nueva dimensión de debates sobre la propiedad intelectual, el intercambio de datos/archivos y las patentes.

AMBIENTAL

En lo que respecta al impacto ambiental de la tecnología 3d se ofrecen significativas ventajas. Por un lado, el hecho de que se reproduzcan objetos acorde a las necesidades de los clientes, reduce la producción en masa, por ende, se deja de lado la explotación innecesaria de materias primas y con ello, la disminución en la generación de residuos. De esta forma, el diseño y la producción industrial pueden reducir el impacto ambiental, mediante la impresión de prototipos en poco tiempo, utilizando una menor cantidad de procesos y recursos que colaboran con la creación de los productos tridimensionales.

En lo que respecta al transporte, el impacto ambiental también se ve reducido teniendo en cuenta que la impresión 3d plantea cómo los países no exportarán productos, sino sus diseños que otros importarán a través de internet y producirán localmente. Por esta razón, la contaminación que proviene de la utilización de medios de transporte, hoy en día una de las fuentes de emisiones más importantes cuantitativamente y que más ha crecido en los últimos años, disminuye notablemente mediante la fabricación local de la impresión 3d. El eco diseño

de los bienes de consumo, pensado para reducir su impacto ambiental en todas las fases productivas, podría aprovechar los sistemas de diseño 3D de manera que puedan realizarse productos más sostenibles.

Sin embargo, no son solo los aspectos medioambientales que deja el impacto del avance. Por su parte, las impresoras 3d utilizan un alto consumo de la energía eléctrica, del mismo modo que para la producción es necesaria la presencia de insumos que poseen un alto nivel contaminante y crean una dependencia de materiales plásticos, por ende, de los combustibles fósiles y su impacto a nivel ambiental. Asimismo, se cree que a partir del acceso y facilidad en la fabricación de los productos, muchos de ellos supondrán la existencia de un mayor número de residuos.

Las empresas dedicadas a la producción y comercialización de impresoras 3d se justifican mediante el uso razonable de los insumos que contaminan el ambiente, sin embargo la expectativa está puesta en el desarrollo de modelos más eficientes en cuanto al consumo de energía y de materia prima reutilizable y biodegradable. Existe una pauta internacional para la gestión medioambiental, la norma ISO 14000, que considera una serie de normas que permite a las organizaciones de todo el mundo realizar esfuerzos medioambientales y medir la actuación de acuerdo con criterios aceptados internacionalmente. A pesar de la importancia de la misma, Trimaker aún no cuenta con su certificación.

INFRAESTRUCTURA

En este punto, tanto las oficinas como el taller de producción de Trimaker se encuentran ubicados en el mismo espacio físico en el barrio de Villa Crespo. Esta decisión de destinar un mismo espacio para las oficinas como para la planta productiva, más allá de una cuestión económica, se debe a que la distribución tiene una gran repercusión a nivel estratégico, se relaciona tanto con el flujo de materiales e información, como con la seguridad para los trabajadores, es decir, es una decisión que se encuentra estrechamente vinculada con el producto, dado que el tipo de operación que se realice es lo que determinará los requisitos de distribución de espacio.

La zona está caracterizada por la instalación de empresas que desarrollan tecnología, con un gran porcentaje de "startups". Es una zona de fácil acceso por la proximidad con diversas avenidas, que asegura cercanía con los clientes y proximidad con el mercado en general,

además se caracteriza por ser más económica respecto de otros barrios de Capital Federal, lo cual también impacta en la reducción de costos tanto para empleados, como para clientes. Un ejemplo es la cercanía con Av. Warnes, donde abundan proveedores de bulonería, entidades financieras y bancarias. A pesar de la existencia de muchas empresas cercanas relacionadas a la tecnología, no ofrece ventajas impositivas con respecto a otras zonas, por lo cual esto no se consideró un factor importante de localización para Trimaker.

En lo que respecta a la entrega de las impresoras, los clientes se dirigen principalmente a las oficinas, con el objetivo de que ese mismo día también se les brinde un servicio de capacitación basado en la utilización correcta de las mismas. Para los casos en los que el cliente se encuentra en el interior del país, se le da la posibilidad de elegir una empresa de confianza para el traslado o bien, la selecciona el propio personal, de todos modos siempre los gastos corren por cuenta de Trimaker. Por su parte, la capacitación comúnmente se realiza mediante comunicaciones vía Skype. En cuanto al packaging, consiste en una caja de 60cm x 60cm x 60cm, el material de la misma es un cartón reforzado que resiste hasta 30kg. Éste fue diseñado para proteger la impresora ante cualquier eventualidad, por esto la misma se cubre con pluribol y con un encastre de telgopor a medida antes de ser metida en la caja, de este modo la entrega y el cuidado de la máquina es completamente segura.

FODA**FORTALEZAS**

- Personal joven, mentalidad innovadora y creativa
- Trimaker trabaja sobre capacidad diseñada, aprovecha al máximo inventarios, operarios y bienes de capital.
- Servicio post venta valorado por sus clientes.
- Utiliza tecnología de punta.

OPORTUNIDADES

- Producto innovador, la demanda mundial crece día a día. Mercado en expansión.
- La aplicación en la salud y otras áreas mejora la calidad de vida de las personas.
- Múltiples segmentos de mercado que pueden beneficiarse con el avance.
- La concientización respecto de los usos y aplicaciones en la educación será importante para su evolución.

DEBILIDADES

- Se trabaja sobre la constante prueba y error por la falta de desarrollo necesario para el negocio.
- Falta de capacitación al personal en tareas específicas.
- Producción compleja, productos sofisticados.
- Falta de organización en procesos y planificación.
- Producción limitada por la traba en las importaciones.
- Su único canal de contacto con los clientes es el sitio web.
- Falta de apoyo financiero.

AMENAZAS

- Empresas internacionales desembarcan su negocio en Argentina. Nuevos competidores.
- Falta de conciencia social y conocimiento respecto de los usos y aplicaciones de la impresión 3D.
- Su uso genera polémicas a nivel social, que es acompañado moralmente como genética y sanitariamente.
- Tecnología fácilmente imitable.

VENTAJAS SOBRE LA RAMA INDUSTRIAL

Fundamentalmente se desprenden cuatro ventajas que marcan la diferencia respecto al uso de otras tecnologías tradicionales de fabricación:

- **El uso eficiente de recursos (materia prima):** A diferencia de los sistemas sustractivos, la impresión 3D utiliza la cantidad de material necesaria para la construcción del objeto evitando el desperdicio del material de fabricación. Si bien es cierto que los materiales hoy en día poseen un costo bastante diversificado y no muy económico, la técnica de impresión 3D resulta competitiva respecto a la alternativa que representa fabricar un molde o contratar un maquetista para realizar un modelo a mano.
- **La complejidad no aumenta el costo:** Históricamente diseñar productos morfológicamente complejos significaba aumentar tiempo de trabajo, costos y por sobre todo su factibilidad era altamente incierta. Todo el paradigma estético de diseño siempre se ha acotado a los limitantes tecnológicos y económicos.
- **Control sobre la estructura interior de objetos:** Estas tecnologías permiten diseñar con libertad el interior de un objeto o volumen, siendo posible hacerlo hueco o estructurado, aumentando la resistencia y disminuyendo el material.
- **Diseño morfológico y personalización sin límite:** Si se trata de productos únicos o de baja producción, pensar en el proceso productivo como factor limitante de la morfología del objeto hoy resultaría irrelevante. La impresión 3D permite personalización sin límite.

PROBLEMÁTICA

El trabajo busca comprender, en una primera etapa, las problemáticas que enfrenta en el mercado local la categoría de impresoras 3D haciendo foco en la empresa Trimaker, desde los planos medioambiental, legal, moral y ético.

En una segunda etapa, el trabajo se concentra en la propuesta de servicios específica de la empresa Trimaker, internas y contextuales.

MACRO IMPRESORAS 3D

La tecnología de impresión 3D adquirió una importancia significativa durante la última década cuando, de la mano de internet y el mundo digital, surgieron diversos proyectos que dan vía libre a numerosos desarrollos tecnológicos, permitiendo compartir información del mismo modo que con el software open source (software cuyo código fuente y otros derechos que normalmente son exclusivos para quienes poseen los derechos de autor, son publicados bajo una licencia o forman parte del dominio público). Es a partir del surgimiento de este llamado código abierto, que al escenario vigente dominado por las empresas fabricantes de máquinas de uso industrial y profesional se sumaron nuevos emprendimientos comerciales, movimientos de usuarios-productores y comunidades de aficionados, que se difunden también en los países en desarrollo.

Respecto al sector tecnológico de la impresión 3D en Argentina, ya son varias las empresas que, a partir de los modelos disponibles bajo estas licencias públicas, han desarrollado sus propios productos comerciales, como el caso de Trimaker.

Sin embargo, no son todas buenas noticias para esta industria en desarrollo, que también recibe críticas y enfrenta condicionamientos que no le permiten avanzar:

- **Alto consumo de energía:** utiliza entre 50 y 100 veces más de energía eléctrica que las máquinas tradicionales,
- **Altos niveles de utilización de materiales contaminantes:** debido a la presencia de insumos perjudiciales que crean una dependencia de materiales plásticos, y por ende, de los combustibles fósiles y su impacto a nivel ambiental,
- **Derechos de propiedad intelectual y patentes:** es decir, son muchos los sectores industriales que temen la expansión desbordante de la distribución de objetos protegidos con patentes mediante impresión 3D legal o bien, en el mercado negro.

- **Impresión tridimensional de armas y drogas:** que lleva a reflexionar a los gobiernos sobre el peligro que podría implicar el descontrol sobre este tipo de objetos peligrosos para las políticas públicas también deja entrever dudas respecto de esta tecnología,
- **Cuestionamientos morales y éticos frente a la bioimpresión 3D:** que es el proceso de crear o reconstruir tejidos humanos y que permite producir prótesis y órganos humanos altamente personalizados. Aquí se abren caminos a fuertes discusiones y críticas que van desde las cuestiones morales y éticas, hasta las legales.

TRIMAKER

Trimaker, enfrenta problemas que cada día dificultan su crecimiento y expansión a nivel nacional e internacional, tal como sus dueños lo desean.

A nivel del mercado argentino, Trimaker es una Pyme y debido a esa condición, transita épocas difíciles que incluyen la inflación y condiciones cambiarias que dificultan las definiciones de planes e inversiones en el negocio.

De esta forma, la inflación (que va desde la estructura de costos hasta la fijación de precios de venta a fin de evitar desfasajes que trasciendan negativamente en la rentabilidad y en los ingresos del emprendimiento) junto a las condiciones cambiarias, impactan plenamente en el precio de venta definido para el producto, imposibilitando la fijación de precios. Lo que provoca una percepción distorsionada de los precios de la categoría.

La incertidumbre en materia económica del país significa un obstáculo para cualquier empresa, más que nada teniendo en cuenta que Trimaker importa alrededor del 80% de los insumos (no existe materia prima nacional que pueda reemplazarlos hasta el momento), lo cuales representan el 60% el costo de las impresoras de tecnología 3D.

Las restricciones a las importaciones puestas por el Gobierno Nacional, repercuten en forma directa en su actividad, entorpecen el ingreso de los principales insumos, frenando o distorsionando no sólo la venta de insumos o equipos sino las dinámicas de los procesos productivos, y limitando tanto la predictibilidad temporal como los precios del servicio.

El servicio de postventa supone otro impedimento para el negocio de Trimaker. Si bien la empresa otorgaba un manual de instrucciones con material audiovisual y brinda capacitaciones gratuitas a cada cliente por parte del personal del Departamento de Diseño de

la empresa. Estos servicios no son utilizados por decisión del cliente final ya sea por problemas logísticos o por la percepción de innecesaridad de la propuesta.

ESPACIOS DE BÚSQUEDA DEL PROYECTO

La falta de conocimiento e información a los usuarios de la tecnología respecto de los verdaderos cambios que producirá esta tecnología deja lugar a muchos interrogantes. En este punto, y basándose en los inconvenientes que le impiden avanzar en la venta masiva de impresoras, Trimaker busca llegar a sus clientes mediante servicios de capacitación, consultoría e impresión 3D personalizada destinado a estudiantes y profesionales jóvenes (diseñadores, arquitectos, ingenieros).

Frente a un escenario que articula diferentes problemáticas, se busca entender cómo interpelar efectivamente, tanto a estudiantes como a jóvenes profesionales, quienes serán los embajadores de la marca y verdaderos usuarios de la tecnología para orientar la operación de la empresa y favorecer el esquema de desempeño de la misma.

Conocer quiénes son los actores principales en este negocio, sus profesiones, alcances, inquietudes y necesidades no cubiertas que van a representar un espacio de oportunidad para el desarrollo de la tecnología 3D, como así el grado de conocimiento que presentan en cuanto a la misma. Seguir adelante respecto del posicionamiento de Trimaker como empresa, investigar si verdaderamente se la conoce como sus dueños piensan, qué se sabe de la compañía y de los servicios que brinda. Redefinir las estrategias de comunicación, hasta el momento es muy poco lo que se hace al respecto y conocemos la importancia de llevar adelante prácticas que simplifiquen la llegada y diálogo continuo con el cliente.

Y por último, trabajar sobre dos puntos centrales: la percepción del servicio y los espacios de mejora de la operación y desarrollar los esquemas de innovación, plano primordial en la creación de nuevos negocios, el uso de la creatividad para formar embajadores de la marca, será también uno de los ejes de búsqueda del proyecto.

OBJETIVOS

“Entender como estructurar puentes entre la categoría, la marca y el público para promover el conocimiento y uso masivo del servicio”.

OBJETIVOS PARTICULARES

- Recopilar información sobre la situación del mercado actual de impresoras 3D: principales competidores, grado de conocimiento que el cliente posee respecto de ellos, y participación del mercado de la marca y la categoría.
- Conocer la opinión de los clientes: servicios que consideran más relevantes, calidad del servicio de postventa, aspectos para mejorar.
- Identificar cuál es el imaginario social que el público objetivo posee respecto de la impresión 3D, impacto sobre su vida profesional, atributos que considere más relevantes, utilidades.
- Identificar a los potenciales embajadores de la marca, aquellos que más identificados se sientan con los beneficios de la tecnología y mayor uso puedan hacer de la misma.
- Diseñar la propuesta de valor para Trimaker: cómo interpelar efectivamente al público objetivo.

PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

La investigación está basada en dos tipos de abordajes, por un lado, un acercamiento a no clientes, que tendrá como objetivo identificar su imaginario respecto de la categoría de impresión 3D. Por el otro, la opinión de los clientes de Trimaker, la evaluación del servicio y propuesta de la empresa.

NO CLIENTES

- P1.** ¿Cuáles son los atributos que conoce y más valor le otorga el público objetivo a la impresión 3D?
- P2.** ¿Cuál es el imaginario que poseen los jóvenes y estudiantes respecto de sus aplicaciones, usos y beneficios? ¿Qué percepción poseen acerca del precio de una impresora 3D?
- P3.** ¿Cuál es el futuro que le espera a la impresión 3D, según el público objetivo? ¿Creen que podría mejorar su desarrollo profesional?

CLIENTES

- P1.** ¿Qué porcentaje de estudiantes utiliza la impresión 3D para aplicar en sus estudios universitarios? ¿Cuáles son las carreras universitarias que mayor uso realizan del sistema?
- P2.** ¿Cómo es la experiencia de compra de los clientes? ¿Cuál es el nivel de satisfacción que poseen los clientes actuales de la marca?
- P3.** ¿Qué motivo conduce a los clientes de Trimaker apostar al uso de la tecnología? ¿Cuál es la necesidad que lleva al consumidor a comprar una impresora 3D?

JUSTIFICACIÓN

La impresión 3D es el proceso, de alcance cuasi masivo, mediante el cual se fabrican objetos sólidos tridimensionales en base a un modelo generado digitalmente.

Trimaker es uno de los emprendimientos que desarrolla tecnología de impresión 3D en nuestro país. En la actualidad, cuenta con un plantel de 20 personas, entre las áreas de Producción, Marketing/Comercial, Diseño e Investigación y Desarrollo.

En el año 2011 comenzó con las pruebas de prototipos, de lo que luego sería la versión Beta de su primera impresora 3D basada en la estereolitografía, tecnología que utiliza resinas fotosensibles y un láser ultravioleta guiado por un archivo CAD para la construcción de las piezas. Finalmente Trimaker sale al mercado en el año 2013, operando con su unidad de negocios de venta de impresoras 3D.

La impresión 3D podría plantear un cambio de paradigma, es decir, cómo los países dejan de comercializar productos para distribuir diseños y prototipos. El diferencial central estará basado en la innovación y la creatividad de las compañías que formen parte del mercado de impresión 3D.

ALCANCE

El presente trabajo de Especialización tiene como finalidad alcanzar los objetivos planteados al inicio de la investigación, teniendo como principal propósito entender cómo estructurar puentes entre la categoría, la marca y el público para promover el conocimiento y uso masivo del servicio. La investigación está basada en dos encuestas cuantitativas, para clientes y no clientes, y una investigación cualitativa que tiene como foco la entrevista en profundidad.

El Proyecto está destinado a hombres y mujeres estudiantes y profesionales del Diseño, la Ingeniería, la Arquitectura y la Medicina de entre 18 y 35 años que residen en Capital Federal y GBA. A partir del mismo se busca definir recomendaciones de marketing destinadas a resolver la distancia que existe entre la oferta y la demanda, que es lo que aparta a la tecnología de vanguardia de los futuros usuarios.

MARCO TEÓRICO

El presente trabajo aborda una investigación basada en la situación actual de una empresa de impresión 3D, desde su posicionamiento en el mercado local, el conocimiento e información sobre la categoría, el imaginario que tiene el target actual de usuarios y las oportunidades de posicionamiento de la marca.

A continuación se alinean los pensamientos de diversos autores especialistas en la tecnología tridimensional respecto de la dinámica de los cambios que desarrolla la industria, que incluyen a la impresión 3D como uno de los principales avances del siglo.

Adicionalmente se trabaja con las reflexiones de expertos en Cambios e Innovación Empresarial y Marketing de servicios, quienes brindarán el marco teórico sobre los temas más relevantes que articulan aquello que ocurre en Trimaker con sus conceptos teóricos, y que servirán como base para el impulso del Proyecto.

REVOLUCIÓN 3D

La impresión 3D, es decir, la forma de imprimir tridimensionalmente adhiriendo material a los diseños, posee limitaciones importantes. Estas limitaciones abordan diferentes planos, sin embargo el primer punto a pensar es sí las impresoras actualmente disponibles en el mercado tienen las características necesarias para el propósito del usuario. En este sentido, en los medios de comunicación se reproduce la idea de que las impresoras 3D pueden crear casi cualquier cosa desde el hogar pero, al menos por ahora, estamos muy lejos de eso.

¿Qué tan grande va a ser el impacto de la adopción de esta tecnología? Según expertos en la tecnología tridimensional, el impacto va a ser profundo y universal, aunque no inmediatamente ni tan directo como imprimir productos enteros en cada hogar. Educar a los futuros usuarios, insertarlos en el mundo de beneficios que una impresora aditiva puede lograr, será el punto de partida. Cambiar sustracción por adición puede parecer un detalle, pero en realidad cambia profundamente la naturaleza del proceso productivo.

En los próximos párrafos, se citan algunos autores que describen los cambios percibidos actualmente, que serán tenidos en cuenta en el Proyecto para comunicar a los futuros clientes. Entre estos se destacan el uso más económico de recursos, aumentos de la complejidad del delivery sin aumentos del costo, el control sobre la estructura interior de los objetos, posibilidades de diseños complejos y personalización de las impresiones.

Sebastián Campanario (2014) en su libro *“Ideas en la ducha”*, explica cómo la difusión de la impresión 3D no sólo apunta a la disrupción del modelo de negocios de muchos sectores de la economía, sino que también resulta una herramienta clave para acelerar el proceso de innovación y fomentar la creatividad. Haciendo eco de lo desarrollado por otros expertos Campanario, explica que hay varios efectos de incorporación de esta industria. En primer término, el aumento de la velocidad de experimentación, ya que se aceleran las etapas de testeo, evaluación y corrección de fallas. En manufactura de cosas físicas, el ciclo de prueba y error siempre fue mucho más costoso y con la impresión 3D los dos mundos están convergiendo, es decir, por un lado es más fácil generar prototipos, y por el otro, en muchos casos, se puede llevar a cabo el ciclo de prueba y error del producto físico completamente en software, antes de imprimirlo. Adicionalmente, la impresión 3D impacta sobre la innovación y la creatividad porque aumenta las posibilidades de colaboración entre equipos a distancia.

Una impresora 3D permite enviar, descargar y compartir diseños 3D de manera remota, facilitando los procesos de trabajo.

Andrei Vazhnov (2014) en el libro *“Impresión 3D: Cómo va a cambiar el mundo”*, desarrolla cómo se produce un cambio a nivel de economía global. Se simplifica el sistema logístico, es decir, ya no serán necesarios los viajes de grandes cargueros porque las mercancías se fabricarán (según un criterio de eficiencia económica y de menor contaminación ambiental) in situ. Además, la impresión 3D cambiará la lógica de producción industrial y hará que cada uno tenga la posibilidad de diseñar los objetos que lo rodean. “La sociedad está acostumbrada a vivir en una geometría regular, de líneas rectas y círculos, y eso tiene que ver con una lógica de escalas productivas. La impresión 3D va a tener como único costo la materia prima, y por lo tanto, cada uno va a poder elegir la forma que quiera para sus objetos cotidianos”, destaca Andrei Vazhnov.

Santiago Bilinkis en su libro *“Pasaje al futuro”* (2014) busca explicar la dinámica de los cambios que resultan imprescindibles para tomar a tiempo las mejores decisiones que moldeen el mañana. Tal como lo hicieron las impresoras, que permitió plasmar texto en papel a todas las casas y la fotocopidora, que permitió tomar una hoja y duplicar su contenido de manera exacta cuantas veces quisiéramos. La impresión 3D lleva este mismo concepto al mundo de los objetos físicos.

Esta fabricación derriba muchos pilares de los esquemas actuales de producción: 1) El fin de las economías de escala, con las impresoras 3D, el costo de producción es el mismo, independientemente de la cantidad producida. 2) El fin del “one size fits all”, ya que a este tipo de impresoras le resulta exactamente igual imprimir 100 productos iguales o 100 diferentes, lo que abre la puerta a generar productos de un altísimo grado de personalización o apuntados a nichos. 3) El fin del costo de la complejidad, una impresora 3D el grado de complejidad es irrelevante. 4) El fin de la logística. 5) El fin del desperdicio de materiales, con la fabricación aditiva usada por la impresión 3D, la máquina utiliza solamente el material que necesita, casi sin desperdicio.

En el libro *“¿Quién controla el futuro?”* de Jaron Lanier (2014), plantea el desconocimiento respecto de hasta dónde llegará la tecnología y a qué ritmo. Las pequeñas trampas y problemáticas de la tecnología son impredecibles y pueden añadir décadas de incertidumbre al



calendario de los cambios tecnológicos, lo que sí parece probable es que a lo largo de este siglo la impresión 3D avance considerablemente y se convierta en una tecnología muy completa.

EL CAMBIO COMO ALGO INEVITABLE

La impresión 3D forma parte de una nueva forma de construir, que a pesar de no ser de uso masivo, hasta el momento, se cree que en el transcurso de la próxima década aquellas empresas que no adopten la invención quedarán fuera de juego. Teniendo en cuenta que Trimaker es una compañía pionera en el desarrollo de la tecnología tridimensional en Argentina, su desafío más importante es acompañar este cambio, a partir del diferencial que estará basado en la innovación y la creatividad a la hora de hacer frente a las nuevas oportunidades de negocio.

Desprendiéndose de la problemática principal que enfrenta la empresa, la dificultad para decodificar la categoría con el propósito de interpelar efectivamente a los jóvenes que serán los verdaderos usuarios de la tecnología, el objetivo del Proyecto es, justamente, identificar el imaginario que poseen en cuanto a la impresión 3D para identificar necesidades y principales aplicaciones. Por este motivo, formar embajadores de marca que se identifiquen con la tecnología y sean fieles a la misma, forma parte del principal espacio de búsqueda, ya que a través de los mismos se promoverá el conocimiento y por ende, el uso masivo del servicio.

De esta forma, a continuación, se describe y ejemplifica el proceso cambio, como punto de partida. Se desarrolla el concepto de “*The Tipping Point*”, como base para entender los cambios a partir de la capacidad de contagio, y que será importante tener en cuenta a la hora de formar a los predicadores de Trimaker. Por último, qué son los embajadores y cómo repercute en la evolución de las marcas, y la forma en que se comunica ese cambio que deberá posicionarse en el mercado de las nuevas tecnologías tridimensionales.

¿Cómo se producen los cambios?

Rubén Ordoñez (2011) en su libro “*Cambio, Creatividad e Innovación*” explica como ya nadie busca la estabilidad y quien la busca, hoy, se estanca. En el tiempo que nos toca vivir, el cambio es parte de la vida cotidiana o, mejor dicho, el cambio es el signo distintivo de la vida actual. Y quien se resista a él quedará, inevitablemente, fuera del sistema. Con distintas intensidades, los cambios llegan y trastocan los sentidos, hábitos, valores, gustos y, por lo tanto, los mercados. Todo lo que parece inalterable puede modificarse radicalmente.

Rubén Ordoñez (2011) brinda ejemplos respecto de cómo los cambios impactan en la vida de las personas. La llegada de la venta masiva de televisores o de Internet a los hogares en

Argentina son ejemplos de rápida difusión de importantes cambios, y que a su vez, son excepciones a la regla, teniendo en cuenta que, los mismos no se producen radicalmente, por el contrario, las personas se resisten al cambio y requieren de una o dos generaciones para llevarlo a cabo. Casi nunca los cambios en los mercados se producen de un día para el otro, y si bien tienen un motor invisible que puede ser regulado por aquellos que lo impulsan, toda transformación significativa requiere una maduración de los grupos sociales, exige un recorrido del llamado ciclo de resistencia. A pesar de ello, con cada nuevo producto o tendencia se oyen voces que vaticinan que el motor de la transformación marchará a una mayor velocidad de la que luego se comprueba en la práctica. Y un ejemplo que todos conocemos es el del desarrollo de Internet. Allá por 1999, varios gurúes vaticinaban que su penetración sería muy veloz. Ese mismo año, el 3% de los argentinos era usuario de la red de redes, y se esperaba que en tres años ya estuviese conectado el 18% de la población (unos 6,5 millones de argentinos). Esa penetración no se alcanzó hasta 2004, cinco años después de lo pronosticado. La cantidad de usuarios de internet siguió aumentando, y en 2006 trepó al 30% y alcanzó los 13 millones (sólo 2,8 millones tenían conexión propia y recibían una factura a fin de mes).

Pero a diferencia de lo que opina Rubén Ordóñez, Malcolm Gladwell (2000) en su libro *“The Tipping Point”* relata cómo pequeños cambios pueden producir grandes efectos, pero esta vez, el cambio no se produce de manera gradual, sino drásticamente y a partir de cierto momento. Malcolm relata cómo y por qué se alcanza el punto de inflexión a partir del cual algo se convierte en un fenómeno de masas: *“The Tipping Point* es el momento mágico cuando una idea, tendencia o comportamiento social cruza un umbral y se propaga como arroyo de pólvora”. A través de la combinación de tres leyes (de los pocos, pegajosidad y contexto) en un entorno adecuado, genera que una idea o cambio sea rotundamente exitoso. En un mundo saturado de productos y servicios, las personas tienden a confiar más en sus semejantes que de un medio con intenciones de venderles, de aquí nace el marketing viral y la propagación de la ideas a través de ciertos referentes, como parte importante para toda estrategia de negocio.

“El Tipping Point” consta en pensar que la mejor forma de entender los cambios misteriosos que sacuden nuestra vida cotidiana (ya sea la aparición de una tendencia en la moda, el retroceso de las olas de crímenes, la transformación de un libro desconocido en ventas, el aumento del consumo de cigarrillos entre adolescentes, o el fenómeno del boca a boca) es

tratarlos como puras epidemias, es decir, las ideas, los productos, los mensajes y las conductas se extienden entre las sociedades, igual que lo hacen los virus.

La capacidad de contagio, las pequeñas causas que tienen grandes efectos y el hecho de que el cambio no se produce de manera gradual, sino que drásticamente a partir de cierto momento, tal como decíamos al comienzo, son tres principios que definen cómo se extiende un virus comúnmente. De las tres, la última es la más importante, le atribuye sentido a las otras dos y nos permite comprender cómo tienen lugar hoy los cambios sociales. Ese momento concreto de una epidemia a partir del cual todo puede cambiar de repente es lo que se denomina “*The Tipping Point*”.

Esta posibilidad de un cambio repentino es lo fundamental de la idea, y quizá sea lo más difícil de aceptar, un claro ejemplo fue el de los teléfonos móviles. En los noventa fueron fabricándose modelos cada vez más pequeños y baratos, y el servicio fue mejorando hasta que, en 1998, cuando la tecnología superó ese punto clave, de pronto todo el mundo tenía un móvil.

Malcolm Gladwell (2000) identifica tres leyes que se repiten en los fenómenos de masas:

- **Ley de los pocos:** Establece que sólo cierta gente, con condiciones especiales, hace posible el contagio social. Los primeros pocos son los conectores, aquellos que tienen una capacidad inusual, extraordinaria, anormal para hacer amigos entre grupos muy diversos, y una particular facilidad para conectarlos. Ellos solos, individualmente, llegan a un montón de gente. Los conectores son cruciales para lograr el “Tipping Point”, ya que la esencia del boca a boca no consiste en que una persona comunique una información a otra, sino en que el mensaje llegue a un conector, quien se ocupará de distribuirlo a varios grupos. Los pocos, pero significativos, son los “mavens”, descritos como recolectores apasionados de información sobre productos, que acostumbran a probar nuevas experiencias de consumo y difusores militantes de sus opiniones y recomendaciones, tienen facilidad de palabra y agilidad mental, capaces de responder cualquier asunto que se les pregunte, también difusores de cambios. Malcolm describe a los vendedores como los principales “mavens” del mundo actual, quienes mayor contacto y poder de persuasión poseen hacia los clientes.
- **Ley de la pegajosidad:** Consiste en la creación de un mensaje de alto impacto, memorable y contagioso, siempre que lo se transmita sea diga sea pegadizo y fácil de

recordar, tendrá grandes e importantes frutos en la mente de quienes serán los compradores o usuarios del nuevo producto o servicio. Para lograrlo, la forma es tan importante como el contenido.

- **Ley del contexto:** En este caso, el contexto habla mucho más de lo que pensamos, es decir, el entorno y los grupos de los cuales somos parte tienen un alto poder de influencia en nuestras decisiones. A pesar de que podríamos creer que para la creación de una epidemia social la idea de sumar grandes grupos es la más acertada, lo correcto, según Malcolm Gladwell, es crear movimientos de no más de 150 personas, ya que cuando este número es mayor, la capacidad de influencia disminuye. Los pequeños grupos o movimientos son los principales creadores de olas que crean el famoso “*Tipping Point*”.

Embajadores de marca

Javier Velilla Gil (2012) se refiere a los embajadores y comunidades de marca. Cada vez más personas no se limitan a adquirir productos o servicios, sino que establecen conversaciones, critican o recomiendan en un círculo que traspasa el ámbito de sus amistades gracias a los avances en las tecnologías de la comunicación y la información. Son nuevos perfiles de consumidores que exigen relacionarse con las marcas como iguales en esquemas bidireccionales. El nuevo ecosistema digital abre todavía más la participación de los usuarios, un fenómeno al que las marcas no pueden quedar ajenas.

Tal como describe Javier Velilla Gil (2012), este modelo humaniza el mercado porque sitúa a las personas, no al individuo anónimo, en el centro de todo el proceso y dirige a crear relaciones duraderas y no sólo las transacciones económicas. La escucha, la respuesta, la gestión y el feedback se convierten en comportamientos esenciales de una nueva manera de conectar y vender en un mercado más exigente y participativo. Así, las marcas promueven cada vez más espacios de intercambio que facilitan la labor de los embajadores de marca, líderes de opinión de un determinado círculo de personas para un tema concreto, que puede ser un sector o una marca. Estas personas actúan frecuentemente de forma libre como prescriptores, elaboran información positiva en torno a un producto, desentrañan sus características de forma exhaustiva y se reconocen como líderes de opinión. Promueven de forma efectiva tendencias y preferencias.

Acerca de lo que escribe Hugo Zunzarren, Bértol Gorospe (2013), los embajadores de marca son internautas en contacto directo con la marca y que comunican abiertamente su pasión por ella. Las razones para este tipo de comportamiento se puede buscar mediante la “Pirámide de Maslow”, en el altruismo (piensan que tal o cual marca satisfará a quienes les escuchen como les satisface a ellos) o quieren transmitir una vivencia importante para ellos que resulta ser una compra o interacción satisfactoria con la marca. Por lo tanto, parece evidente que las marcas deben interactuar con internautas comprometidos e influyentes (en ese orden). Y entendemos “interactuar” por escuchar y responder a los internautas elegidos, no se trata de enviarles información comercial para que sean sus distribuidores no oficiales, tampoco se trata de que sean sus ojeadores de tendencias o “agentes dobles”. Debe ser una relación bidireccional equitativa, de lo contrario obtendremos el universo inverso.

Hugo Zunzarren, Bértol Gorospe (2013) detalla cómo la búsqueda de los embajadores de marca no se hace de cualquier forma, las marcas deben, más que perder el control sobre dicha marca, acceder a delegar dicho control, porque para eso son los embajadores de marca. Éstos hablarán de la marca sobre sus propias fan pages (sobre las que la corporación no tiene ningún control), en sus foros, en sus comunidades. Van a entender el mensaje emitido por la empresa a su manera y transmitirlo también a su manera. Harán suya la comunicación corporativa manteniendo su forma de expresión, su propia línea editorial (porque ellos también tienen una) e independiente y su libertad de afiliación. “Debe ser así si queremos que la comunicación se perciba como verdadera. Y nos los encontraremos por todas partes y en cabeza de las listas de resultados de Google. Es, por decirlo así, el pequeño peaje que deberemos pagar por contar con embajadores de marca reales”, agrega Hugo Zunzarren, Bértol Gorospe (2013).

Cómo comunicar lo nuevo

El posicionamiento, según Rubén Ordóñez (2011) es la primera fase en todo proceso de comunicación de la innovación. León G. Schiffman y Leslie Lazar Kanuk (2005) aportan una buena definición: “el posicionamiento transmite el concepto o significado del producto o servicio en términos de su eficacia para satisfacer una necesidad del consumidor”. En un ambiente altamente competitivo como el de hoy, una imagen de producto distintiva adquiere mayor importancia, aunque también se vuelve más difícil de crear y de mantener. A medida que se incrementa complejidad de los bienes y a medida que el mercado se satura más con

ellos, los consumidores suelen confiar más en la imagen y en los beneficios añadidos de un producto, que en sus atributos reales en el momento de tomar decisiones de compra.

Siguiendo con lo que dice Rubén Ordóñez (2011), es necesario tomar una decisión doble en la fase de definición de la estrategia de posicionamiento: elegir cuál es el segmento de mercado al que se quiere apuntar, qué tipo de consumidores se buscan y definir cómo se quiere ser percibido en ese segmento.

En primer lugar, hay que asegurarse de que el nuevo producto o servicio se distingue de los de la competencia en aspectos que sean relevantes para la gente, es decir, distinguirse por atributos que el consumidor valore, y no por aquellos que valore la empresa. En segundo lugar, el posicionamiento debe capitalizar fortalezas y ventajas competitivas del nuevo producto y sintonizar con las necesidades del consumidor. Por otro lado, es importante aclarar que la comunicación de la innovación tendrá éxito cuando las necesidades que le han dado origen sean hábitos bien afianzados y no modas pasajeras. Tanto en clientes-individuos como en clientes-empresas, sólo las tendencias a largo plazo constituyen una base sólida para posicionar un producto. Apoyar un lanzamiento y posicionarse a partir de una moda resulta muy peligroso.

Rubén Ordóñez suma la investigación, como una herramienta crucial para diseñar un posicionamiento adecuado. Sin embargo, es pertinente tener una serie de cuidados especiales en el uso de los estudios de mercado. Debe cuidarse no investigar de más, ni de menos. Nunca se logra la certeza absoluta y cada investigación abrirá nuevos campos de dudas, además existe un punto decisivo: debe asegurarse que se ha investigado exhaustivamente el contexto de mercado, a pesar de que nada ofrezca garantías de que la investigación aporte certezas. Por lo tanto, no hay que dejar que la investigación paralice una acción de posicionamiento. Este consejo, que podría considerarse menor o trivial, adquiere importancia cuando se piensa en el costo de la oportunidad de lanzamiento de una innovación.

El vector tiempo es un componente central de la estrategia de comunicación de un nuevo producto o servicio y hay que asegurarse de que la salida al mercado se produzca en el momento adecuado. Esta necesidad abre un dilema: ¿ser o no ser el primero? En muchos casos, la primera proposición en la largada no constituye una ventaja, no necesariamente el primero en una categoría resulta el ganador de la carrera y es una garantía de éxito. Vale la pena en este punto diferenciar dos conceptos: categoría y clase. El primero se refiere a un

grupo genérico de productos, mientras que el segundo alude a un grupo particular dentro de una categoría. Apple creó una nueva clase de teléfonos celulares inteligentes y sorprendió con su iPhone, antes de que este producto ganara el mercado, existían muchos otros en la categoría de celulares inteligentes. Si bien Apple innovó en materia de funcionalidad y diseño, no necesitó crear un hábito para el uso de la telefonía móvil avanzada. En estos casos es muy bueno ser el primero, ser líder cuando no hay que pagar el costo de desarrollar un hábito es mucho mejor que ser un seguidor, pero no sólo hay que analizar si la existencia de hábitos hace propicio el lanzamiento de un nuevo producto, también es necesario saber si la infraestructura social es la adecuada.

Para ser líder es necesario encontrar una cualidad diferencial, una vez que está claramente identificada, hay que comunicarla para darle a la marca impulso y legitimidad en el mercado. El trabajo sobre la construcción del beneficio generado en los consumidores se transformará en beneficio percibido. El desarrollo de una atractiva personalidad de marca debe corresponderse con las cualidades del producto o servicio, es contraproducente fabricar una personalidad que luego se verá diluida en la realidad.

Además, desde el lanzamiento debe medirse el potencial de ventas en términos concretos y reales, no sólo en el corto plazo. Ese valor potencial debe ser acompañado por una estrategia de precios. Un camino es lanzar la innovación con un precio basado exclusivamente en la satisfacción que el nuevo producto o servicio genera. Un caso extremo de esta estrategia es el del teléfono iPhone que salió al mercado con un precio muy alto (US\$ 600), Apple aprovechó de inicio su posición de líder, pero una vez que generó un atractivo diferencial en torno a su producto, bajó el precio drásticamente (lo redujo a un tercio luego de dos meses) para permitir el acceso a los nuevos consumidores. De esta forma, aceleró la curva de crecimiento de ventas.

Por otro lado, resulta clave definir, entender y lograr un código común con el segmento de consumidores elegido, es muy frecuente ver cambios en las comunicaciones, en donde se muestran una personalidad en el momento del lanzamiento y un cambio muy significativo en las comunicaciones subsiguientes. Para ser eficiente, productiva y competitiva, una buena idea debe estar acompañada por una comunicación coherente y no conformarse con que el lanzamiento tenga éxito, sino que debe asegurarse que los clientes estén satisfechos una vez producida la salida al mercado.

LA INNOVACIÓN EN LOS NEGOCIOS

La última vez que una tecnología disruptiva alteró el mercado global y la manera tradicional de fabricar productos fue la popularización de la computadora personal, a principios de los años '80. Tres décadas más tarde hay un nuevo contendiente subiendo al ring de la revolución y esperando cambiar las reglas de la manufactura y de los negocios: la impresión 3D. Específicamente en la venta masiva de impresoras 3D e incluso en los servicios que se ofrecen a partir de la tecnología, el verdadero cambio comenzó hace unos pocos años, por este motivo, la innovación en la forma de comercializar, comunicar y avanzar en este camino, será determinante en su evolución. La aparición de esta nueva tecnología y el cambio que la misma producirá en las sociedades, deberán ser conducidos a partir de la innovación y creatividad en la forma de hacer marketing.

El progreso solo llegará de la mano de la innovación y uno de los pilares de la misma en todas las empresas es el desarrollo tecnológico, un elemento clave para conseguir mayor eficiencia en los negocios. Por su parte, Trimaker es una compañía que por donde se la mire implica desarrollo, tecnología y creatividad, entonces ¿cómo hará para aprovechar estos recursos y pegar el gran salto y lograr que los jóvenes se sientan atraídos por la misma? A continuación se citan y describen aquello que piensan ciertos autores sobre la innovación y cómo llevarla adelante para no pasarla por alto en el desarrollo del Proyecto.

La innovación y el marketing

Los productos y servicios pueden tener éxito internacionalmente por su precio, por su calidad, por su diseño o, sencillamente, porque se dispone de una red comercial más amplia o se ha realizado más publicidad. Pero, ¿cómo han sido posibles estos productos competitivos? ¿Cómo se han generado? La respuesta, según Pere Escorsa Castells y Jaume Valls Pasola (2004), es a través de innovaciones que los productos construyen competitividad estructural.

Tal como relatan Pere Escorsa Castells y Jaume Valls Pasola (2004), esta tendencia procede de tres aspectos fundamentales. En primer lugar, el progreso técnico. Los productos actuales pueden desaparecer bruscamente debido a la aparición de nuevos productos con prestaciones mejores. El tercer factor es la desmasificación de los mercados, es decir, la tendencia a fabricar productos cada vez más personalizados, hechos a medida, dirigidos a mercados específicos. Esta trayectoria empuja hacia una mayor flexibilidad en los procesos productivos.

Por su parte, Francisco Javier Maqueda Lafuente (2010) define a la innovación como la aplicación o la utilización de nuevas ideas, productos o servicios, conceptos o prácticas con la voluntad de intentar que supongan una ayuda al incremento deseado de la productividad empresarial. Para que una innovación tenga realmente valor debe unirse necesariamente al marketing. No vale únicamente con inventar un producto o servicio nuevo, lo que genera valor es introducirlo adecuadamente en el mercado y que éste lo acepte. Pero innovación es algo más que generar o descubrir nuevas ideas supone, al mismo, seleccionar dichas ideas, implementarlas y, sobre todo, comercializarlas. La principal fuente de ideas es la investigación y el desarrollo. Innovar supone además:

- Tener satisfechos a los clientes.
- Compartir la visión con el cliente.
- Poder contar con empleados motivados y comprometidos con la empresa.
- Ayudar a mejorar las condiciones de vida.
- Aumentar la competitividad y rentabilidad de la empresa.
- Generar nuevas oportunidades de negocio.
- Incrementar los puestos de trabajo.
- Desarrollar nuevas opciones.
- Crear una cultura en el entorno favorable al cambio.
- Contribuir al progreso y al bienestar de la sociedad en general.

Todo modelo de negocio de una empresa moderna tiene que tener muy presente la importancia del proceso innovador, el cual abarca desde el momento inicial de la generación de las ideas, pasando por las oportunas pruebas de viabilidad técnica y económica, para terminar en la necesaria comercialización del producto o servicio.

El trabajo de búsqueda de nuevas innovaciones utiliza, generalmente, el método de gestión de proyectos y no se centra, exclusivamente en los nuevos productos sino que también contempla las mejoras en los productos, servicios o procesos existentes en la actualidad. Si queremos que nuestra empresa sobreviva en el mercado necesitamos inculcar entre nuestros empleados una cultura emprendedora e innovadora. Los empleados deben identificarse con los objetivos de la empresa y hacerlos suyos. Unos empleados motivados generarán el caldo cultivo necesario para que se promueva un espíritu inquieto e investigador y para que surjan nuevas ideas y nuevos proyectos.

Con los actuales medios de comunicación las innovaciones se conocen rápidamente en cualquier parte del mundo, la empresa buscará ser competitiva a largo plazo y, para ello, deberá tratar de combinar, de una manera inteligente, la utilización de los siguientes factores:

- El liderazgo empresarial.
- El diseño de la organización.
- El análisis de los mercados.
- La evolución de las necesidades de los clientes.
- La orientación al mercado.
- Los sistemas de información y de comunicación.
- La planificación estratégica a largo plazo.
- La fijación de los objetivos.
- La selección de las estrategias.
- Las medidas de control de la gestión.

El ciclo de vida

Las cuatro etapas, según Pere Escorsa Castells y Jaume Valls Pasola (2003), que son consideradas generalmente en la vida de los productos son las siguientes:

- **Introducción.** Es la primera fase, las ventas crecen lentamente. El producto se está introduciendo y los compradores tienen dudas. Probablemente algunas deficiencias tecnológicas no están del todo resueltas. Esta etapa es la que actualmente está atravesando Trimaker.
- **Crecimiento.** Es la segunda etapa donde el producto va incrementando su aceptación y el mercado llega a ser interesante. Tiene lugar un crecimiento acentuado de las ventas y surgen más fabricantes dispuestos a producir, si les es posible, este producto, ya que las expectativas de ventas son muy estimulantes.
- **Madurez.** El mercado se encuentra bastante saturado, el producto se ha vendido en gran cantidad y la guerra entre competidores se centra en los precios y la diferenciación.
- **Declive.** Disminuyen los compradores, las ventas bajan porque probablemente el producto ha quedado anticuado debido a la aparición de nuevos productos que hacen las mismas funciones.



A pesar de este orden en etapas con sus determinadas características, el ciclo de vida no se sigue siempre fatalmente. Puede producirse una renovación o un rejuvenecimiento del producto a consecuencia de la aparición de las innovaciones en el proceso de producción o en algún subsistema del mismo producto.

MARKETING DE SERVICIOS

A partir del análisis de las problemáticas que impiden la venta masiva de impresoras 3D, tales como las trabas a las importaciones, las condiciones cambiarias y de inflación, Trimaker se propone reformular su Modelo de negocios. El cambio propuesto por la empresa requiere una nueva concepción del negocio, apuntando a brindar el servicio de impresión 3D personalizada, como su principal actividad, a lo que se le suma la Consultoría a empresas y Cursos a medidas para estudiantes y/o profesionales.

Mediante el aprovechamiento del conocimiento y experiencia adquiridos durante los años que lleva de vida la compañía, se definirá un nuevo Modelo de negocios basado en la prestación de servicios, que de vida a una empresa que invierta su trend actual, convirtiéndose en un emprendimiento rentable y financieramente sano que agregue valor en una industria de vanguardia como lo es la Impresión 3D. Por este motivo se presentan las características más relevantes de una empresa de servicios, sus objetivos y Modelo de consumo para la creación de una estrategia eficaz para Trimaker. Asimismo, la mezcla del marketing particular para los servicios, que presenta los elementos necesarios que deberán integrarse para implantar con éxito la estrategia de marketing y el posicionamiento en el mercado del que Trimaker sea partícipe.

Definición, Características y Objetivos

Según Lamb, Hair y McDaniel (2011) un servicio es el resultado de aplicar esfuerzos humanos o mecánicos a personas u objetos, incluyen una acción, desempeño o esfuerzo que no se puede poseer físicamente. Los ejecutivos de negocios califican la mejora en la calidad en el servicio como uno de los desafíos cruciales que enfrentan en la actualidad las compañías de este tipo. Los clientes evalúan la calidad en el servicio por medio de los siguientes cinco componentes:

- **Confiability:** La capacidad de desempeñar el servicio de manera confiable, precisa y consistente.
- **Capacidad de respuesta:** La capacidad de brindar un servicio rápido. Lo máximo en la capacidad de respuesta es ofrecer un servicio de 24 horas al día, 7 días de la semana.

- **Seguridad:** El conocimiento y la cortesía de los empleados y su capacidad para comunicar confianza. Empleados hábiles que tratan a los clientes con respeto y les hacen sentir que pueden confiar en la empresa para ejemplificar la seguridad.
- **Empatía:** Atención interesada e individualizada a los clientes. Las empresas cuyos empleados reconocen a los clientes, los llaman por su nombre y aprenden sus requerimientos específicos, brindan empatía. Obtener la retroalimentación del cliente y escucharla es un aspecto crucial de la implementación de la empatía.
- **Tangibles:** Evidencia física del servicio. Las partes tangibles de un servicio incluyen las instalaciones físicas, herramientas y equipo utilizados para proporcionar el servicio.

Christopher H. Lovelock y Jochen Wirtz (2014) especifican los objetivos que deben cumplir las empresas de servicios:

1. **Diferenciación competitiva:**

- Generar innovación permanente.
- Desarrollo constante en la entrega de servicio.
- Imagen.

2. **Calidad de servicio**, se busca cumplir con las expectativas del cliente. Características para determinar la calidad del servicio:

- Confiabilidad.
- Capacidad de respuesta.
- Aseguramiento.
- Empatía.
- Tangibles.

3. **Productividad**, es el indicador que refleja qué tan bien se están usando los recursos de una economía en la producción de bienes y servicios. Es la relación entre recursos utilizados y rendimiento obtenido.

Modelo de consumo de los servicios

1. **Etapas previas a la compra**

- Conciencia de una necesidad (solución).
El cliente piensa la forma de satisfacerla.
Evalúa distintas alternativas.
- Búsqueda de información.

Aclarar las necesidades.

Explorar soluciones.

Identificar las alternativas de productos y proveedores de servicios.

- Evaluación de alternativas (dificultad de evaluar antes de la compra del servicio).
- Revisar información de proveedor.
- Revisar información de terceros.
- Discutir.
- Toma la decisión de compra del servicio.

2. **Etapa del encuentro del servicio**

- Solicitud del servicio al proveedor elegido o inicio de autoservicio.
- Entrega del servicio por parte del personal o por autoservicio.

3. **Etapa posterior al encuentro**

- Evaluación del desempeño del servicio.
- Intenciones futuras.

Mezcla del marketing de servicios

Continuando con el relato de Lamb, Hair y McDaniel, es importante aquello que especifican respecto de la mezcla del marketing para los servicios, ya que las características de los mismos descritas anteriormente hacen del marketing un mayor desafío. Se requiere ajustar los elementos de la mezcla del marketing (producto, plaza, promoción y fijación de precios) para satisfacer las necesidades especiales creadas para estas características.

- **Estrategia del producto** (servicio): Incluye decisiones del tipo de proceso del cual se trata, que pueden ser: 1) Servicios centrales o complementarios, el primero es el beneficio más básico que compra el cliente, y el grupo de servicios complementarios son los que respaldan o mejoran el servicio central, y donde mayor hincapié hacen las empresas para crear una ventaja competitiva. 2) Personalización/Estandarización, los primeros servicios son más flexibles y responden a las necesidades de los clientes en lo individual, pero implican un precio más alto, los estandarizados son más eficientes y cuestan menos plata. 3) Mezcla del servicio, que representa un conjunto de oportunidades, riesgos y desafíos, para diseñar una estrategia de servicio es necesario decidir cuáles nuevos servicios

presentar, a qué mercado meta, cuáles servicios existentes se deben mantener y cuáles eliminar.

- **Estrategia de plaza** (distribución): Deben enfocarse en temas como conveniencia, número de establecimientos, distribución directa frente a la indirecta, ubicación y programación.
- **Estrategia de promoción**: Las empresas tienen mayores problemas en promover los servicios intangibles que los tangibles. Algunas de las estrategias de promoción que dan buenos resultados son: enfatizar las señales tangibles (símbolos concretos de la oferta del servicio), el uso de fuentes de información personal (alguien con quien los clientes están familiarizados o alguien a quien conocen o con quien se pueden relacionar en forma personal), crear una sólida imagen organizacional (entorno físico de la instalación, apariencia de los empleados, papelería, facturas) y la participación en la comunicación posterior a la compra.
- **Estrategia de precio**: Se sugiere tres categorías de fijación de precios: 1) Fijación de precios orientada a los ingresos, se enfoca en maximizar el excedente del ingreso sobre los costos. 2) Fijación de precios orientada a las operaciones busca concordar la oferta y la demanda al variar los precios. 3) Fijación de precios orientada al cliente trata de maximizar el número de clientes que utilizan el servicio, ofreciendo métodos de pago como las tarjetas de crédito que aumentan la posibilidad de compra.

Nuevo Modelo de Negocios

En el libro de José María Sainz de Vicuña Ancín se presenta el Modelo Canvas, el cual representa de forma gráfica la forma en que una empresa crea, ofrece y da valor a partir de nueve áreas clave:

1. **Propuesta de valor**: ¿Qué producto o servicio ofrecemos? ¿Qué aporta nuestra propuesta? ¿Qué clientes va a satisfacer?
2. **Segmentación de clientes**: Enuncia los diversos segmentos (target) de clientes a quien vamos a dar servicio (segmentos estratégicos).
3. **Relación con los clientes**: Define qué tipo de relación vamos a establecer con los segmentos estratégicos.
4. **Canales de distribución**: ¿Cómo vamos a llegar a nuestros clientes?
5. **Actividades clave**: Son las actividades imprescindibles que deben llevarse a cabo para que el negocio funcione.

6. Recursos clave: Aquí se incluyen los recursos económicos, humanos, físicos o intelectuales que requiere el desarrollo y funcionamiento de nuestro negocio.
7. Alianzas: Proveedores, colaboradores o asociados imprescindibles para el proyecto.
8. Ingresos: Si no tenemos claro de qué forma vamos a generar ingresos, nuestro proyecto empresarial carece de sentido.
9. Estructura de costos: Reflejaremos los costos fijos y variables en los que incurrimos al desarrollar nuestra actividad.

MODELO INVESTIGATIVO

La investigación para el progreso del Proyecto de Trimaker, estará basada, en primera instancia, en el desarrollo de una Investigación Cualitativa, a partir de la realización de entrevistas en profundidad con el objetivo de obtener información en cuanto a las características que forman parte de las primordiales al momento de la compra de una impresora 3D o mismo, de sus servicios.

Por su parte, la Investigación Cuantitativa también tendrá espacio en el Proyecto. En primer lugar, se realizará a estudiantes y profesionales no clientes, para entender aquello que perciben los futuros consumidores sobre una categoría aún desconocida. Por último, a clientes de la compañía, con el fin de concebir la articulación respecto al servicio prestado y la percepción presente en la demanda. De esta forma, a continuación, se desarrollan los conceptos necesarios para comprender de qué forma llevar a cabo ambas investigaciones y cómo recopilar los datos para su posterior análisis.

Investigación de mercados

A partir de lo que opinan, Lamb, Hair y McDaniel (2011) la investigación de mercados es el proceso de planear, recabar y analizar los datos relevantes para una decisión de marketing, es la función que vincula al consumidor, al cliente y al público con la empresa. Desempeña un rol clave en el sistema de marketing, ya que ofrece información a quienes toman las decisiones sobre la eficacia de la mezcla de marketing actual, y da lugar a ideas sobre los cambios necesarios. La investigación de mercados lleva a cabo tres roles, uno descriptivo, otro de diagnóstico y un último predictivo. Su rol descriptivo incluye recolección y presentación de los hechos, el de diagnóstico incluye la explicación de los datos y aquel predictivo responde a las preguntas de “que sucedería si...”.

Ferré Trenzano, J. (1997) define que la finalidad de la investigación de mercados es obtener datos objetivos sobre el mercado en cualquiera de sus vertientes: consumidor final, clientela, canal intermedio, decisor de la compra, con el fin de poder disminuir el riesgo de la toma de decisiones comerciales. La investigación de mercados sólo puede reducir el riesgo y no eliminarlo totalmente, por cuatro razones esenciales:

- Porque el sujeto de análisis es siempre un ser humano, una persona, y ésta es complicada de estudiar: porque es cambiante y, si bien puede ser analizada en cuanto a opinión, imagen, actitud y comportamiento, no es posible estudiar sus predicciones y previsiones con certeza absoluta.
- Porque el sujeto de análisis es siempre un ser humano, una persona, y ésta es complicada de estudiar: porque es cambiante y, si bien puede ser analizada en cuanto a opinión, imagen, actitud y comportamiento, no es posible estudiar sus predicciones y previsiones con certeza absoluta.
- Porque los instrumentos de medición del mercado tienen también sus limitaciones: los métodos utilizados son imperfectos, ya que el elemento básico recolector de la información es el cuestionario y se utilizan generalmente métodos de muestreo que en sí comportan sus propios errores estadísticos, al margen de que, en ocasiones, la propia falta de información sobre el universo impide diseñar muestras probabilísticas, que es la única forma de poder obtener datos fidedignos y representativos.
- Porque independiente de lo dicho, el decisor, con su problemática, sus condicionantes y su propia cultura, infiere y condiciona esta toma de decisiones, pudiendo hacerla incluso errónea o, por lo menos, no la más indicada.

Por su parte, Pere Soler Pujals (2001) hace referencia a la investigación comercial puntualmente. La investigación comercial utiliza las mismas técnicas de investigación que la de otros campos científicos, se adapta y aplica estas técnicas a sus propias necesidades. En marketing y publicidad se distingue de la investigación científica y del resto de las diferentes investigaciones de tipo socio-económico precisamente porque actúa sobre un elemento más o menos concreto, que es el mercado de un producto o servicio, sobre un consumidor, que es quien recibe el mensaje. Este mercado y este consumidor son evolutivos, dinámicos, cambiantes, estando sometidos a continuas fluctuaciones. Ésta es la gran dificultad de todas las investigaciones que se efectúan en ciencias sociales.

Investigación cualitativa

Con el objetivo de entender en detalles qué opinan los usuarios al respecto de la tecnología se decidió emprender una investigación cualitativa, la cual se interesa, según Juan Báez y Pérez de Tudela (2009) en la comprensión de las interacciones que se dan en la realidad y de los mecanismos que intervienen en ella. Para llegar a este conocimiento son muchos los métodos

y técnicas de los que dispone el investigador, los propios de esta metodología, pero en casi todos ellos adquiere una importancia capital el lenguaje, dado que la mayor cantidad de los datos con los que trabaja los obtiene con técnicas verbales o requieren el uso de la palabra.

El objeto del método cualitativo es el conocimiento de la realidad. Para convertir los datos en información se recurre al análisis del discurso, el cual teniendo en cuenta la investigación realizada, estará presente en las próximas páginas del relato. Para ser comprendidos los recursos se analizan, se interpretan y se estructuran. El análisis se orienta tanto hacia lo dicho (el contenido) como hacia los recursos de comunicación para decirlo (la forma, que también dota de un significado especial a lo dicho). La investigación con método cualitativo se utiliza para comprender las complejas interrelaciones que se dan en las realidades por las que se interesa, para ello trata de: definir las imágenes sociales preconscientes y captar, contextualizar e interpretar, en términos culturales concretos, las actitudes y motivaciones básicas de los distintos grupos sociales. Precisamente, para el desarrollo del Proyecto de Trimaker, la metodología específica utilizada en base al método cualitativo es la entrevista en profundidad, porque nos interesan las vivencias y experiencias del entrevistado, las creencias y los deseos en torno al tema de la impresión 3D que el entrevistador planea. Una entrevista en profundidad es básicamente una técnica basada en el juego conversacional. Una entrevista es un diálogo, preparado, diseñado y organizado en el que se dan los roles de entrevistado y entrevistador. La entrevista en profundidad por lo tanto supone una conversación con fines orientados a los objetivos de una investigación social.

Investigación cuantitativa

Tal como relata Pere Soler Pujals (2001) las técnicas cuantitativas se basan en métodos estadísticos de recogida, análisis y procesamiento de hechos observables, son técnicas extensivas, analiza fenómenos directamente observables pero desestructurados. Clasifica, parametriza las variables y las compara, utiliza modelos hipotéticos deductivos. Es de índole descriptiva y la usan los investigadores para comprender los efectos de diversos insumos promocionales en el consumidor, dándole a los especialistas en marketing la oportunidad de “predecir” el comportamiento del consumidor. Este enfoque de investigación se conoce como positivismo, los métodos utilizados en este tipo de investigación se tomaron principalmente de las ciencias naturales y consisten en observación, experimentación y técnicas de encuesta.

METODOLOGÍA

INVESTIGACIÓN CUALITATIVA

La investigación cualitativa, como parte de los métodos de investigación que es, centra su interés en dos grandes áreas. Por un lado, el conocimiento de los consumidores, es decir, sus motivaciones y frenos, sus percepciones, opiniones, actitudes, creencias y valores, intenciones, gustos, deseos, necesidades, expectativas, preferencias, valoraciones, comportamientos y procesos de decisión respecto de las acciones desarrolladas por las empresas y dirigidas a la observación y captación de nuevos clientes. Por el otro, el conocimiento de los mercados, desarrollar las organizaciones, diseñar productos, envases, servicios, marcas, logotipos, campañas de comunicación y definir estrategias que favorezcan su crecimiento y optimicen su posición en el mercado.

Se llevaron a cabo dos entrevistas en profundidad, a un profesional del Diseño Industrial y un estudiante, futuro Ingeniero Industrial, para recabar la información necesaria respecto de las características que forman parte de las centrales y más importantes a la hora de la compra de una impresora 3D o de sus servicios en particular.

A continuación, se detallan los resultados más importantes adquiridos en base a las entrevistas.

Diseño

Se utilizó un diseño Exploratorio Cualitativo, tal como se nombró anteriormente, con la intención de conocer al usuario de la tecnología tridimensional, cuáles son sus sentimientos, creencias, actitudes, expectativas, para conocer el concepto que determina sus comportamientos.

Técnica de toma de datos

Las entrevistas se llevaron a cabo a partir de la técnica Entrevista individual en profundidad, ya que es personal, no estructurada, lo que permite que el entrevistado se sienta con mayor comodidad y en confianza para responder con absoluta libertad a las preguntas emitidas con el fin de clarificar conceptos, descubrir que lo motiva a apostar a la impresión 3D, cuánto lo

beneficia en su vida laboral y profesional, qué expectativas tiene para la tecnología y por supuesto, cuáles son los atributos más valorados. La entrevista en profundidad se utiliza por la necesidad del detalle y la precisión de las respuestas del consumidor entrevistado.

Perfil del Respondiente

El perfil seleccionado para el entrevistado es una persona de 20 a 30 años, sexo indistinto, que haya participado de una experiencia o trabajo cotidianamente con impresoras 3D y sea estudiante o profesional del Diseño o la Ingeniería, teniendo en cuenta que son las carreras que mayor uso realizan, por el momento, de la tecnología tridimensional. No es necesaria la tenencia de una impresora 3D propia.

Variable de segmentación:

- Que haya participado de una experiencia o trabajo cotidianamente con impresoras 3D, es decir, que conozca las máquinas y sus funciones, que sepa utilizarlas.
- Edad entre 20 a 30 años.
- Que se esté formando o sea profesional de la rama del Diseño o la Ingeniería.

Variables controladas:

- Sexo: Mixto.
- La tenencia de una impresora 3D propia resulta indiferente para el análisis.

INVESTIGACIÓN CUANTITATIVA

ENCUESTAS A NO CLIENTES – PROFESIONALES Y ESTUDIANTES

Para elaborar el presente trabajo, tal como se dijo anteriormente, se recolectaron datos de fuentes primarias a través de encuestas a estudiantes y profesionales de las carreras relacionadas con el Diseño, la Arquitectura, la Ingeniería y la Medicina, teniendo en cuenta que es el mercado objetivo al que se dirige el Proyecto. Las encuestas tienen como propósito entender aquello que perciben los futuros usuarios, cuál es el imaginario de una categoría que no posee carácter masivo en cuanto a reconocimiento y utilización.

Diseño

La investigación fue diseñada con el objetivo de renovar la toma de decisiones en base al imaginario que tienen los jóvenes respecto de la impresión 3D para que, de esta forma, la empresa pueda evaluar y elegir el mejor curso de acción para comunicar y acercarse a ellos.

Técnica de toma de datos

Se realizó una encuesta autoadministrada por internet por muestreo no probabilístico a una base de 50 estudiantes y profesionales de carreras Arquitectura, Diseño, Ingeniería y Medicina. (En los anexos se puede observar el modelo de encuesta utilizado).

Instrumento de toma de datos

El instrumento de toma de datos fue el cuestionario. Es un instrumento de tipo estructurado, el cual está compuesto por un listado de preguntas previamente planificadas con un orden específico, de temas generales a particulares y brinda al encuestado alternativas fijas de respuesta (de opciones múltiples y dicotómicas) para cada interrogante.

Dentro del cuestionario se pueden encontrar preguntas de identificación, preguntas filtro para solo encuestar a quienes calificaban para la investigación y preguntas de pase.

Muestra

La muestra está compuesta por una base de 50 mujeres y hombres entre 18 a 40 años, estudiantes o profesionales de Diseño Industria, Ingeniería, Arquitectura o Medicina residentes de Capital Federal. El muestreo es no probabilístico ya que no se cuenta con un marco de lista. Dentro de esta categoría, se optó por utilizar un muestreo por conveniencia, la

cual utiliza entrevistados de un perfil específico que son convenientes o de fácil acceso para el investigador.

ENCUESTAS A CLIENTES – TRIMAKER

La segunda investigación cuantitativa que lleva a cabo el Proyecto presenta como fin el de entender la articulación o el gap entre el imaginario presente en la compañía respecto al servicio prestado y la percepción presente en la demanda.

Diseño

Se utilizó una encuesta no probabilística autoadministrada de 50 casos, sobre el universo de clientes de la empresa Trimaker.

Instrumento de toma de datos

El instrumento de toma de datos fue el cuestionario. Es un instrumento de tipo estructurado, compuesto por un listado de preguntas previamente planificadas con un orden específico, de temas generales a particulares y brinda al encuestado alternativas fijas de respuesta (de opciones múltiples y dicotómicas) para cada interrogante.

Muestra

La muestra es de 50 casos sobre la población de clientes de la compañía.

ANÁLISIS DE DATOS

INVESTIGACIÓN CUALITATIVA

Resultados obtenidos

El desarrollo de los resultados que se obtuvieron a partir de las entrevistas en profundidad serán presentados en base a:

- Resultados relacionados con la UTILIDAD de la tecnología.
- Resultados relacionados con los BENEFICIOS que aporta la tecnología.
- Resultados relacionados con el grado de SATISFACCIÓN.
- Resultados relacionados con la CREENCIA basada en una Revolución Industrial provocada por la impresión 3D.

Resultados relacionados con la UTILIDAD de la tecnología:

Respecto de la utilidad del avance 3D, el consumidor está seguro de la misma y reconoce como una de las principales ganancias a partir de su aparición la posibilidad de fabricar prototipos, maquetas de ensayo, prueba de productos, piezas y herramientas particulares en un tiempo relativamente corto y claro que, antes de comenzar con la producción de grandes escalas del modelo definitivo, lo que la hace aún más ventajosa y aplicable en infinitos campos y con cientos de objetivos y propósitos. Lo importante de este aspecto es la búsqueda y por supuesto, el reconocimiento de los beneficios encontrados, la simplicidad y a la vez la grandeza de lo que se puede lograr con la impresión tridimensional, la reducción de costos, los tiempos de espera, la posibilidad de trabajar sobre prueba y error sin afectar el desenvolvimiento de los objetivos empresariales.

Sin la necesidad de pensar en algo tan grande como la construcción de una casa o un puente, encontrar la aplicación de la tecnología en el trabajo diario de un Diseñador o un Ingeniero a los que podría cambiar, simplificar y otorgar un valor agregado. Es relevante considerar este punto, ya que en los últimos tiempos la tecnología avanzó y mucho, tanto que las nuevas generaciones de impresoras 3D son orientadas a un mercado menos profesional y con precios cada vez más competitivos, dando lugar a que no solo las grandes empresas sean partícipes del avance, sino que emprendedores, pequeños y medianos productores, estudiantes e incluso

las personas desde sus hogares puedan fabricar desde sencillos elementos hasta complejos diseños.

Resultados relacionados con los BENEFICIOS que aporta la tecnología:

Dentro de sus principales beneficios se mencionaron el prototipado rápido, la reducción en el tiempo de desarrollo de los productos y la fabricación de piezas 100% personalizadas. Para los entrevistados, el uso y la aplicación de la impresión 3D forman parte de su vida laboral, ya sea para la fabricación de prototipos y maquetas de ensayo, pruebas de productos, creación de diversos objetos e infinidad de aspectos y beneficios en los que la llegada al mundo tridimensional modificó la forma de darle vida a diversos proyectos. Con experiencias satisfactorias y dejando como principal enseñanza la capacidad, el potencial de la herramienta y su infinita utilidad, los entrevistados reconocen la amplitud de beneficios que les otorga la impresión 3D al mundo laboral y desarrollo profesional, principalmente.

Las personas entrevistadas hicieron hincapié en la idea de que la personalización en las piezas tiene un costo extra mucho mayor que el habitual.

Resultados relacionados con el grado de SATISFACCIÓN:

La satisfacción en el resultado de las piezas obtenidas coincide en las respuestas de las entrevistas realizadas. Resultados óptimos, precisión y el detalle, forman parte de cumplir con las expectativas del cliente, incluso la relación de la calidad con el costo se ajusta con las necesidades del cliente, que también menciona como bajo el precio si se lo compara con el gasto, la complejidad y el tiempo que requiere crear la misma pieza pero con otra herramienta, proceso o material.

De esta forma el cliente, siempre considerando satisfacer las necesidades de tiempo, calidad y servicio, está dispuesto a pagar un monto acorde a sus beneficios y utilidades. Además la capacitación y el servicio de postventa deben estar incluidos en el costo final de la impresora 3D, teniendo en cuenta los inconvenientes que surgen a partir del desconocimiento de la tecnología, junto con la cantidad de dudas y preguntas que tiene el usuario por esa misma razón.

Resultados relacionados con la CREENCIA basada en la Revolución Industrial provocada por la impresión 3D:

Los entrevistados coinciden en que los cambios están llegando cada vez con mayor intensidad. Por el momento, aquello que ven principalmente como un beneficio es el poder de



decisión respecto de que no es necesaria en la cadena productiva la presencia de determinado proveedor o servicio externo para adquirir o fabricar una pieza o repuesto.

La falta de conocimiento e información en nuestro país es un hecho en el que coinciden, que a pesar de la curiosidad que poseen las personas, principalmente aquellos estudiantes y profesionales del Diseño, la Ingeniería y la Medicina, no existen hasta el momento proyectos de acercar la tecnología a quienes serán los predicadores y verdaderos usuarios de la impresión 3D.

Cuando se les consultó respecto de las empresas que comercian las impresoras en Argentina, pudieron dar algunos nombres, en ambos casos Trimaker y Replikat, sin embargo, no conocían en qué se diferencian, ni el catálogo de productos y servicios ofrecidos.

INVESTIGACIÓN CUANTITATIVA – NO CLIENTES

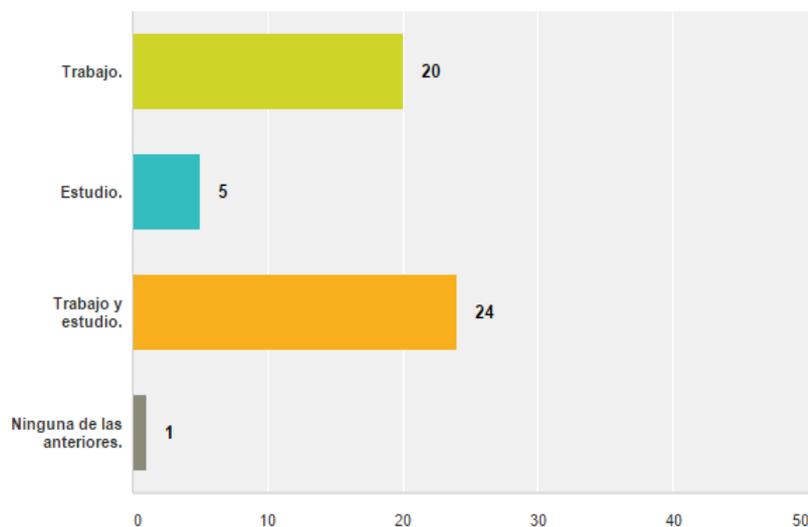
Resultados obtenidos

Sexo y Edad

	Femenino	Masculino	Total
Menos de 20 años. (A)	33,33% 1	66,67% 2	6,00% 3
Entre 20 y 30 años. (B)	54,55% 24	45,45% 20	88,00% 44
Entre 30 y 40 años. (C)	0,00% 0	0,00% 0	0,00% 0
Más de 40 años. (D)	33,33% 1	66,67% 2	6,00% 3
Total de encuestados	26	24	50

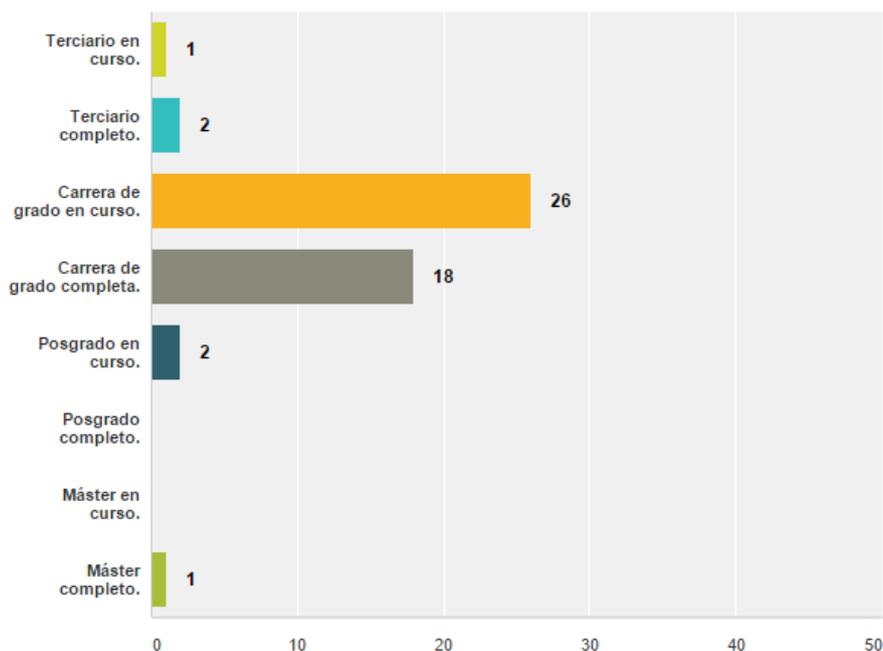
En lo que respecta a la composición de la muestra, tal como se observa en el cuadro, no hay diferencias significativas entre la cantidad de hombres y mujeres que han respondido las encuestas. Por su parte, el rango de edades entre 20 y 30 años fue el que mayor porcentaje obtuvo con un 88% del total de la muestra, teniendo en cuenta que los cuestionarios fueron realizados a estudiantes y profesionales. Por supuesto, cuando nombramos a los “predicadores de la marca en el futuro”, estamos haciendo referencia justamente a ese rango, que serán quienes hoy entiendan el concepto, el provecho de la impresión 3D y claro, sean los primeros usuarios de la tecnología.

Ocupación actual



Basándonos en la ocupación actual de las personas entrevistadas, la mayor parte de la muestra “Trabaja y estudia” (48%), y en menor medida pero con una diferencia muy baja, solo “Trabaja” (40%). Es importante tener en cuenta que solo un 10% de la muestra solo estudia, por lo que además la mayoría entrevistada además de estar formándose académicamente también está aplicando sus conocimientos en el mundo profesional.

Último grado de formación alcanzado



El gráfico refleja que más de la mitad de la muestra (52%) está actualmente cursando una Carrera de Grado, un dato importante para tener en cuenta respecto de dónde está principalmente el mercado al que el Proyecto se dirige, es decir, aun formándose para su futuro profesional. En menor medida, un 36% de los encuestados ya ha completado sus estudios universitarios.

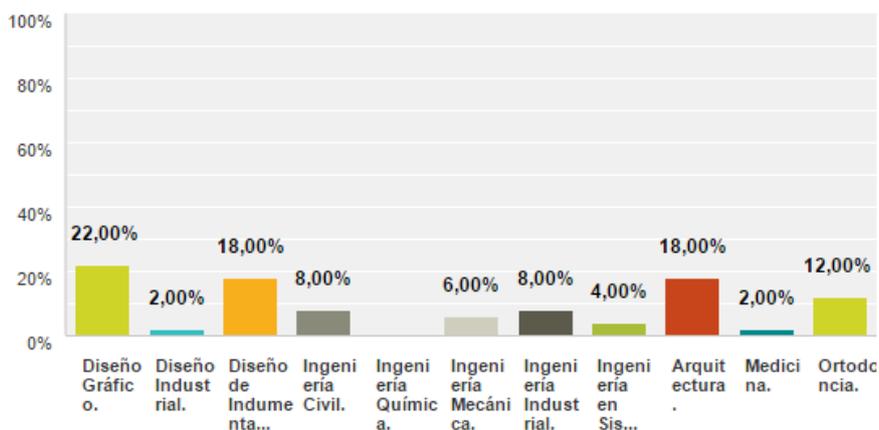
Tipo de establecimiento

	Terciario en curso.	Terciario completo.	Carrera de grado en curso.	Carrera de grado completa.	Posgrado en curso.	Posgrado completo.	Máster en curso.	Máster completo.	Total
Público. (A)	0,00% 0	0,00% 0	50,00% 12	45,83% 11	4,17% 1	0,00% 0	0,00% 0	0,00% 0	48,00% 24
Privado. (B)	3,85% 1	7,69% 2	53,85% 14	26,92% 7	3,85% 1	0,00% 0	0,00% 0	3,85% 1	52,00% 26
Total de encuestados	1	2	26	18	2	0	0	1	50

Para involucrarnos respecto de dónde los encuestados realizaron su último grado de formación alcanzado, específicamente aquellos más relevantes (Carrera de Grado en curso – Carrera de Grado completa) el cuestionario llevó cabo la pregunta “¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?, es decir, público o privado, para relevar mayor información acerca del perfil de nuestro mercado.

Aquellos que aún se encuentran cursando su Carrera de Grado, lo hicieron equitativamente en establecimientos tanto públicos como privados, la diferencia es mayor en los que ya han finalizado sus estudios, donde un 26,92% lo hizo en una Universidad privada, mientras que el 45,83% fue en una pública. Tal vez estos números hacen referencia a la tendencia de los últimos años por estudiar en Universidades privadas que cuentan con tecnología y herramientas necesarias para una mejor formación, equiparando los excelentes niveles académicos de aquellos establecimientos públicos.

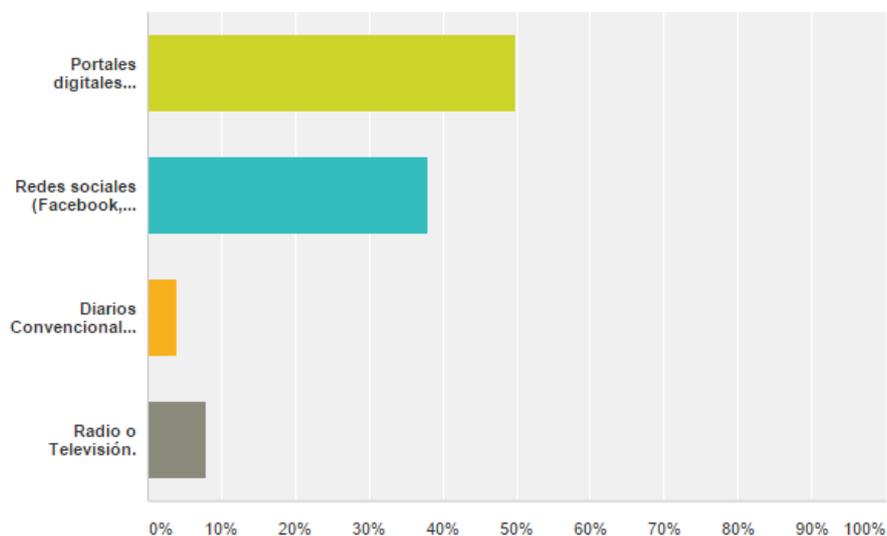
Formación Académica



En cuanto a la Formación Académica de los encuestados, el Diseño Gráfico lidera con un 22%, le siguen el Diseño de Indumentaria y la Arquitectura con un 18%.

Es importante conocer cuáles son las carreras que eligen los jóvenes en la actualidad para analizar y claro que, comunicar, los beneficios y cambios que trae aparejado el uso de la tecnología tridimensional a cada uno de ellos.

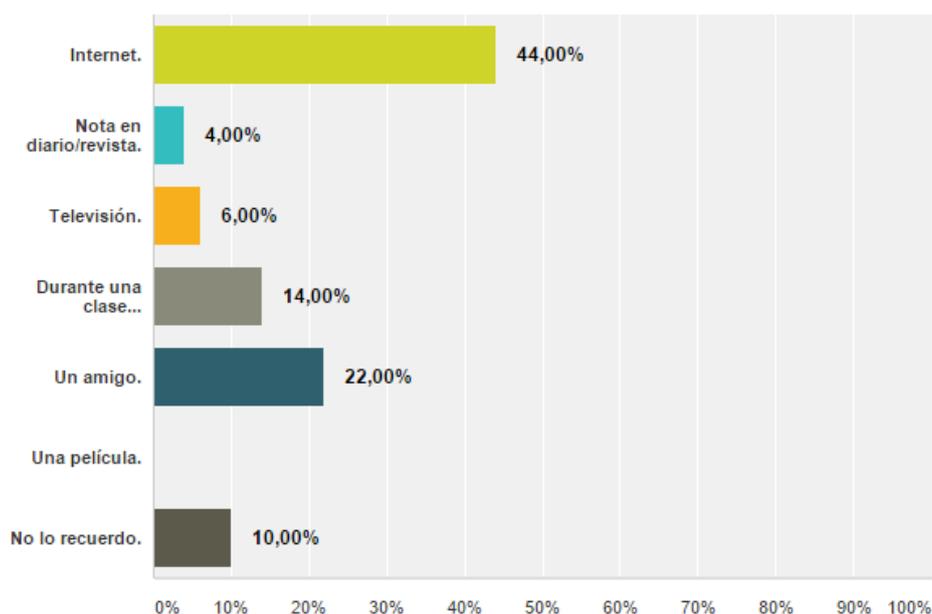
Principales fuentes de información



Opciones de respuesta	Respuestas
Portales digitales (Clarín, Infobae, Minuto Uno, La Nación)	50,00% 25
Redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram)	38,00% 19
Diarios Convencionales (Perfil, Clarín, La Nación, Ámbito Financiero)	4,00% 2
Radio o Televisión.	8,00% 4
Total	50

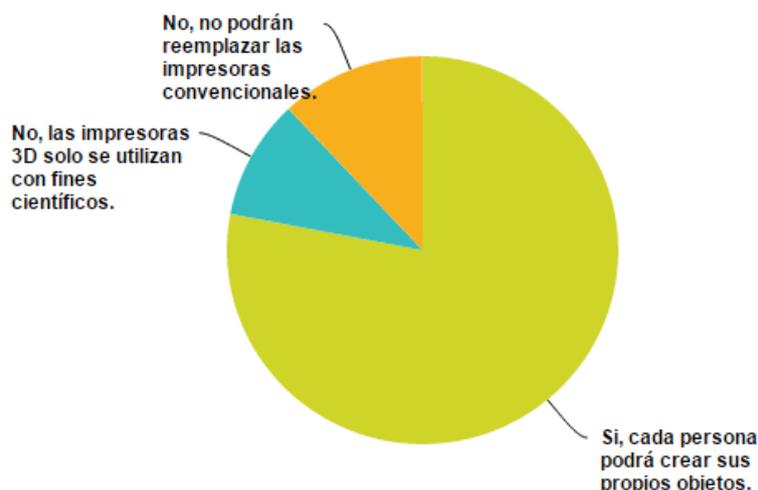
Un 50% se informa en base a los portales digitales y otro 38% por medio de redes sociales. Sin dudas, es una característica generacional el uso de Internet como principal fuente de información, a través del uso de tabletas, celulares, notebooks, lo que permite estar conectado tiempo completo.

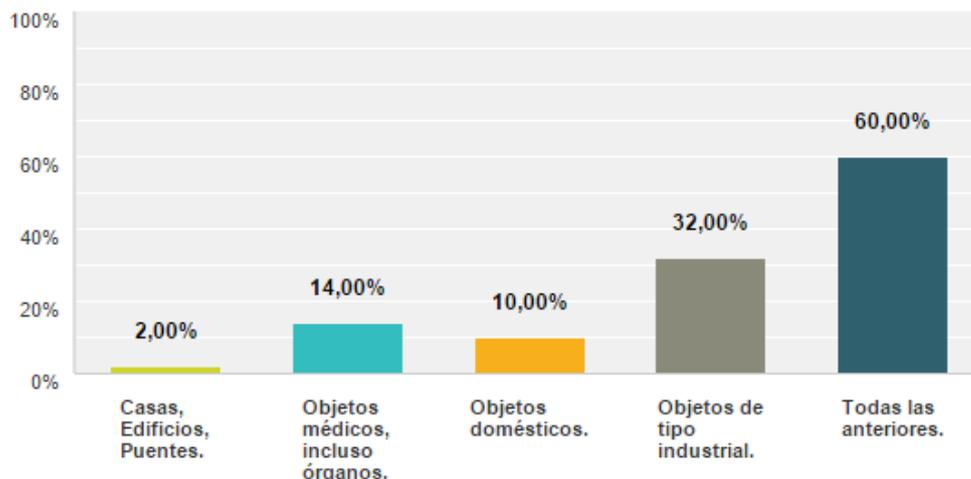
¿Dónde conoció la impresión 3D?



La totalidad de la muestra conoce la impresión 3D. Internet es el medio central de conocimiento de esta tecnología. Un 44% de la muestra vio por primera vez el término de impresión 3D en internet, en menor medida y con un 22% lo escuchó a través de un amigo y un 14% fue a través de una clase universitaria.

Creencias acerca de sus aplicaciones y usos

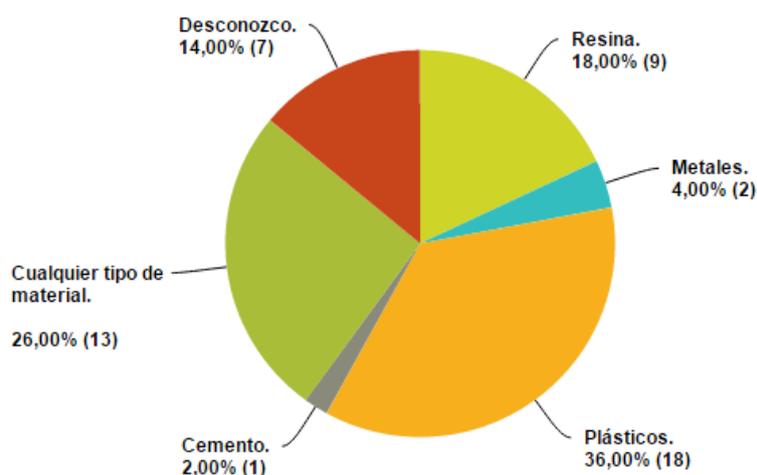




La mayor cantidad de la muestra asegura que cada persona podrá crear sus propios objetos y diseños en su propia casa, específicamente un 78%, en menor medida un 12% cree que no reemplazará a las impresoras comunes y un 10% piensa que solo se usarán para fines científicos.

El 60% cree que es capaz de crear casas, edificios, puentes, objetos domésticos y de tipo industrial, es decir que comparando ésta con la pregunta anterior, los jóvenes estudiantes y profesionales siguen creyendo en que el avance es capaz de crear aquello que se les ocurra sin importar su tamaño y forma.

Materiales utilizados



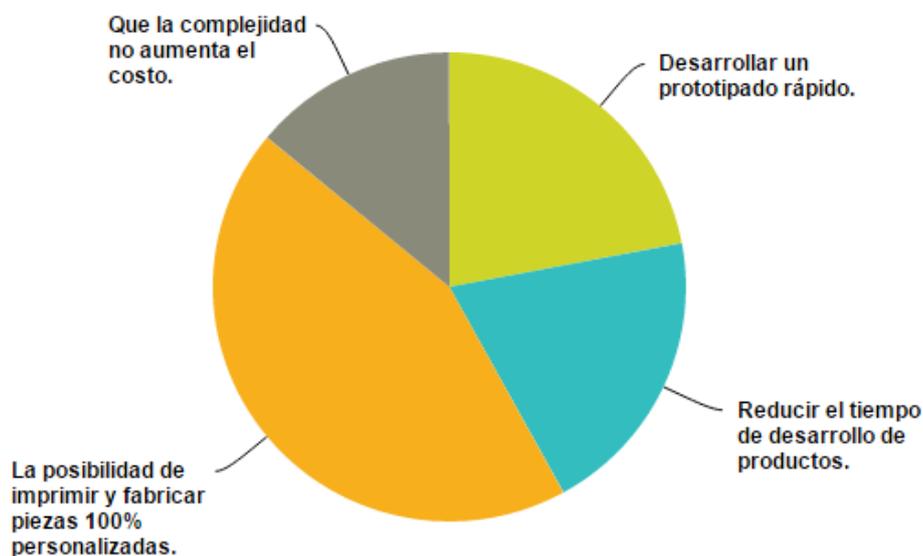
En cuanto a lo que opina la muestra de los materiales que la impresión 3D utiliza para llevar a cabo sus modelos y diseños, un 36% opina que el plástico es el principal ingrediente que hace posible el proceso, un 26% cree que cualquier tipo de material y la resina un 18%. Un 14% desconoce el tema.

Percepción acerca del precio



El imaginario que tienen los encuestados en cuanto al precio de una impresora 3D presenta un profundo gap con la realidad, considerando la opción mucho más económica. Un 44% eligió entre el rango de \$15.000 a \$30.000, un 22% entre \$5.000 y \$15.000 y un 20% entre \$30.000 y \$60.000. Solo un 10% de la muestra respondió que, respecto a su opinión, una impresora con tecnología aditiva posee un precio arriba de los \$60.000, lo cual es correcto.

Principales beneficios



Opciones de respuesta	Respuestas
Desarrollar un prototipado rápido.	22,00% 11
Reducir el tiempo de desarrollo de productos.	20,00% 10
La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.	44,00% 22
Que la complejidad no aumenta el costo.	14,00% 7
Total	50

En cuanto al principal beneficio que llega de la mano de la impresión 3D, casi la mitad de la muestra (44%) valora la posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas, desarrollar un prototipado rápido y la reducción del tiempo en el desarrollo de los productos fueron los elegidos con un 22% y 20% respectivamente. Finalmente, solo un 14% valora que la complejidad no aumenta el costo.

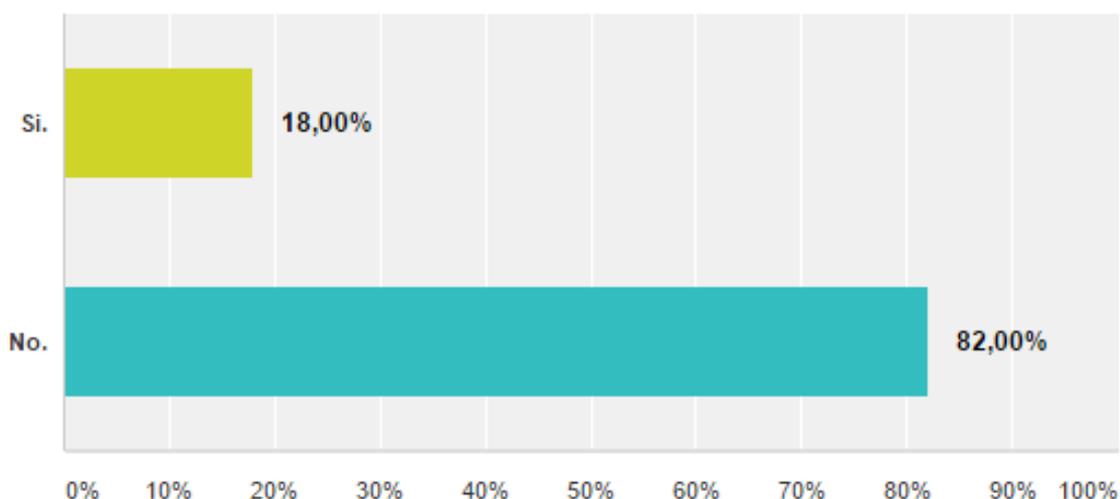
Utilidad y Desarrollo Profesional

	Maquetas.	Prótesis médicas.	Prototipos.	Alimentos.	Moda.	Artículos de decoración.	Total
Muy útil. (A)	31,25% 15	8,33% 4	35,42% 17	0,00% 0	18,75% 9	6,25% 3	96,00% 48
Poco útil. (B)	50,00% 1	0,00% 0	50,00% 1	0,00% 0	0,00% 0	0,00% 0	4,00% 2
Nada útil. (C)	0,00% 0	0,00% 0	0,00% 0	0,00% 0	0,00% 0	0,00% 0	0,00% 0
Total de encuestados	16	4	18	0	9	3	50

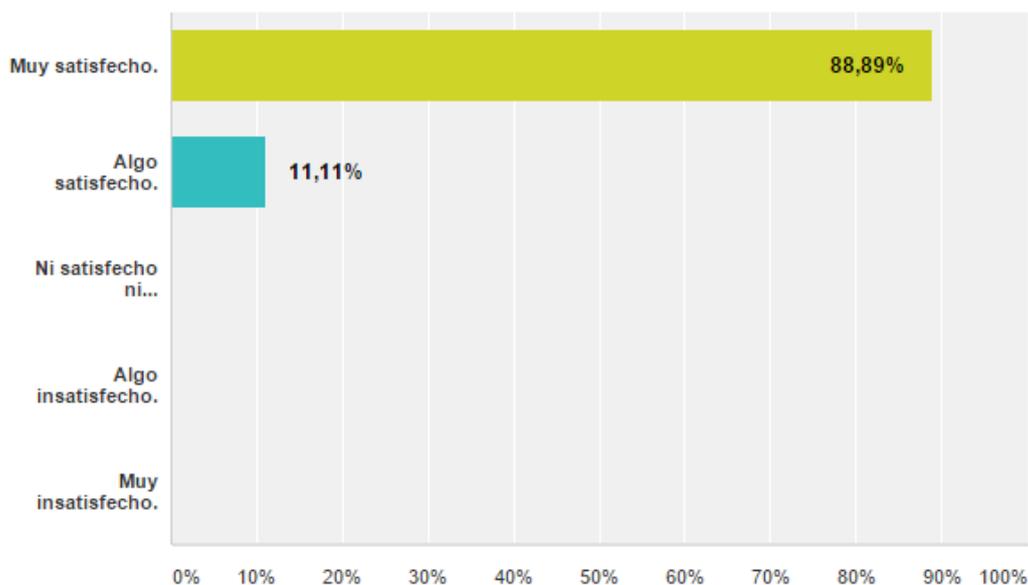
Las maquetas, los prototipos y la aplicación en la moda son las principales aplicaciones que encuentran los entrevistados, que tiene que ver con la formación académica.

Respecto de la utilidad, casi la totalidad de la muestra (96%) visualiza a la impresión como “Muy útil”, a pesar de desconocer específicamente su aplicación y uso.

Experiencias

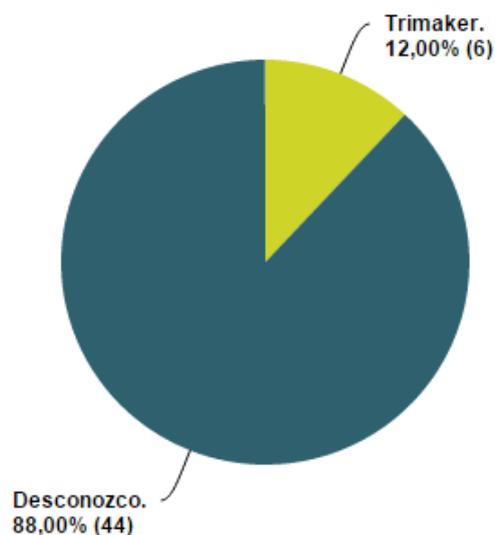


Solo 9 personas hicieron uso alguna vez de una impresora 3D o de algunos de sus servicios, a pesar de valorar su utilidad y beneficios.



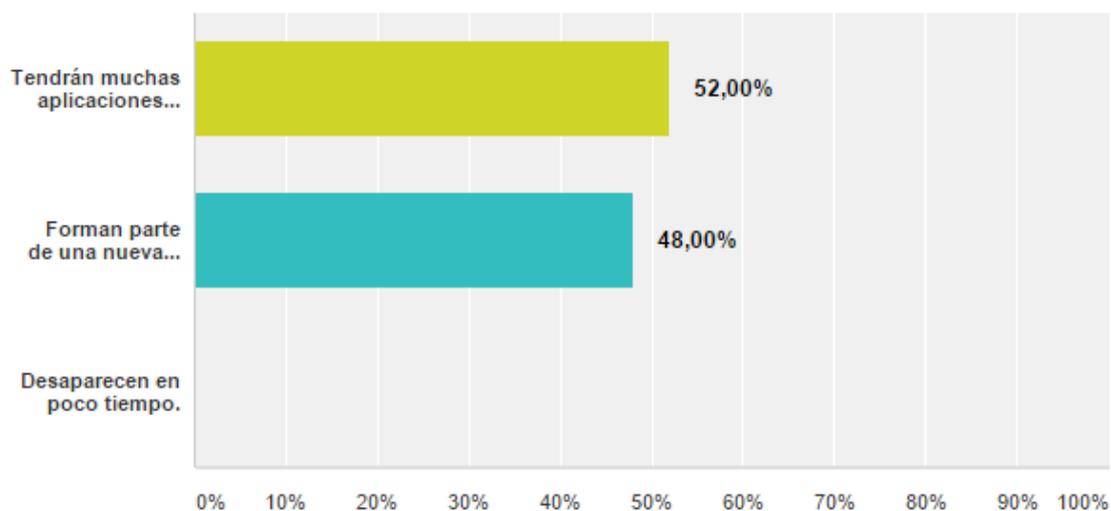
De este segmento, solo el 11% se mostró “Algo satisfecho” con la aplicación de la tecnología, mientras que el 89% evaluó la experiencia como “Muy satisfactoria”.

Empresas de impresión 3D

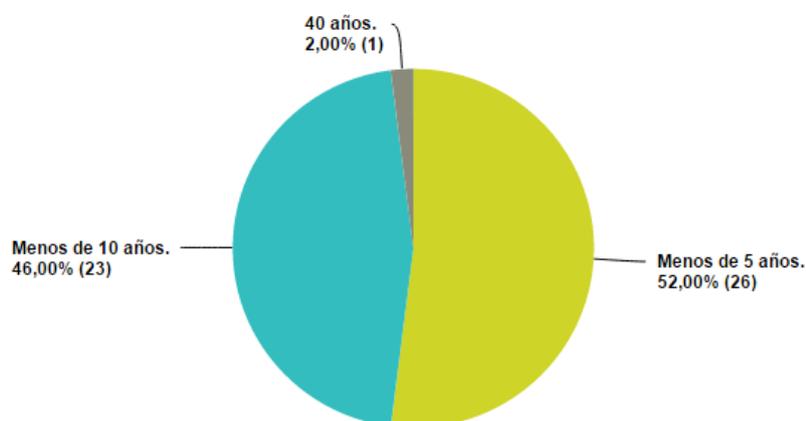


El 88% de la muestra evidenció desconocimiento de aquellas empresas dedicadas a la comercialización de la impresión 3D. La única empresa reconocida fue Trimaker por un 12% de los encuestados.

El futuro de la impresión 3D



Opciones de respuesta	Respuestas
▼ Tendrán muchas aplicaciones, especialmente en la ciencia.	52,00% 26
▼ Forman parte de una nueva Revolución Industrial.	48,00% 24
▼ Desaparecen en poco tiempo.	0,00% 0
Total	50



En cuanto al impacto de la tecnología en el futuro, un 52% cree que tendrán muchas aplicaciones, principalmente en la ciencia y el 48% restante lo relaciona con una Revolución Industrial.

Respecto de cuándo se producirá este impacto, y la industria será parte de la vida cotidiana de las personas, más de la mitad de la muestra (52%) considera que en “menos de 5 años” y un 46% considera que en el transcurso de la próxima década.

INVESTIGACIÓN CUANTITATIVA – CLIENTES

Sexo y Edad

	Femenino.	Masculino.	Total
Menos de 20 años. (A)	83,33% 5	16,67% 1	12,00% 6
Entre 20 y 30 años. (B)	30,00% 9	70,00% 21	60,00% 30
Entre 30 y 40 años. (C)	14,29% 2	85,71% 12	28,00% 14
Más de 40 años. (D)	0,00% 0	0,00% 0	0,00% 0
Total de encuestados	16	34	50

En cuanto al sexo que predomina en la muestra de 50 personas clientes de Trimaker, está marcada claramente una diferencia entre los hombres (68%) por sobre las mujeres (32%). Esto manifiesta que quienes mayor uso real realizan sobre el servicio de impresión 3D son los hombres.

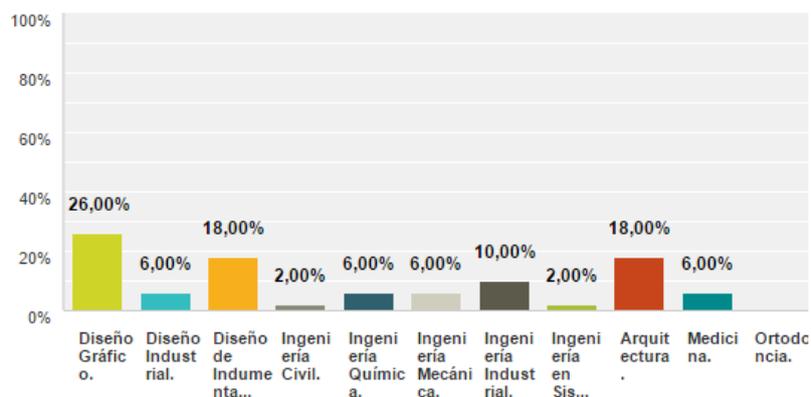
En cuanto a los rangos de edades encuestados, el de 20 a 30 años supera ampliamente al resto con un total del 60%. Le sigue el rango de edades entre 30 a 40 años, en menor medida con un 28%. Si lo comparamos con la encuesta realizada a aquellos no clientes, el rango de edad de 20 a 30 también era el principal, en ese caso con un porcentaje mucho mayor (88%). Por su parte, en cuanto al género, la diferencia entre ambos era solo del 2%.

Ocupación actual

	Trabajo.	Estudio.	Trabajo y estudio.	Ninguna de las anteriores.	Total
Menos de 20 años. (A)	0,00% 0	83,33% 5	16,67% 1	0,00% 0	12,00% 6
Entre 20 y 30 años. (B)	40,00% 12	26,67% 8	33,33% 10	0,00% 0	60,00% 30
Entre 30 y 40 años. (C)	64,29% 9	28,57% 4	7,14% 1	0,00% 0	28,00% 14
Más de 40 años. (D)	0,00% 0	0,00% 0	0,00% 0	0,00% 0	0,00% 0
Total de encuestados	21	17	12	0	50

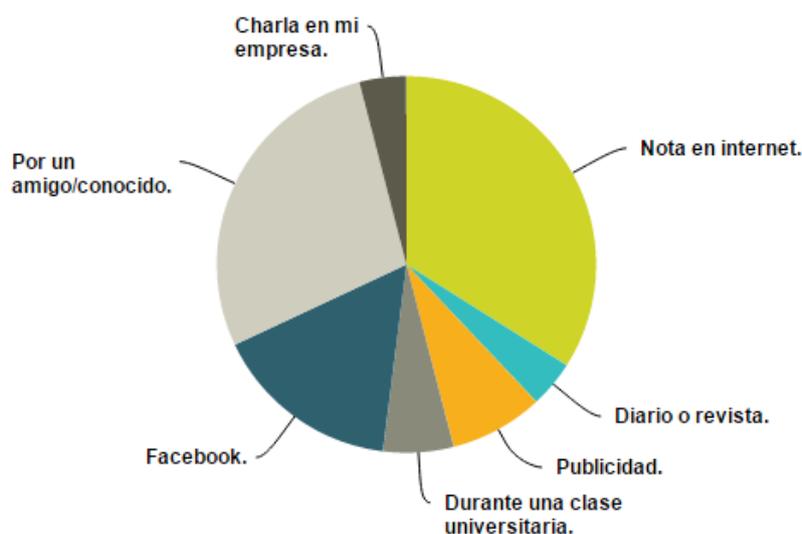
Basándonos en la ocupación actual de los clientes encuestados, la mayor parte de ellos solo trabaja (42%), solo estudia (34%), y hace ambas (24%). A diferencia de la muestra de no clientes en donde un mayor número tenía ambas responsabilidades, en este caso el que forma parte de la cartera de Trimaker se dedica full time a su trabajo y ya finalizó sus estudios universitarios.

Formación Académica



Respecto de la profesión a la que pertenecen los participantes de la muestra, el Diseño Gráfico lidera por sobre el resto con un 26% y le siguen la Arquitectura y el Diseño de Indumentaria, ambas con un 18% de participación.

¿Cómo conoció Trimaker?



Opciones de respuesta	Respuestas
Nota en internet.	34,00% 17
Diario o revista.	4,00% 2
Publicidad.	8,00% 4
Durante una clase universitaria.	6,00% 3
Facebook.	16,00% 8
Por un amigo/conocido.	28,00% 14
Charla en mi empresa.	4,00% 2
Total	50

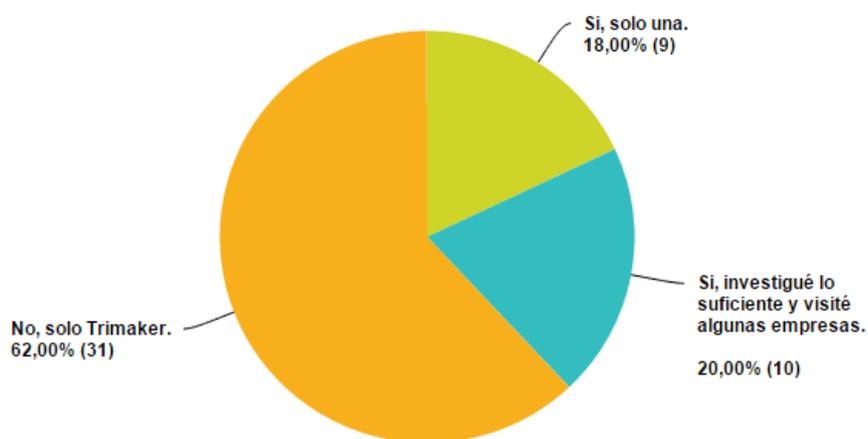
Respecto a cómo conocieron Trimaker, un 34% lo hizo a través de una nota en internet y un 28% por medio de un amigo/conocido. Teniendo en cuenta la ausencia de acciones publicitarias de la empresa, el poder del boca a boca y de una recomendación basada en buenas experiencias, implica un alto grado de popularidad de la marca. En cuanto a internet, el uso que le dan los jóvenes ocupa casi la mayor parte de su día y a pesar de no realizar publicidades pagas, ciertas notas que han brindado los dueños, las cuales señalan a Trimaker como la primera empresa en suelo argentino basada en la tecnología 3D, a diversos diarios y portales digitales implican buenos resultados, según los resultados de la muestra.

Productos y servicios contratados

	Impresora 3D.	Repuestos.	Cursos y consultoría.	Regalos empresariales.	Producción a escala.	Presentaciones y eventos.	Modelos personalizados.	Total
Q6: Diseño Gráfico. (A)	23,08% 3	0,00% 0	7,69% 1	15,38% 2	7,69% 1	7,69% 1	53,85% 7	30,00% 15
Diseño Industrial. (B)	0,00% 0	0,00% 0	0,00% 0	33,33% 1	33,33% 1	0,00% 0	33,33% 1	6,00% 3
Diseño de Indumentaria. (C)	0,00% 0	0,00% 0	33,33% 3	0,00% 0	0,00% 0	11,11% 1	55,56% 5	18,00% 9
Ingeniería Civil. (D)	100,00% 1	0,00% 0	0,00% 0	0,00% 0	0,00% 0	0,00% 0	0,00% 0	2,00% 1
Ingeniería Química. (E)	66,67% 2	0,00% 0	0,00% 0	0,00% 0	0,00% 0	0,00% 0	33,33% 1	6,00% 3
Ingeniería Mecánica. (F)	33,33% 1	0,00% 0	0,00% 0	0,00% 0	33,33% 1	0,00% 0	33,33% 1	6,00% 3
Ingeniería Industrial. (G)	40,00% 2	0,00% 0	0,00% 0	0,00% 0	40,00% 2	0,00% 0	20,00% 1	10,00% 5
Ingeniería en Sistemas. (H)	0,00% 0	0,00% 0	100,00% 1	0,00% 0	0,00% 0	100,00% 1	0,00% 0	4,00% 2
Arquitectura. (I)	0,00% 0	0,00% 0	0,00% 0	0,00% 0	0,00% 0	0,00% 0	100,00% 9	18,00% 9
Medicina. (J)	0,00% 0	0,00% 0	33,33% 1	0,00% 0	33,33% 1	0,00% 0	33,33% 1	6,00% 3
Total de encuestados	9	0	6	3	6	3	26	50

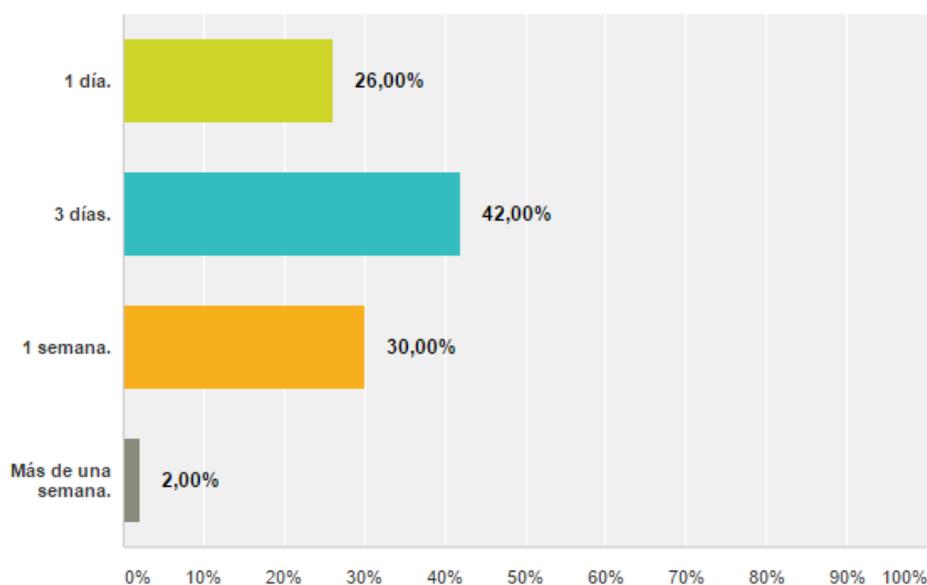
Es importante analizar cuáles son los productos y servicios contratados, teniendo en cuenta la profesión del encuestado. Tal como decíamos anteriormente, el Diseño tanto Gráfico como de Indumentaria, y la Arquitectura conforman las especialidades más presentes entre los clientes de la empresa. De este modo, la impresión de modelos personalizados forma parte del servicio más requerido, le sigue la adquisición de una impresora 3D en manos de Diseñadores Gráficos e Ingenieros Industriales y Químicos. En menor medida Cursos y Consultoría (6) y Producción a Escala (6).

¿Cuántas empresas visitó antes de contratar Trimaker?



El 62% no ha investigado, es decir, su primera y única opción siempre fue Trimaker, un 20% si realizó un relevamiento del mercado pero sin embargo, continuó eligiendo Trimaker y un 18% solo visitó una empresa más.

Tiempo de espera de respuesta cuando realizó la consulta



En cuanto al tiempo que el cliente tuvo que esperar para recibir una respuesta por parte de la empresa, el 42% respondió que tres días, un 30% una semana y solo 1 día un 26%. Es crucial trabajar sobre estos tiempos ya que en la mayoría de los casos, siendo un servicio de impresión de modelo personalizado, puede requerir una entrega inmediata la cual no podrá cumplir si el plazo de respuesta se extiende tantos días.

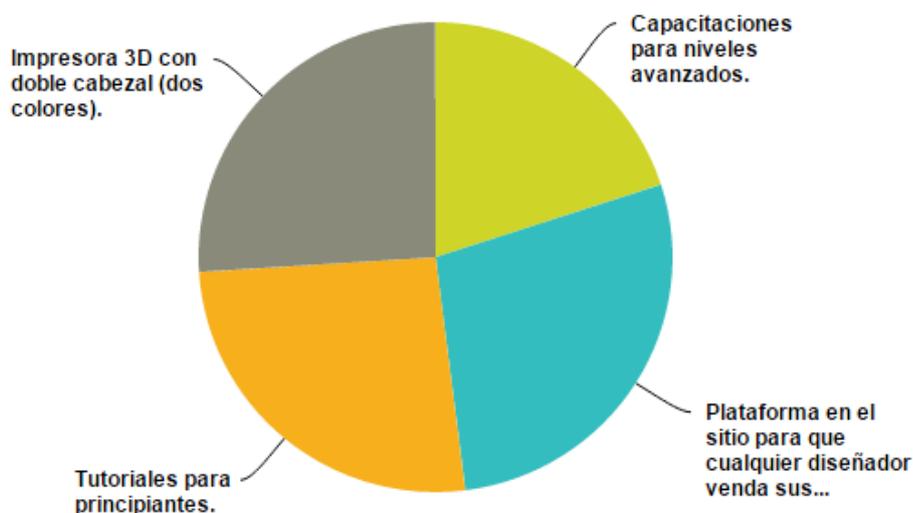
Resultados obtenidos a partir de la compra/contratación

	Pésimo	Malo.	Normal.	Excelente.	NS/NC.	Total
Experiencia de compra.	0,00% 0	2,00% 1	66,00% 33	32,00% 16	0,00% 0	50
Diseño y tecnología.	0,00% 0	0,00% 0	34,00% 17	66,00% 33	0,00% 0	50
Relación precio/calidad.	0,00% 0	4,00% 2	60,00% 30	34,00% 17	2,00% 1	50
Servicio de posventa.	0,00% 0	4,00% 2	46,00% 23	40,00% 20	10,00% 5	50
Precisión y detalle de la impresión.	0,00% 0	2,00% 1	38,00% 19	58,00% 29	2,00% 1	50
Plazos de entrega.	2,00% 1	16,00% 8	40,00% 20	40,00% 20	2,00% 1	50
Capacitación.	0,00% 0	2,00% 1	48,00% 24	44,00% 22	6,00% 3	50

Para dimensionar aquello que opina el cliente respecto de los resultados que obtuvo a partir de la compra de un producto o bien, contratación de un servicio, en la encuesta se presentaron diversas variables para que se evalúe con Pésimo, Malo, Normal, Excelente, o No sabe, No contesta.

En lo que respecta a la Experiencia de Compra, un 66% de la muestra refleja que fue “Normal”, mientras que un 32% se orientó al “Excelente”. Basados en la variable Diseño y la Tecnología, el “Excelente” superó ampliamente con un 66% de los resultados, el resto contestó simplemente “Normal”. En relación al Precio/Calidad de los productos y servicios, un 60% dijo que era “Normal”, mientras que el resto optó por “Excelente”. En los Plazos de entrega se acrecienta, respecto del resto, el porcentaje de respuestas en “Malo” (16%), en cuanto a “Normal” y “Excelente” comparten el 40% de los resultados. En general, los resultados fueron satisfactorios para todas las variables presentadas.

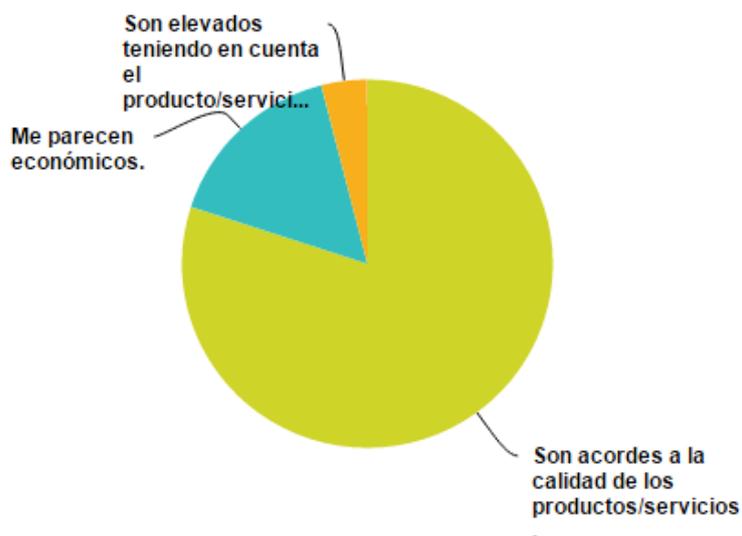
Servicios para sumar al portfolio de Trimaker



Opciones de respuesta	Respuestas
Capacitaciones para niveles avanzados.	20,00% 10
Plataforma en el sitio para que cualquier diseñador venda sus creaciones tridimensionales en ella.	28,00% 14
Tutoriales para principiantes.	26,00% 13
Impresora 3D con doble cabezal (dos colores).	26,00% 13
Total	50

Pensando en el futuro de la compañía y el nuevo modelo de negocios basado en la prestación de servicios, se le consultó a los encuestados qué opinaban respecto de cuatro diferentes tipos de servicios que podrían sumarse, para evaluar sus necesidades. Sin embargo, los resultados fueron parejos en todos los casos. La creación de una plataforma en el sitio para que cualquier diseñador venda sus creaciones tridimensional a través de la misma obtuvo el mayor porcentaje (28%), le siguen los tutoriales para principiantes y la impresora 3D con doble cabezal (dos colores), ambos con el 26%, por último, la capacitación para niveles avanzadas con el 20% de la muestra.

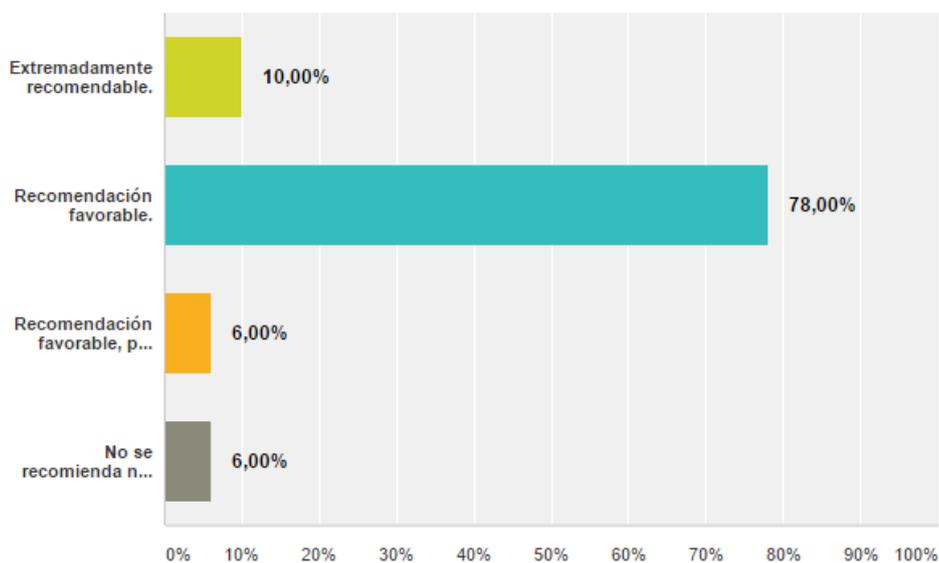
Precios de Trimaker



Opciones de respuesta	Respuestas
▼ Son acordes a la calidad de los productos/servicios.	80,00% 40
▼ Me parecen económicos.	16,00% 8
▼ Son elevados teniendo en cuenta el producto/servicio brindado.	4,00% 2
Total	50

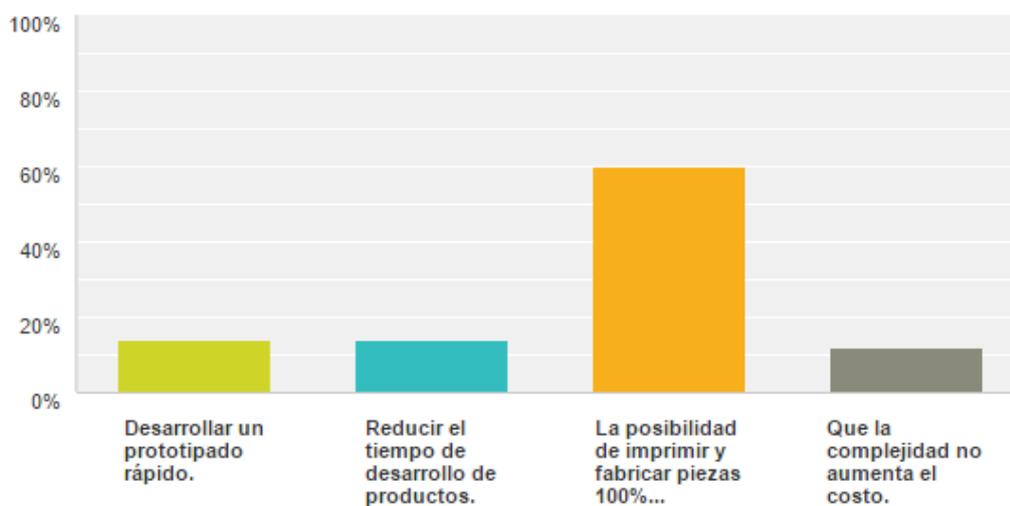
Cuando se les consultó respecto de los precios de los productos y servicios de Trimaker, un 80% respondió que son lo suficientemente acordes a la calidad de los mismos, solo un 16% que son económicos, el resto, es decir, solo un 4% cree que son elevados teniendo en cuenta el producto/servicio brindado.

Recomendación de los productos/servicios



Es importante tener en cuenta cuán recomendable es la empresa para los clientes, teniendo en cuenta la importancia de comunicar las buenas experiencias de quienes ya han sido participes de las mismas. Cuando se les consultó a la muestra tomada de la cartera de clientes de Trimaker, un 78% afirma que “recomiendan favorablemente” a la compañía, solo un 10% optaron por la opción “extremadamente recomendable”. Un mínimo porcentaje no estuvo de acuerdo con la recomendación de la misma.

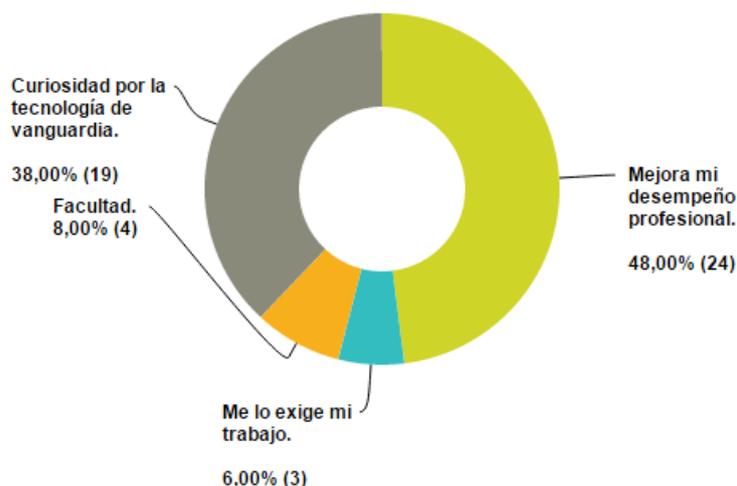
Principales beneficios



Opciones de respuesta	Respuestas
Desarrollar un prototipado rápido.	14,00% 7
Reducir el tiempo de desarrollo de productos.	14,00% 7
La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.	60,00% 30
Que la complejidad no aumenta el costo.	12,00% 6
Total	50

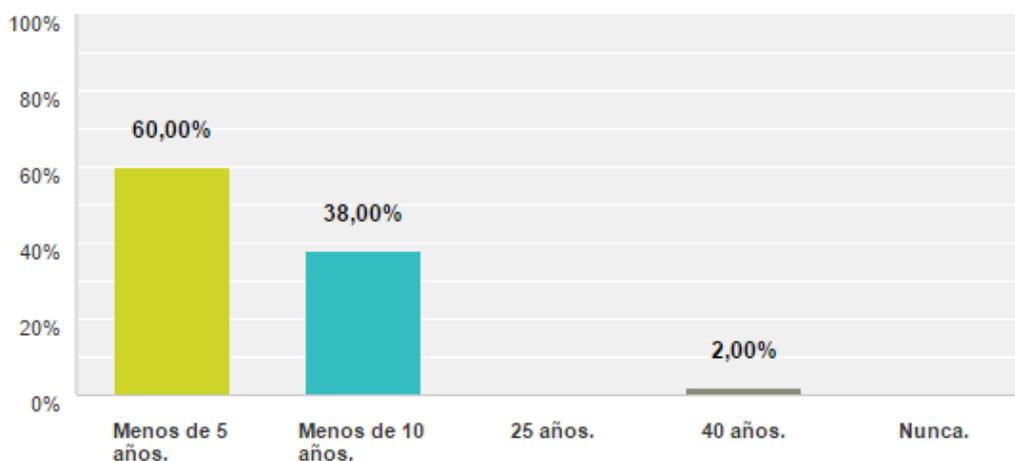
Tal como ocurrió con las respuestas de los estudiantes y profesionales, no clientes (44%), el mayor porcentaje (66%) lo obtuvo “La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas”. El resto de los beneficios, tuvo porcentajes similares, poco significativos.

Motivos por los que apuestan a la tecnología



Respecto a los motivos que los impulsa a los clientes a apostar a esta nueva tecnología tridimensional, poco convencional hasta el momento, el 48% se inclinó por “Mejora mi desempeño profesional”, en menor medida el 38% respondió que por “Curiosidad por la tecnología de vanguardia”. “Facultad” y “Me lo exige mi trabajo”, obtuvieron porcentajes poco significativos, 8% y 6%, respectivamente.

El futuro de la impresión 3D



En cuanto al futuro de la impresión 3D, el mayor porcentaje, en este caso un 60%, afirma que menos de 5 años pasará a formar parte de la vida cotidiana de las personas, un 38% opina que lo hará en el transcurso de la próxima década, solo un 2% de la muestra piensa que recién en 40 años ocurrirá el impacto tridimensional.

CONCLUSIONES

Teniendo en cuenta las preguntas de investigación planteadas para cada tipo de abordaje, se brindará respuesta a cada una de ellas a partir de las conclusiones obtenidas durante el desarrollo del Proyecto para Trimaker.

NO CLIENTES

P1. ¿Cuáles son los atributos que conoce y más valor le otorga el público objetivo a la impresión 3D?

Se observó que la impresión 3D es un tema que está instalado en la sociedad. Los jóvenes están al tanto, son conscientes que junto con ella se acerca un cambio contundente en la forma de crear, diseñar, producir e importar. Sin embargo, aún quedan aspectos no claros: usos, beneficios, materiales y precios. Es central encontrar caminos para interpelar de forma efectiva a los jóvenes, proporcionarles la información que los acerque a la tecnología y propuestas que satisfagan sus necesidades no cubiertas. Estos tres puntos representarán un espacio de oportunidad para la compañía.

La tecnología de impresoras 3D no es nueva, a nivel industrial se utiliza para construir prototipos y maquetas desde hace más de treinta años. Sin embargo, lo que resulta novedoso es su desembarco en el ámbito de consumo. Hasta ahora, los modelos resultaban demasiado caros y su rendimiento sólo podía aprovecharse por empresas con necesidades muy específicas. Este crecimiento en el mercado de consumo masivo y sus efectos en la vida de las personas estuvo acompañado por un interés por los medios de comunicación.

De esta forma, la impresión 3D se encuentra en la mente de los futuros usuarios de la tecnología. Adicionalmente, si nos enfocamos en el público objetivo de Trimaker observamos que se encuentran gran parte del día conectados a internet a través de dispositivos móviles, informándose respecto de sus temas de interés en diarios digitales, redes sociales y blogs. Resulta importante conocer sus intereses, a nivel consumo de información, para llevar a cabo acciones efectivas a estos segmentos, que podrían pensarse cómo los futuros voceros de la impresión 3D.

P2. ¿Cuál es el imaginario que poseen los jóvenes y estudiantes respecto de sus aplicaciones, usos y beneficios? ¿Qué percepción poseen acerca del precio de una impresora 3D?

Partiendo del hecho de que la impresión 3D aún no es utilizada masivamente, la investigación estuvo centrada en la percepción que poseen los estudiantes y profesionales entrevistados respecto del avance 3D.

La mayor parte de las personas no ha tenido experiencias directas con las impresoras 3D y su acercamiento es “virtual” por haber leído una noticia o programas de televisión en los que estaba presente esta tecnología. Sin embargo, coinciden en que la tecnología estará presente en la vida cotidiana de las personas en pocos años. Entienden que cada persona podrá crear sus propios objetos y diseños desde su hogar y descartan el hecho de que sea un avance únicamente destinado a fines científicos o de tipo industrial. Adicionalmente consideran que actualmente cualquier persona es capaz de diseñar cualquier objeto, sin importar su tamaño. En esa línea se evidencia una distancia, entre en aquello que perciben de sus aplicaciones y la forma en que realmente incorporarán la tecnología en sus vidas.

En cuanto a los beneficios, la fabricación de piezas 100% personalizadas, es la primera ventaja que consideran. La percepción del público, sin embargo, es que esta característica implica un costo extra mayor a la producción masiva. Es una necesidad dejar atrás esa apreciación, teniendo en cuenta que el impacto puede ser negativo en industrias como la medicina, donde cada prótesis debe ser adaptada a cada paciente en particular.

De esta forma, el hecho que la complejidad no aumenta el costo no es una ventaja valorada por el público objetivo. Desconocen lo positivo del fin de la necesidad de producción masiva. Este aspecto se relaciona con el imaginario que poseen en cuanto al precio de una impresora 3D. La mayoría desconoce cuál es el valor de adquisición de una máquina. Y, en esa línea, aunque no existen precios de referencia de la categoría, en concreto se presenta un gap respecto al rango de precios y el imaginario es de un posicionamiento más económico. En definitiva, no existe un precio de referencia para la categoría.

P3. ¿Cuál es el futuro que le espera a la impresión 3D, según el público objetivo? ¿Creen que podría mejorar su desarrollo profesional?

El público entiende que la clave del éxito de la impresión 3D es la posibilidad que le brinda a cualquiera persona de fabricar, llevar a la realidad ideas intangibles, sin tener que recurrir a un tercero con maquinaria pesada y conocimiento específico. Sin embargo, reconocen que aún es una tecnología desconocida en cuanto a aplicaciones y beneficios específicos, su uso es complejo y requiere altos niveles de servicio de postventa, un punto a tener particularmente en cuenta.

En tal sentido, el público objetivo apuesta a que la tecnología modifique por completo el desarrollo de la producción industrial en la próxima década, afirmando, que será parte de la vida de las personas cotidianamente, tal como hoy lo es una impresora convencional. La muestra confía en la utilidad de las impresoras aplicada a su desempeño profesional, maquetas, prototipos, objetos de diseño, y esto significa que, teniendo en cuenta el desconocimiento y la nulidad en la utilización de la impresión 3D en los días que corren, aquello que escuchan y lo poco que saben al respecto le otorga un alto grado de reconocimiento a la propuesta de valor de la tecnología.

El punto más complejo es que más allá de la idealización que los jóvenes poseen en cuanto a la impresión 3D y cómo va a cambiar el mundo en el corto plazo, existe una distancia. Y frente al gap que existe entre el imaginario presente y la adopción concreta, surge la necesidad de trabajar en segmentos que actúen embajadores de marca que acerquen la tecnología a otros sectores potencialmente relevantes.

CLIENTES

P1. ¿Qué porcentaje de estudiantes utiliza la impresión 3D para aplicar en sus estudios universitarios? ¿Cuáles son las carreras universitarias que mayor uso realizan del sistema?

Uno de los campos en donde las empresas dedicadas a la impresión 3D desean incursionar es en el de la educación. El uso de impresoras 3D es aplicable no solo para materias técnicas, de electrónica o diseño, sino también para otras áreas educativas. Ya que esta tecnología permite dar forma a las ideas.

Actualmente Trimaker trabaja este segmento a través de cursos para principiantes, charlas en establecimientos educativos y un servicio de impresión 3D personalizado. Y este trabajo es

decodificado positivamente, ya que los jóvenes de un rango de edad entre 20 y 30 años son quienes mayor apuesta realizan a la tecnología, principalmente los estudiantes de las carreras de Diseño Gráfico, Arquitectura y Diseño de Indumentaria. Siendo los principales usuarios del método aditivo, valoran el hecho que a través del avance tridimensional se puede obtener cualquier forma, sin importar la complejidad. En esa línea, el servicio más contratado es el de impresión de modelos personalizados, muy por encima que el resto, ya que los estudiantes apuestan a la aplicación de la tecnología para la realización de trabajos universitarios en donde la precisión y el detalle son diferenciales relevantes.

Frente a estos resultados se evidencia que los jóvenes, clientes de Trimaker pasarán a cumplir un rol protagónico en la promoción de la categoría y la marca. Este segmento tiene la capacidad de transmitir y promover la “nueva revolución tecnológica”.

P2. ¿Cómo es la experiencia de compra de los clientes? ¿Cuál es el nivel de satisfacción que poseen los clientes actuales de la marca?

El diseño y la tecnología, la relación precio/calidad y la precisión en el detalle de las impresiones son las características más valoradas por los clientes. Las críticas aparecen respecto de plazos de entrega y servicio de postventa, tal como describía en la problemática planteada al principio del Proyecto. Esto se da por la complejidad que presenta la nueva tecnología y la falta de información por parte de sus consumidores. Y se evidencia la necesidad de generar espacios más eficientes de comunicación respecto a la respuesta esperada por el servicio.

Tal es el desconocimiento de la categoría, que más de la mitad de los clientes que eligen Trimaker no conocen otra empresa dedicada a la tecnología 3D.

P3. ¿Qué motivo conduce a los clientes de Trimaker apostar al uso de la tecnología? ¿Cuál es la necesidad que lleva al consumidor a comprar una impresora 3D?

Los clientes de Trimaker son consumidores de la impresión 3D por dos principales razones: para muchos desempeña un rol crucial en la mejora de su carrera profesional, otros, por su parte, la eligen por la curiosidad que representa la tecnología de vanguardia.

En esa línea, el posicionamiento de la firma debe ser eficiente para interpelar y fidelizar a estas personas teniendo en cuenta que las nuevas generaciones de impresoras son orientadas a un mercado menos experto y con precios cada vez más competitivos.



La necesidad que lleva a los clientes a invertir en una impresora 3D es el hecho de reducir la cadena productiva, es decir, el mismo usuario de los productos es quien posee una impresora 3D con la que los fabrica por sus propios medios, sin la necesidad de realizar una compra a un proveedor que comercializa bienes importados. Con esto se eliminan grandes actores en la cadena de comercialización de los productos, por ejemplo, transportistas, distribuidores, generando un gran impacto a nivel social, económico y hasta ambiental.

RECOMENDACIONES

MEZCLA DEL MARKETING DE SERVICIOS

- 1. Servicio:** A partir de las problemáticas externas (condiciones cambiarias y de inflación) que afectan a la venta masiva de impresoras 3D, Trimaker optó por seguir adelante con el servicio de impresión 3D, los Cursos y la Consultoría como su principal actividad. Posee tres líneas de servicios, las cuales mantiene: Trimaker Educación, Servicios a Estudiantes y Servicios a Empresas. En cuanto al primero, forma parte de su servicio central y se encuentra estandarizado, ofrece un Curso de Introducción a la impresión 3D online para principiantes y brinda tres cursos presenciales, uno de Introducción, otro de Diseño 3D y un último de Grasshopper para Rhinoceros.

En lo que respecta al Servicio para Estudiantes, ofrece: Impresión de Diseño, en el caso de que el alumno solo necesite la impresión del mismo; Modelo personalizado, cuando el alumno tiene la idea pero no sabe modelar tridimensionalmente; Post – Procesado, deja en condiciones la pieza lista para entregar. Por último, mediante el Servicio a Empresas, ofrece Regalos empresariales, Producción a Escala, Presentación a Eventos, Impresoras 3D en vivo. Para los dos últimos servicios, se aplica 100% la personalización, dependiendo de la necesidad de cada cliente. Según los resultados de las encuestas realizadas a los clientes de la compañía, el servicio que aún no posee pero que más valor se le otorga es la posibilidad de cargar archivos 3D al sitio, que puedan ser comercializados y/presupuestados por intermedio de la web. Es una herramienta fundamental a la hora de hacer más versátil la comunicación con la empresa y otros clientes interesados en sus diseños que Trimaker desea incorporar a su portfolio. Teniendo un flujo de consultas por servicio de impresión 3D de alrededor de entre 30 y 50 casos diarios, la formulación del presupuesto y la respuesta al mail personalizado para cada uno resulta ser una actividad ineficiente que puede ser mejorada con esta herramienta de presupuestado online, incurriendo en ahorros de tiempo y dinero. En este sentido, se programará un script o código que pueda interpretar el volumen de la pieza y la cantidad de material que consumiría su impresión cotizando de manera lineal un precio por hora y por gramo. Esta

herramienta será desarrollada por un programador y puede llevarle entre 2 y 3 días la generación de la misma teniendo un costo aproximado de entre \$3500.

Uno de los efectos directos que tiene la implementación de esta herramienta de presupuestado online es que la tasa de conversión de consultas a ventas concretas.

Esta se incrementa de manera significativa dado que gran parte los potenciales clientes realizan su consulta primero evaluando el costo del trabajo y comparándolo con otros actores o incluso otra tecnología para luego decidir si lo compran o no.

- 2. Distribución:** En cuanto a la distribución, Trimaker no posee locales propios ni Centros de impresión 3D. De esta forma, a partir de su sitio web establece el primer contacto con los clientes. El siguiente paso es, dependiente del servicio que se vaya a contratar: correo electrónico, llamados telefónicos o Skype, o encuentros cara a cara. El trabajo de asistencia personal contribuye al proceso de fidelización del cliente lo cual posteriormente aceita el proceso de venta acercándolo al tipo de “servicio automático”, en donde el cliente directamente envía el archivo, hace el depósito y en unos días tiene su producto. Por esta razón es importante hacer foco en hacer un buen customer service. En negocios como estos donde gran parte del negocio se desarrolla de manera online y varios de los usuarios realizan una búsqueda en Google la amenaza de que ingrese en la competencia está solamente a un click.

El servicio de Cursos y/o Consultoría, se puede llevar a cabo mediante dos formas, una es que los alumnos se dirijan hacia las oficinas propias de la compañía, otra, en donde el equipo de Trimaker se acerca hacia el cliente con una impresora 3D y el material necesario para realizar la capacitación. Teniendo en cuenta la complejidad del dispositivo, se transporta en una caja de 60cm x 60cm x 60cm, el material de la misma es un cartón reforzado que resiste hasta 30kg. Éste fue diseñado para proteger la impresora ante cualquier eventualidad, por esto la misma se cubre con pluribol y con un encastre de telgopor a medida antes de ser metida en la caja.

En el caso del servicio de impresión 3D mediante modelos personalizados para estudiantes y/o empresas, el cliente puede dirigirse hacia las oficinas o posee el beneficio de la entrega gratis en la dirección que lo solicite. Para las entregas en Capital Federal y CABA el transporte es propio de Trimaker, en el caso del interior del país se realiza mediante envíos con OCA, en el packaging descrito anteriormente. Trimaker está ubicada en el barrio de Villa Crespo. La zona se caracteriza por la instalación de empresas que desarrollan tecnología, con un gran porcentaje de

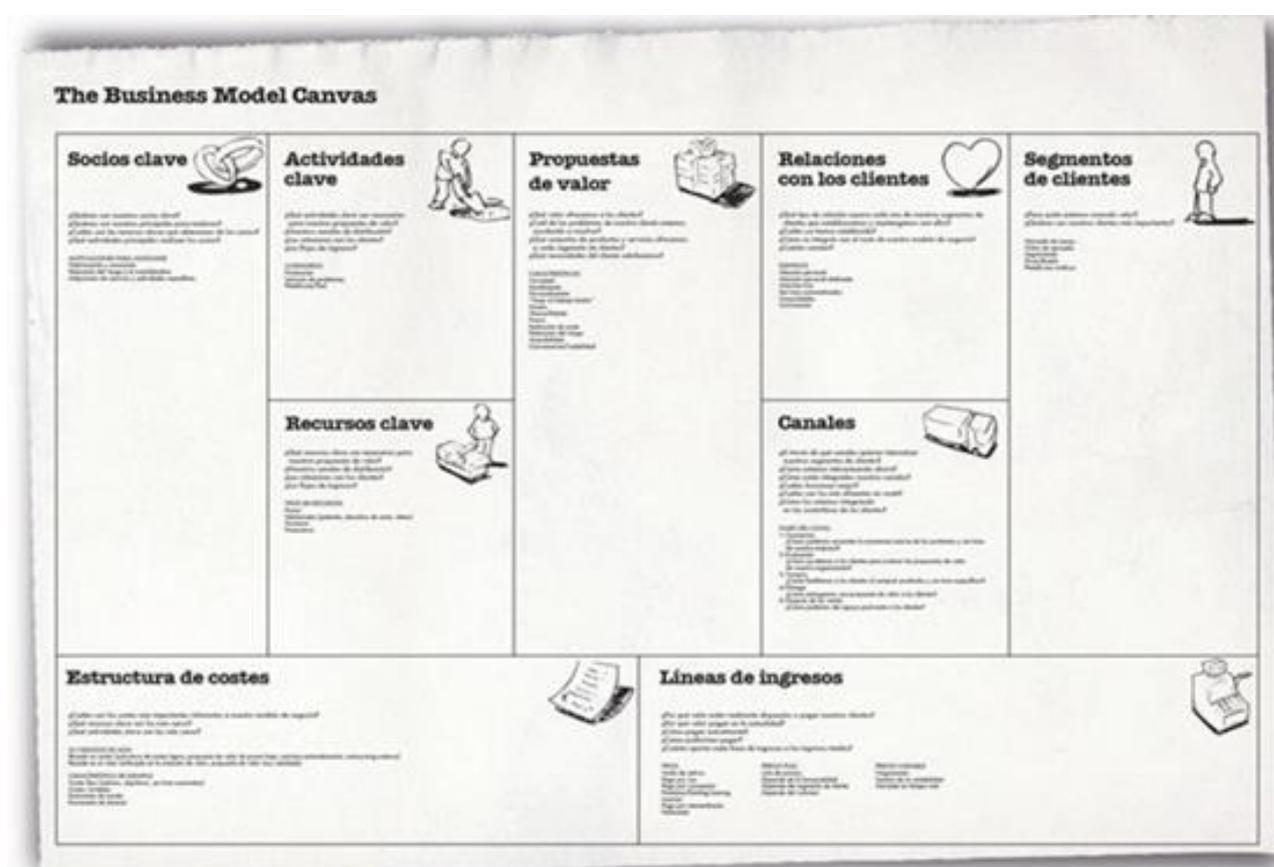
“startups”. Es una zona de fácil acceso por la proximidad con diversas avenidas, que asegura cercanía con los clientes y proximidad con el mercado en general. Teniendo en cuenta que no se evidenciaron limitaciones durante la investigación, no se plantearán cambios al respecto del modelo actual.

- 3. Promoción y comunicación:** En lo que respecta a las acciones de comunicación y promoción de los servicios, Trimaker en la actualidad confía en el boca a boca de sus clientes y no desarrolla un plan que impulse el conocimiento de la compañía y el portfolio de servicios con los que cuenta. Tal como se trabajó a lo largo del Proyecto y de los resultados que surgieron de las encuestas el principal objetivo es modificar este aspecto que, sumado a la falta de información por parte de los usuarios y la complejidad de la tecnología, impiden el avance de la impresión 3D hacia el consumo masivo. A continuación, se establecerán las acciones y recomendaciones para generar un vínculo entre la tecnología, la empresa y su público objetivo, con el propósito de generar el conocimiento y la masificación de la impresión 3D.
- 4. Precio:** Los precios que presentan las impresoras 3D van desde los \$60.000 hasta los \$80.000, una de las razones por las que el servicio de impresión personalizada, los Cursos y/o Consultoría han pasado a ser la actividad principal y transformaron el modelo de negocio de la compañía. Por su parte, los precios de los Cursos y Capacitaciones varían, por hora (\$250) o completo (\$6300 aproximadamente) siempre dependiendo de cuál elija el cliente. En cuanto a los precios de las impresiones personalizadas, se alteran según la complejidad de las mismas, la dificultad del modelaje, el ancho de la capa, el tamaño, la definición, los materiales, colores y el relleno, contribuyen a su costo. A partir de la importancia que tienen los estudiantes para la compañía, Trimaker presenta promociones según la anticipación con la que envían sus piezas y el tiempo que tiene la empresa para realizar el trabajo. En cuanto a los precios, no van a sufrir modificaciones considerando que no se evidenciaron limitaciones durante la investigación, por lo que el cliente valora la relación precio/calidad de la empresa

NUEVO MODELO DE NEGOCIOS

A partir de la herramienta definida como Business Model Canvas, se lleva a cabo la reformulación del Modelo de negocios para Trimaker. El mismo busca aprender muy rápido sobre el mercado, en un corto tiempo y con el mínimo costo.

Teniendo en cuenta la inmediatez en el rumbo de la compañía, resulta adecuada la búsqueda e implementación de un Modelo que busque la agilidad y la reducción del tiempo en el desarrollo de iniciativas empresariales, para finalmente generar servicios que cumplan con las necesidades de los clientes y aporten valor.



MÓDULOS

- **Propuesta de valor:** Servicio de prototipado rápido mediante la impresión 3D a bajo costo, excelente calidad y respuesta rápida. Adicionalmente, Cursos y Consultoría para estudiantes y/o empresas.

- **Actividades claves:** Gestión de disponibilidad de equipos productivos (impresoras 3D), materiales y personal necesario para el modelado de las piezas e impresión de los trabajos. Comunicación/Promoción.
- **Recursos clave:** Impresoras 3D de alta precisión y de bajo costo operativo. Disponibilidad de materia prima. Personal capaz, con alta formación.
- **Socios clave:** Proveedores para terciarizar trabajos de modelado y/o impresión en caso de que la capacidad instalada sea superada por la demanda. Proveedores de materia prima. Entidades/asociaciones educativas y gubernamentales útiles a definir acuerdos de colaboración/difusión.
- **Segmentos de cliente:** Estudiantes de Arquitectura, Diseño, Ingeniería, Medicina. Estudios de arquitectura y/o diseño, Pymes, Hobbistas.
- **Relaciones con los clientes:** Servicio de asistencia y customer care vía web. Medios digitales.
- **Canales:** Medios digitales. Universidades, Escuelas, Colegios y Ferias de diseño.
- **Ingresos:** Por venta de servicios de prototipado. Venta directa de servicios.
- **Estructura de costos:** Estructura de costos fijos bajos dado que requiere una estructura mínima. Los costos variables irán atados a la rentabilidad de la empresa, evitando que la relación Rentabilidad/Costos crezca de manera lineal, siendo así un negocio escalable.

SÍNTESIS DEL PROBLEMA A RESOLVER

La impresión 3D supone un cambio de paradigma respecto de la cadena productiva; en donde el valor está puesto en el diseño. Sin embargo, el mercado aún no está preparado para el consumo masivo de este tipo de impresoras, la complicación en su uso y el desconocimiento de los usuarios, complican fuertemente sus ventas. Existe un profundo gap entre aquello que su público percibe de sus aplicaciones y la forma en que realmente incorporarán la tecnología a sus vidas. Adicionalmente, los precios de los dispositivos son demasiados altos para su compra por parte de los consumidores de manera generalizada. Y en esa línea, las impresoras 3D están destinadas a compañías y a aficionados muy entusiastas.

En este sentido, Trimaker resolvió, sumado a las condiciones externas que afectan el desarrollo de la empresa en cuanto a la venta masiva de impresoras, reformular su modelo de negocios, apuntando a brindar el servicio de impresión 3D como su principal actividad, a lo que se le complementa la Consultaría a empresas y Cursos a medidas para estudiantes y/o profesionales.

Los jóvenes estudiantes y profesionales dedicados a las carreras relacionadas con el Diseño, la Ingeniería y el Arte, conforman el público objetivo al cual se dirige la empresa, ubicándolos como los principales usuarios de la tecnología. A lo largo del largo del Proyecto y la investigación llevada a cabo, se buscó dar cuenta del imaginario que poseen los mismos respecto de la categoría, usos, ventajas, precios y aplicaciones en su desempeño profesional. La distancia que existe entre la oferta y la demanda, es lo que aparta a la tecnología de vanguardia de los futuros usuarios, la necesidad urgente de superar esta brecha se evidencia con claridad, buscar la forma de llegar al público, acercar la impresión 3D y sus servicios a quiénes realmente hagan uso de la misma, ocuparán el eje de las recomendaciones.

ESTRATEGIA A IMPLEMENTAR: EMBAJADORES DE MARCA

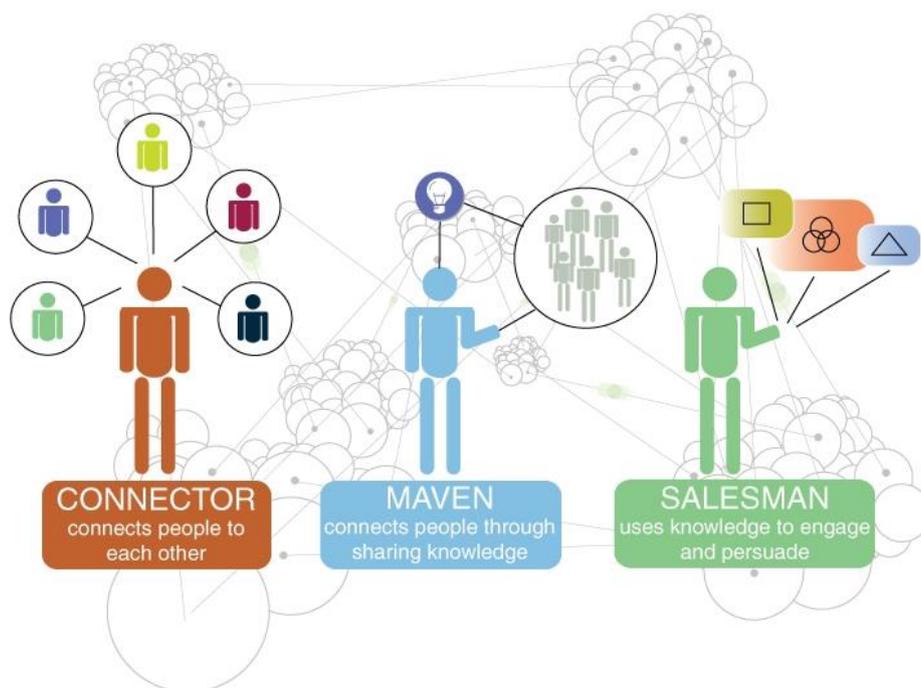
Con el propósito de acercar la tecnología tridimensional al público objetivo, la estrategia principal será la formación de embajadores de marca que ocupen el papel protagónico de voceros de la impresión 3D para las generaciones futuras. Para la búsqueda de los mismos, aquellos clientes, empleados y aficionados que poseen un conocimiento profundo sobre los productos y servicios de la compañía, que más se representen con la tecnología y tengan la capacidad de transmitir lo que la impresión 3D puede aportar a la sociedad, tanto en el terreno funcional como en el terreno emocional, serán imprescindibles a la hora de educar a los embajadores de marca, que son los jóvenes, futuros usuarios del avance.

El objetivo de las personas que sean los mentores de los mismos, tendrá que ver con comunicar y hacer recomendaciones basadas en criterios reales, creíbles y de confianza, que estarán establecidas en haber vivido y sentido experiencias reales con los servicios que prescribe. La parte funcional y emocional de dicha prescripción tendrá un equilibrio perfecto, gracias a esa experiencia real de uso. Luego, serán los embajadores de marca los encargados de vivir esa experiencia propia. En este sentido, el propósito es que Trimaker fluya, se aproxime y finalmente, llegue a los futuros usuarios a través de las manos de una audiencia apasionada, logrando más allá del alcance, un incremento del engagement.

Mediante la construcción de puentes que acerquen la categoría, la marca y el público, se promoverá la comprensión de la tecnología de vanguardia desconocida en cuanto a usos, beneficios y aplicaciones reales, para dar lugar al uso masivo del servicio de impresión 3D. Trimaker se considera pionera en nuestro país por ser la primera empresa dedicada a la investigación, desarrollo, fabricación y comercialización de la impresión tridimensional. También desea ser pionera y estar un paso adelante en formar y educar a los futuros usuarios, por esta razón, la búsqueda de embajadores de la marca que sean el nexo entre Trimaker, la categoría y el público, será la estrategia principal a implementar.

Para llevar a cabo la formación de embajadores de marca, “*The Tipping Point*” será el punto de partida como guía hacia el alcance del objetivo, específicamente sobre “La ley de unos pocos”. Tal como plantea el libro, el punto clave es a partir del cual algo se propaga de manera totalmente inesperada, es decir, las ideas, los productos, los mensajes y las conductas se extienden igual que lo hacen las epidemias. Para esto, las personas especiales (conectores,

mavens y vendedores) son los encargados de transmitir el mensaje a quienes realmente importa, es decir, nuestros futuros embajadores de marca.



- **Conectores:** Los conectores son especialistas en gente que se distinguen no sólo por la cantidad de personas que conocen sino por la calidad de las mismas. Este lugar lo ocuparán los periodistas (tanto aquellos que se ocupen de temas de interés general, como los especialistas en tecnología), a través de la generación de información de interés por parte de la empresa y eventos a los que asistan, serán ellos los encargados de transmitir información, una información que tenga que ver con la aplicación real del avance tridimensional y la importancia en la Revolución Productiva en un futuro cercano. Considerando el número de personas que los siguen, el nexo con el público resulta imprescindible. A partir de los resultados de las encuestas mediante las cuales se pudo comprobar que tanto los clientes de Trimaker, como los jóvenes que habían escuchado alguna vez hablar sobre la tecnología lo hicieron mediante internet, la base de contacto con los mismos serán los diarios digitales y redes sociales, donde la generación que se prepara para ser un embajador, se encuentra prácticamente el día entero conectado mediante sus dispositivos móviles.
- **Mavens:** Son especialistas en información, son lectores y curiosos, conocen todos los detalles de ciertos productos, servicios, precios, y les gusta contarlo a los demás, que les pregunten y ofrecer su ayuda. Los blogueros generan lazos con la comunidad a partir del

contacto con miles de internautas que siguen, escuchan y valoran aquello que dicen, hablan sobre temas específicos sobre los cuales se informan y conocen mejor que nadie al resto. Para Trimaker, la existencia de bloggers que impongan el tema de la impresión 3D en las redes ocupará un lugar central, los jóvenes, aquellos a los que queremos llegar, estarán informándose respecto de lo que éstos hablan, generando una cuota de expectativa en cada nuevo posteo. El sentido de los mismos tendrá que ver con romper con el imaginario de que en pocos años cada persona podrá crearse su propia casa con una impresora, por el contrario, acercarle las ventajas a nivel profesional, aplicables al mundo real. Los bloggers utilizan los canales de Youtube con videos que ilustran aquello de lo que más saben. El contenido audiovisual acerca de la impresión 3D causará expectativa, pero también despejará dudas, pudiendo alcanzar un alto grado de viralización.

- **Vendedores:** Son persuasores, especialistas en seducción. Facilitan información, son los conectores con la sociedad, los que extienden la noticia. Los mejores vendedores de Trimaker son sus propios empleados, los cuales han estado desde el primer día apoyando el emprendimiento y sus clientes, aquellos más aficionados, más fieles y que mayor conocimiento tengan al respecto de la tecnología.

Los conectores, mavens y vendedores son absolutamente necesarios para generar la epidemia de la impresión 3D y alcanzar ese punto clave tan esperado, sin la ayuda de cada uno de ellos que generen agenda, impongan tendencias y propaguen la información, no es posible la llegada al público objetivo de jóvenes y profesionales que serán los embajadores de marca que sean tan influyentes como éstos para las próximas generaciones.

DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO Y ACTIVIDADES A DESARROLLAR

- **Redes sociales:** Los jóvenes, público objetivo de Trimaker, se comunican, informan y establecen vínculos con otros mediante las redes sociales y este será uno de los principales puntos de participación en los que las personas influyentes deberán hacer foco. Considerando el número de personas que los siguen, la publicación de información de interés acerca de los usos, beneficios, precios de la impresión 3D, que por supuesto, trae aparejado los servicios que ofrece.
- **Presencia en Universidades:** Las charlas y jornadas de impresión 3D aplicable a las carreras de Ingeniería, Diseño, Medicina y/o Arquitectura propone una experiencia diferente para los jóvenes. Para muchos de los estudiantes este tipo de actividades resulta ser su primer contacto real con la tecnología y tienen la posibilidad de debatir y preguntar acerca de sus inquietudes o necesidades personales. Esto les abre un nuevo paradigma de fabricación de sus entregas mediante impresión 3D viendo de manera rápida los beneficios que trae consigo este servicio sumado a que los profesores de diferentes universidades avalan el uso de tecnologías innovadoras a la hora de entregar maquetas por lo que su puntuación tiende a ser más alta.
- **Presencia en Colegios y Escuelas:** Estar presente en las aulas de los más chicos, anticipa la cercanía con una generación que va a ser la principal consumidora de la tecnología. Es importante organizar jornadas que estimulen la creatividad, el trabajo en equipo y la participación. Mediante la creación de pequeños objetos podrán ser protagonistas de impresiones 3D en vivo y ser partícipes desde temprana edad de lo que se puede lograr con estos dispositivos. La incorporación de la impresión 3D al aula pone al alcance de los alumnos las mismas tecnologías de vanguardia que encontrarán a lo largo de su carrera profesional.
- **Presencia en Ferias de Diseño:** La presencia en eventos de la industria es otra de las actividades de comunicación que le permite a la marca exponerse ante un gran número de potenciales clientes y por supuesto, futuros embajadores de marca donde el usuario tiene la posibilidad de conocer la tecnología, ver las máquinas funcionando y evacuar sus dudas. Es un medio muy efectivo también para hacer networking generando



relaciones con otros conectores y mavens que pueden traccionar muchos clientes y generar imagen.

- **Cursos gratuitos:** Mediante la inscripción de un cupo limitado de jóvenes interesados, brindar cursos gratuitos y jornadas puertas abiertas para conocer las instalaciones de Trimaker. El objetivo es dar lugar a que más estudiantes y profesionales tengan la posibilidad y el acceso a la fabricación digital y a las nuevas tecnologías de diseño. La propia experiencia le permitirá al usuario valorar el detalle y la precisión de la impresión, adquirir mayores conocimientos y realizar un desarrollo integral de capacidades tecnológicas, donde la creatividad y el conocimiento dan origen a la innovación a quienes pronto, serán los embajadores de marca que más identificados se sientan con la tecnología.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Báez, J. (2009). *Investigación cualitativa* (2ª. ed.). Madrid: ESIC EDITORIAL.
- Bilinkis, S. (2014). *Pasaje al futuro: Guía para abordar el viaje de mañana*. Buenos Aires: Penguin Random House Grupo Editorial Argentina.
- Campanario, S. (2014). *Ideas en la ducha*. Buenos Aires: Penguin Random House Grupo Editorial Argentina.
- Escorsa, P. y Valls Pasola, J. (2004). *Tecnología e innovación en la empresa* (1ª. ed.). Barcelona: Edicions UPC.
- Ferré Trenzano, J. (1997). *Investigación de Mercados Estratégica* (1ª. ed.). España: Ediciones Gestión 2000.
- Gladwell, M. (2000). *The Tipping Point*. Boston: Little, Brown and Company.
- Lamb, C. y McDaniel, C. (2011). *Marketing*. Ciudad de México: Cengage Learning Editores, S.A.
- Lanier, J. (2014). *¿Quién controla el futuro?* Barcelona: Penguin Random House Grupo Editorial España.
- Lovelock, Ch. y Wirtz, J. (2014). *Services Marketin* (6ª. ed.). China: Pearson Australia.
- Maqueda Fuente, F. (2010). *Marketing, innovación y nuevos negocios*. Madrid: ESIC EDITORIAL.
- Ordoñez, R. (2011). *Cambio, creatividad e innovación: Desafíos y respuestas* (1ª. ed.). Buenos Aires: Ediciones Granica.
- Schiffman, L. y Kanuk, L. (2005). *Comportamiento del Consumidor* (8ª. ed.). México: Pearson Educación.
- Soler Pujals, P. (2001). *Investigación de Mercados*. Bellaterra: Universidad Autónoma de Barcelona.
- Vazhnov, A. (2014). *Impresión 3D: Cómo va a cambiar el mundo*. Buenos Aires: Editorial Baikal.
- Velilla Gil, J. (2012). *Branding: Tendencias y retos en la comunicación de marca*. Barcelona: Editorial UOC.
- Vicuña Ancín, J. (2015). *El plan de marketing digital en la práctica*. Madrid: ESIC EDITORIAL.

- Zunzarren, H. y Gorospe, B. (2013). *Guía del Social Media Marketing: ¿Cómo hacer gestión empresarial 2.0 a través de la aplicación de Inteligencia Digital?* (1^a. ed.). Madrid: Editorial ESIC.

ANEXOS

ENTREVISTAS

ENTREVISTA 1 – Estudiantes y Profesionales

- 1. ¿Cuál es su profesión? / ¿Qué carrera de grado se encuentra cursado actualmente?**

Diseñador industrial / Docente.

- 2. ¿Dónde trabaja y qué puesto ocupa? ¿Cuáles son sus actividades?**

En Stampi Sanguineti como responsable de dto de diseño y desarrollo. En Univ. de Palermo como Docente.

Diseño de moldes de soplado e inyección para el sector de packaging & embalajes.

- 3. ¿Conoce la impresión 3D? ¿Qué conoce al respecto?**

Si conozco la tecnología de impresión 3d.

- 4. Durante su formación profesional, ¿Tuvo materias que lo informaron acerca del tema?**

No, no me informaron.

- 5. ¿Realizó otros cursos/estudios relacionados con la tecnología? ¿Fueron suficientes los conocimientos? ¿Cuál fue la enseñanza principal?**

No, no realicé estudios relacionados a esta tecnología.

- 6. ¿Alguna vez ha utilizado el servicio de impresión 3D o la impresora misma? ¿Para qué lo hizo?**

Si lo utilizo bastante para la fabricación de prototipos y maquetas de ensayo y prueba de productos, antes de comenzar con la producción del molde definitivo.

7. ¿Qué resultados obtuvo? ¿Cumplió con sus expectativas? ¿Cuánto dinero gastó?

Resultados óptimos que cumplieron las expectativas. El costo fue variable según la cant. y complejidad de las piezas.

8. ¿Conoce la empresa de impresión 3D, Trimaker? ¿Qué conoce de la misma? ¿Cómo la conoció?

Si conozco la empresa pero no en profundidad. Se que es una de las más reconocidas del mercado local.

9. ¿Qué otras empresas conoce de impresión 3D? ¿En qué cree que se diferencia con Trimaker?

Replikat; 3d LAB; y 3D Systems, aunque esta última es multinacional y se diferencia en el catálogo de productos ofrecidos.

10. ¿Cuáles son los cambios, según sus conocimientos, se van a desencadenar a partir del uso de este tipo de tecnología? ¿Realmente cree que se producirá una nueva Revolución Industrial?

No creo que se produzca una revolución, pero los cambios pueden ser diferentes. Ya nadie depende de un proveedor para fabricar una pieza o repuesto, sino que lo podría hacer el mismo usuario por sus propios medios.

11. ¿En qué supone, lo ayudaría a mejorar el desarrollo de su carrera profesional? ¿En qué repercute principalmente?

Principalmente en la rapidez para obtener un prototipo o parte funcional y en la relación costo/tiempo.

- 12. Teniendo en cuenta que es una tecnología de vanguardia, ¿Piensa que vale la pena pagar un importante monto de dinero por la utilización de la misma? ¿Cuánto está dispuesto a pagar por el servicio de impresión 3D personalizada o un curso de capacitación profesional?**

Si claro, el monto a pagar debe satisfacer las necesidades de tiempo/calidad/servicio. La capacitación también es interesante tanto para usuarios directos como indirectos de la tecnología.

- 13. ¿Considera importante el servicio de pos venta de las máquinas teniendo en cuenta la complejidad de utilizarlas?**

Si considero el servicio pos venta como parte fundamental luego de la adquisición de un equipo.

- 14. ¿Qué otras tecnologías utiliza? ¿Cuál considera la más importante para su vida?**

Principalmente utilizo diversos software de modelado 3D. Y me relaciono con tecnologías de fabricación por CNC en proyectos que tercerizo.

- 15. ¿Utiliza redes sociales para estar informado? ¿Cuánto tiempo pasa en las mismas?**

No utilizo redes para informarme sino portales específicos del rubro que me interesa (Branding & Packaging). Algunos son www.packagingstrategies.com; www.packagingdigest.com; www.thedieline.com.

ENTREVISTA 2 – Estudiantes y Profesionales

- 1. ¿Cuál es su profesión? / ¿Qué carrera de grado se encuentra cursado actualmente?**

Soy estudiante de Ingeniería Industrial y actualmente me encuentro cursando el 4º año de la carrera.

- 2. ¿Conoce la impresión 3D? ¿Qué conoce al respecto?**

Sí, conozco. Es una herramienta muy útil capaz de crear un prototipo, un producto o una pieza que se desee/necesite, en un período de tiempo relativamente corto.

- 3. Durante su formación profesional, ¿Tuvo materias que lo informaron acerca del tema?**

Puntualmente sobre Impresoras 3D, No. Sí tuve materias en donde aprendí algunos procesos que constituyen una Impresora.

- 4. ¿Realizó otros cursos/estudios relacionados con la tecnología? ¿Fueron suficientes los conocimientos? ¿Cuál fue la enseñanza principal?**

Realicé una participación en una investigación en donde construimos una Impresora 3D. La experiencia fue muy buena y la principal enseñanza que me dejó, es la capacidad y el potencial que tiene esta herramienta, su enorme utilidad, y además es aplicable infinitamente tanto en campos Industriales y de Diseño, entre muchos otros.

- 5. ¿Alguna vez ha utilizado el servicio de impresión 3D o la impresora misma? ¿Para qué lo hizo?**

Sí, la utilizamos para imprimir piezas en plástico que nos permiten crear objetos o mismo darle forma a diferentes proyectos.

- 6. ¿Qué resultados obtuvo? ¿Cumplió con sus expectativas? ¿Cuánto dinero gastó?**



Los resultados son óptimos y cumplen con las expectativas que se buscan. El costo es muy bajo si lo comparamos con el gasto que requeriría crear la misma pieza con otra herramienta/proceso u otro de material.

**7. ¿Conoce la empresa de impresión 3D, Trimaker? ¿Qué conoce de la misma?
¿Cómo la conoció?**

La conozco solo de nombre, no conozco sus productos ni servicios que ofrece. La conocí en la investigación que mencione anteriormente.

8. ¿Qué otras empresas conoce de impresión 3D? ¿En qué cree que se diferencia con Trimaker?

Solo conozco otra que se llama Tecna Machines pero también solo de nombre. No tengo incorporada la información para saber en qué se diferencian.

9. ¿Cuáles son los cambios, según sus conocimientos, se van a desencadenar a partir del uso de este tipo de tecnología? ¿Realmente cree que se producirá una nueva Revolución Industrial?

Los cambios?... Ufff!! Pueden ser muchísimos. Con la investigación y la inversión en desarrollo que se está aplicando actualmente a nivel mundial, esos cambios van a llegar muy rápido. Sin ir más lejos, ya existen impresoras capaces de imprimir una casa (en cemento) en unos escasos días.

Si va a ser o no una Nueva Revolución Industrial, creo que va a depender del alcance que tengan dichas investigaciones e inversiones. Todavía me parece prematuro pronosticarlo.

**10. ¿En qué supone, lo ayudaría a mejorar el desarrollo de su carrera profesional?
¿En qué repercute principalmente?**

Como ya mencioné antes, la utilización de impresoras 3D tiene infinitas aplicaciones en los campos tanto Industrial como de Diseño. Estas dos actividades, en mi carrera, son muy cercanas y contar con una herramienta como lo es una Impresora 3D nos permite ahorrar tiempo, dinero y además la posibilidad de crear las piezas u objetos por nuestros medios, sin la necesidad de depender de un servicio externo.

- 11. Teniendo en cuenta que es una tecnología de vanguardia, ¿Piensa que vale la pena pagar un importante monto de dinero por la utilización de la misma? ¿Cuánto está dispuesto a pagar por el servicio de impresión 3D personalizada o un curso de capacitación profesional?**

Sí, vale totalmente la pena invertir en una Impresora 3D. Estaría dispuesto a pagar un monto que sea acorde a los beneficios y utilidades que me pueda dar a mí.

- 12. ¿Considera importante el servicio de pos venta de las máquinas teniendo en cuenta la complejidad de utilizarlas?**

Sí, es muy importante tener un servicio técnico que te brinde ayuda si se tienen dudas o algún problema en particular.

- 13. ¿Qué otras tecnologías utiliza? ¿Cuál considera la más importante para su vida?**

Utilizo las tecnologías más comunes: celular, computadora, etc. La más importante me parece la computadora.

- 14. ¿Utiliza redes sociales para estar informado? ¿Cuánto tiempo pasa en las mismas?**

La verdad no uso mucho las redes sociales. Tengo Facebook que entro pocas veces e Instagram por el hecho de que me gusta la fotografía. Para informarme leo Diarios Digitales.

Impresión 3D Clientes

*** 1. Por favor, ingresá tu sexo:**

- Femenino.
- Masculino.

*** 2. Por favor, indicá tu edad:**

- Menos de 20 años.
- Entre 20 y 30 años.
- Entre 30 y 40 años.
- Más de 40 años.

*** 3. ¿Cuál es tu ocupación actual?**

- Trabajo.
- Estudio.
- Trabajo y estudio.
- Ninguna de las anteriores.

*** 4. Especificá tu último grado de formación alcanzado.**

- Terciario en curso.
- Terciario completo.
- Carrera de grado en curso.
- Carrera de grado completa.
- Posgrado en curso.
- Posgrado completo.
- Máster en curso.

Máster completo.

*** 5. ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?**

Público.

Privado.

*** 6. ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?**

Diseño Gráfico.

Diseño Industrial.

Diseño de Indumentaria.

Ingeniería Civil.

Ingeniería Química.

Ingeniería Mecánica.

Ingeniería Industrial.

Ingeniería en Sistemas.

Arquitectura.

Medicina.

Ciencias Económicas.

*** 7. ¿Cómo conociste Trimaker?**

Nota en internet.

Diario o revista.

Publicidad.

Durante una clase universitaria.

Facebook.

Por un amigo/conocido.

Charla en mi empresa.

*** 8. ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?**

- Impresora 3D.
- Repuestos.
- Cursos y consultoría.
- Regalos empresariales.
- Producción a escala.
- Presentaciones y eventos.
- Modelos personalizados.

*** 9. ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?**

- Sí, solo una.
- Sí, investigué lo suficiente y visité algunas empresas.
- No, solo Trimaker.

*** 10. ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?**

- 1 día.
- 3 días.
- 1 semana.
- Más de una semana.

*** 11. ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?**

	Pésimo	Malo.	Normal.	Excelente.	NS/NC.
Experiencia de compra.	<input type="radio"/>				
Diseño y tecnología.	<input type="radio"/>				

Relación precio/calidad.	<input type="radio"/>				
Servicio de posventa.	<input type="radio"/>				
Precisión y detalle de la impresión.	<input type="radio"/>				
Plazos de entrega.	<input type="radio"/>				
Capacitación.	<input type="radio"/>				

*** 12. ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?**

- Capacitaciones para niveles avanzados.
- Plataforma en el sitio para que cualquier diseñador venda sus creaciones tridimensionales en ella.
- Tutoriales para principiantes.
- Impresora 3D con doble cabezal (dos colores).

*** 13. ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?**

- Son acordes a la calidad de los productos/servicios.
- Me parecen económicos.
- Son elevados teniendo en cuenta el producto/servicio brindado.

*** 14. ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?**

- Extremadamente recomendable.
- Recomendación favorable.
- Recomendación favorable, pero no concluyente.
- No se recomienda ni se desaprueba.

*** 15. ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?**

- Desarrollar un prototipado rápido.

- Reducir el tiempo de desarrollo de productos.
- La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.
- Que la complejidad no aumenta el costo.

*** 16. ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?**

- Mejora mi desempeño profesional.
- Me lo exige la empresa donde trabajo.
- Facultad.
- Curiosidad por la tecnología de vanguardia.

*** 17. ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?**

- Menos de 5 años.
- Menos de 10 años.
- 25 años.
- 40 años.
- Nunca.

Listo

Desarrollado por



Vea qué fácil es [crear una encuesta.](#)

#1

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** viernes, 02 de octubre de 2015 0:56:38**Última modificación:** viernes, 02 de octubre de 2015 0:58:56**Tiempo destinado:** 00:02:17**Dirección IP:** 190.195.113.121

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 30 y 40 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado completa.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño Gráfico.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Nota en internet.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Presentaciones y eventos.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	No, solo Trimaker.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	1 semana.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Normal.
Diseño y tecnología.	Excelente.
Relación precio/calidad.	Normal.
Servicio de posventa.	Malo.
Precisión y detalle de la impresión.	Excelente.
Plazos de entrega.	Normal.
Capacitación.	Normal.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Plataforma en el sitio para que cualquier diseñador venda sus creaciones tridimensionales en ella.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

Que la complejidad no aumenta el costo.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Mejora mi desempeño profesional.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 5 años.

#2

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** viernes, 02 de octubre de 2015 1:05:03**Última modificación:** viernes, 02 de octubre de 2015 1:07:01**Tiempo destinado:** 00:01:57**Dirección IP:** 190.195.113.121

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Arquitectura.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Nota en internet.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Modelos personalizados.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	No, solo Trimaker.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	1 semana.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Normal.
Diseño y tecnología.	Excelente.
Relación precio/calidad.	Excelente.
Servicio de posventa.	Normal.
Precisión y detalle de la impresión.	Excelente.
Plazos de entrega.	Malo.
Capacitación.	Normal.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Tutoriales para principiantes.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Facultad.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 10 años.

#3

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** viernes, 02 de octubre de 2015 1:17:26**Última modificación:** viernes, 02 de octubre de 2015 1:22:29**Tiempo destinado:** 00:05:02**Dirección IP:** 181.47.146.148

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Femenino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Menos de 20 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Terciario completo.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Arquitectura.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Durante una clase universitaria.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Modelos personalizados.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	Si, investigué lo suficiente y visité algunas empresas.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	3 días.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Excelente.
Diseño y tecnología.	Excelente.
Relación precio/calidad.	Excelente.
Servicio de posventa.	Excelente.
Precisión y detalle de la impresión.	Excelente.
Plazos de entrega.	Excelente.
Capacitación.	Excelente.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Plataforma en el sitio para que cualquier diseñador venda sus creaciones tridimensionales en ella.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

Reducir el tiempo de desarrollo de productos.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Curiosidad por la tecnología de vanguardia.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 5 años.

#4

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** domingo, 04 de octubre de 2015 21:05:09**Última modificación:** domingo, 04 de octubre de 2015 21:07:35**Tiempo destinado:** 00:02:25**Dirección IP:** 186.136.118.217

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 30 y 40 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado completa.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Ingeniería en Sistemas.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Por un amigo/conocido.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Presentaciones y eventos., Cursos y consultoría.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	Si, investigué lo suficiente y visité algunas empresas.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	1 semana.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Normal.
Diseño y tecnología.	Excelente.
Relación precio/calidad.	Excelente.
Servicio de posventa.	Normal.
Precisión y detalle de la impresión.	NS/NC.
Plazos de entrega.	Normal.
Capacitación.	Normal.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Capacitaciones para niveles avanzados.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

Que la complejidad no aumenta el costo.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Mejora mi desempeño profesional.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 5 años.

#5

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** domingo, 04 de octubre de 2015 21:07:10**Última modificación:** domingo, 04 de octubre de 2015 21:10:20**Tiempo destinado:** 00:03:10**Dirección IP:** 200.126.250.38

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 30 y 40 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Posgrado completo.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Ingeniería Industrial.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Nota en internet.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Impresora 3D.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	No, solo Trimaker.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	3 días.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Normal.
Diseño y tecnología.	Excelente.
Relación precio/calidad.	Normal.
Servicio de posventa.	Excelente.
Precisión y detalle de la impresión.	Excelente.
Plazos de entrega.	NS/NC.
Capacitación.	Normal.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Plataforma en el sitio para que cualquier diseñador venda sus creaciones tridimensionales en ella.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

Desarrollar un prototipado rápido.

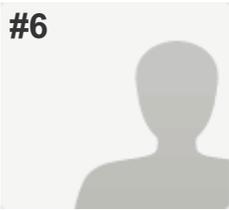
P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Mejora mi desempeño profesional.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 5 años.

#6

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** domingo, 04 de octubre de 2015 21:22:52**Última modificación:** domingo, 04 de octubre de 2015 21:27:13**Tiempo destinado:** 00:04:20**Dirección IP:** 181.46.210.249

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado completa.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Ingeniería Química.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Por un amigo/conocido.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Impresora 3D.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	Si, investigué lo suficiente y visité algunas empresas.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	1 semana.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Normal.
Diseño y tecnología.	Normal.
Relación precio/calidad.	Excelente.
Servicio de posventa.	Excelente.
Precisión y detalle de la impresión.	Normal.
Plazos de entrega.	Normal.
Capacitación.	Excelente.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Impresora 3D con doble cabezal (dos colores).
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

Que la complejidad no aumenta el costo.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Mejora mi desempeño profesional.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 5 años.

#7

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** lunes, 05 de octubre de 2015 19:26:45**Última modificación:** lunes, 05 de octubre de 2015 19:28:19**Tiempo destinado:** 00:01:34**Dirección IP:** 186.19.69.13

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 30 y 40 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Posgrado completo.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Ingeniería Industrial.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Nota en internet.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Modelos personalizados.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	No, solo Trimaker.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	3 días.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Normal.
Diseño y tecnología.	Excelente.
Relación precio/calidad.	Excelente.
Servicio de posventa.	Excelente.
Precisión y detalle de la impresión.	Excelente.
Plazos de entrega.	Malo.
Capacitación.	Excelente.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Plataforma en el sitio para que cualquier diseñador venda sus creaciones tridimensionales en ella.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

Que la complejidad no aumenta el costo.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Mejora mi desempeño profesional.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 5 años.

#8

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** lunes, 05 de octubre de 2015 20:59:22**Última modificación:** lunes, 05 de octubre de 2015 21:02:09**Tiempo destinado:** 00:02:46**Dirección IP:** 190.195.49.239

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Femenino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño Gráfico.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Nota en internet.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Impresora 3D., Cursos y consultoría.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	Si, solo una.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	3 días.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Normal.
Diseño y tecnología.	Excelente.
Relación precio/calidad.	Normal.
Servicio de posventa.	Excelente.
Precisión y detalle de la impresión.	Excelente.
Plazos de entrega.	Normal.
Capacitación.	Normal.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Impresora 3D con doble cabezal (dos colores).
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Facultad.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 5 años.

#9

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** lunes, 05 de octubre de 2015 21:12:08**Última modificación:** lunes, 05 de octubre de 2015 21:14:15**Tiempo destinado:** 00:02:07**Dirección IP:** 201.254.96.230

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Máster completo.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Ingeniería Civil.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Charla en mi empresa.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Impresora 3D.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	No, solo Trimaker.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	1 día.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Excelente.
Diseño y tecnología.	Excelente.
Relación precio/calidad.	Excelente.
Servicio de posventa.	Excelente.
Precisión y detalle de la impresión.	Excelente.
Plazos de entrega.	Excelente.
Capacitación.	Excelente.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Impresora 3D con doble cabezal (dos colores).
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Extremadamente recomendable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

Desarrollar un prototipado rápido.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Mejora mi desempeño profesional.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 5 años.

#10

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** lunes, 05 de octubre de 2015 21:11:04**Última modificación:** lunes, 05 de octubre de 2015 21:14:41**Tiempo destinado:** 00:03:37**Dirección IP:** 181.230.135.106

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Femenino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado completa.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño Gráfico.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Por un amigo/conocido.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Modelos personalizados., Producción a escala.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	No, solo Trimaker.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	1 día.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Normal.
Diseño y tecnología.	Excelente.
Relación precio/calidad.	Normal.
Servicio de posventa.	NS/NC.
Precisión y detalle de la impresión.	Excelente.
Plazos de entrega.	Normal.
Capacitación.	NS/NC.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Tutoriales para principiantes.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

Que la complejidad no aumenta el costo.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Mejora mi desempeño profesional.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 5 años.

#11

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** lunes, 05 de octubre de 2015 22:51:03**Última modificación:** lunes, 05 de octubre de 2015 22:54:36**Tiempo destinado:** 00:03:32**Dirección IP:** 181.171.208.161

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Femenino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño de Indumentaria.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Facebook.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Cursos y consultoría.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	No, solo Trimaker.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	1 día.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Normal.
Diseño y tecnología.	Normal.
Relación precio/calidad.	Excelente.
Servicio de posventa.	Normal.
Precisión y detalle de la impresión.	Normal.
Plazos de entrega.	Excelente.
Capacitación.	Normal.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Capacitaciones para niveles avanzados.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

Reducir el tiempo de desarrollo de productos.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Curiosidad por la tecnología de vanguardia.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 10 años.

#12

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 06 de octubre de 2015 23:13:43**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:27:51**Tiempo destinado:** 13:14:07**Dirección IP:** 181.192.56.205

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado completa.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño Industrial.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Nota en internet.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Producción a escala.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	No, solo Trimaker.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	1 día.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Normal.
Diseño y tecnología.	Excelente.
Relación precio/calidad.	Normal.
Servicio de posventa.	Excelente.
Precisión y detalle de la impresión.	Excelente.
Plazos de entrega.	Normal.
Capacitación.	Excelente.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Plataforma en el sitio para que cualquier diseñador venda sus creaciones tridimensionales en ella.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.

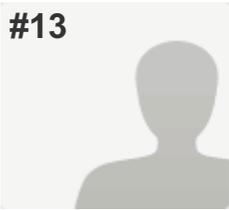
P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Curiosidad por la tecnología de vanguardia.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 5 años.

#13

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 06 de octubre de 2015 22:20:50**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:29:33**Tiempo destinado:** 14:08:42**Dirección IP:** 200.114.240.136

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Terciario completo.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño de Indumentaria.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Nota en internet.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Modelos personalizados.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	No, solo Trimaker.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	3 días.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Normal.
Diseño y tecnología.	Excelente.
Relación precio/calidad.	Normal.
Servicio de posventa.	Normal.
Precisión y detalle de la impresión.	Excelente.
Plazos de entrega.	Normal.
Capacitación.	Normal.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Plataforma en el sitio para que cualquier diseñador venda sus creaciones tridimensionales en ella.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Mejora mi desempeño profesional.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 10 años.

#14

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 06 de octubre de 2015 9:38:23**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:30:16**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 190.12.110.106

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 30 y 40 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado completa.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño Gráfico.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Nota en internet.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Modelos personalizados.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	Si, solo una.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	3 días.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Excelente.
Diseño y tecnología.	Excelente.
Relación precio/calidad.	Excelente.
Servicio de posventa.	Excelente.
Precisión y detalle de la impresión.	Excelente.
Plazos de entrega.	Excelente.
Capacitación.	Excelente.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Plataforma en el sitio para que cualquier diseñador venda sus creaciones tridimensionales en ella.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.

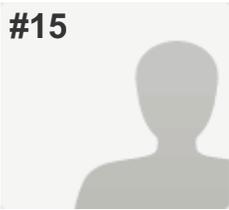
P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Mejora mi desempeño profesional.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 10 años.

#15

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 06 de octubre de 2015 9:20:50**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:30:59**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 201.176.42.60

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado completa.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Medicina.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Nota en internet.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Producción a escala.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	No, solo Trimaker.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	1 día.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Normal.
Diseño y tecnología.	Excelente.
Relación precio/calidad.	Normal.
Servicio de posventa.	Excelente.
Precisión y detalle de la impresión.	Excelente.
Plazos de entrega.	Normal.
Capacitación.	Excelente.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Plataforma en el sitio para que cualquier diseñador venda sus creaciones tridimensionales en ella.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Curiosidad por la tecnología de vanguardia.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 5 años.

#16

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 06 de octubre de 2015 3:19:54**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:34:55**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 190.191.236.72

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado completa.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño de Indumentaria.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Por un amigo/conocido.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Cursos y consultoría.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	No, solo Trimaker.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	1 día.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Normal.
Diseño y tecnología.	Excelente.
Relación precio/calidad.	Normal.
Servicio de posventa.	Normal.
Precisión y detalle de la impresión.	Excelente.
Plazos de entrega.	Excelente.
Capacitación.	Excelente.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Tutoriales para principiantes.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Me parecen económicos.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Curiosidad por la tecnología de vanguardia.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 5 años.

#17

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** lunes, 05 de octubre de 2015 23:45:15**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:36:13**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 181.169.132.97

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño Gráfico.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Por un amigo/conocido.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Regalos empresariales.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	No, solo Trimaker.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	1 día.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Normal.
Diseño y tecnología.	Excelente.
Relación precio/calidad.	Normal.
Servicio de posventa.	NS/NC.
Precisión y detalle de la impresión.	Excelente.
Plazos de entrega.	Excelente.
Capacitación.	Normal.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Tutoriales para principiantes.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Curiosidad por la tecnología de vanguardia.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 5 años.

#18

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** lunes, 05 de octubre de 2015 23:29:30**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:37:26**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 181.108.180.137

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Femenino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Arquitectura.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Por un amigo/conocido.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Modelos personalizados.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	No, solo Trimaker.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	3 días.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Normal.
Diseño y tecnología.	Normal.
Relación precio/calidad.	NS/NC.
Servicio de posventa.	Excelente.
Precisión y detalle de la impresión.	Excelente.
Plazos de entrega.	Normal.
Capacitación.	Excelente.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Impresora 3D con doble cabezal (dos colores).
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

Reducir el tiempo de desarrollo de productos.

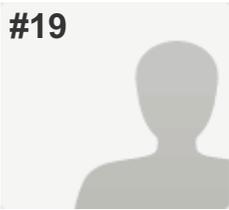
P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Curiosidad por la tecnología de vanguardia.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 10 años.

#19

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** lunes, 05 de octubre de 2015 23:39:49**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:38:27**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 181.46.103.183

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Terciario completo.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño Gráfico.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Nota en internet.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Modelos personalizados.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	No, solo Trimaker.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	1 día.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Excelente.
Diseño y tecnología.	Normal.
Relación precio/calidad.	Normal.
Servicio de posventa.	Normal.
Precisión y detalle de la impresión.	Excelente.
Plazos de entrega.	Normal.
Capacitación.	Normal.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Plataforma en el sitio para que cualquier diseñador venda sus creaciones tridimensionales en ella.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Curiosidad por la tecnología de vanguardia.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 10 años.

#20

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** lunes, 05 de octubre de 2015 23:32:54**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:39:23**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 190.18.13.145

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Femenino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño Gráfico.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Facebook.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Modelos personalizados.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	No, solo Trimaker.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	3 días.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Excelente.
Diseño y tecnología.	Excelente.
Relación precio/calidad.	Normal.
Servicio de posventa.	Excelente.
Precisión y detalle de la impresión.	Excelente.
Plazos de entrega.	Excelente.
Capacitación.	Excelente.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Impresora 3D con doble cabezal (dos colores).
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Extremadamente recomendable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

Desarrollar un prototipado rápido.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Mejora mi desempeño profesional.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 5 años.

#21

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** lunes, 05 de octubre de 2015 23:29:36**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:40:24**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 190.18.13.145

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Femenino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño de Indumentaria.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Facebook.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Modelos personalizados.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	No, solo Trimaker.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	3 días.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Excelente.
Diseño y tecnología.	Excelente.
Relación precio/calidad.	Normal.
Servicio de posventa.	Excelente.
Precisión y detalle de la impresión.	Excelente.
Plazos de entrega.	Excelente.
Capacitación.	Excelente.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Impresora 3D con doble cabezal (dos colores).
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Extremadamente recomendable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

Desarrollar un prototipado rápido.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Mejora mi desempeño profesional.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 5 años.

#22

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** lunes, 05 de octubre de 2015 23:15:26**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:41:06**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 186.158.136.251

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Femenino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado completa.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño de Indumentaria.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Facebook.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Modelos personalizados.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	Si, solo una.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	1 día.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Excelente.
Diseño y tecnología.	Normal.
Relación precio/calidad.	Excelente.
Servicio de posventa.	Normal.
Precisión y detalle de la impresión.	Excelente.
Plazos de entrega.	Excelente.
Capacitación.	Normal.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Impresora 3D con doble cabezal (dos colores).
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Mejora mi desempeño profesional.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 5 años.

#23

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** lunes, 05 de octubre de 2015 23:14:36**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:41:36**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 186.158.137.10

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado completa.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño Gráfico.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Facebook.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Regalos empresariales.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	Si, solo una.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	1 semana.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Normal.
Diseño y tecnología.	Normal.
Relación precio/calidad.	Normal.
Servicio de posventa.	Excelente.
Precisión y detalle de la impresión.	Excelente.
Plazos de entrega.	Excelente.
Capacitación.	Excelente.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Capacitaciones para niveles avanzados.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

Reducir el tiempo de desarrollo de productos.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Mejora mi desempeño profesional.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 10 años.

#24

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** lunes, 05 de octubre de 2015 23:14:17**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:42:10**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 181.16.115.136

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Ingeniería Química.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Por un amigo/conocido.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Modelos personalizados.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	No, solo Trimaker.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	3 días.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Normal.
Diseño y tecnología.	Normal.
Relación precio/calidad.	Normal.
Servicio de posventa.	Normal.
Precisión y detalle de la impresión.	Normal.
Plazos de entrega.	Normal.
Capacitación.	Normal.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Impresora 3D con doble cabezal (dos colores).
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Me lo exige la empresa donde trabajo.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 10 años.

#25

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** lunes, 05 de octubre de 2015 23:08:01**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:42:50**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 181.16.115.136

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 30 y 40 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Ingeniería Química.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Nota en internet.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Impresora 3D.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	No, solo Trimaker.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	3 días.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Normal.
Diseño y tecnología.	Normal.
Relación precio/calidad.	Normal.
Servicio de posventa.	Normal.
Precisión y detalle de la impresión.	Normal.
Plazos de entrega.	Normal.
Capacitación.	Normal.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Impresora 3D con doble cabezal (dos colores).
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Me lo exige la empresa donde trabajo.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 10 años.

#26

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** lunes, 05 de octubre de 2015 21:07:49**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:43:24**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 181.164.238.76

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño Gráfico.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Diario o revista.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Modelos personalizados.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	Si, investigué lo suficiente y visité algunas empresas.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	1 día.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Excelente.
Diseño y tecnología.	Excelente.
Relación precio/calidad.	Excelente.
Servicio de posventa.	Excelente.
Precisión y detalle de la impresión.	Excelente.
Plazos de entrega.	Excelente.
Capacitación.	Excelente.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Plataforma en el sitio para que cualquier diseñador venda sus creaciones tridimensionales en ella.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Curiosidad por la tecnología de vanguardia.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 10 años.

#27

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** lunes, 05 de octubre de 2015 21:27:03**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:43:56**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 190.226.82.179

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Arquitectura.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Por un amigo/conocido.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Modelos personalizados.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	Si, investigué lo suficiente y visité algunas empresas.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	3 días.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Normal.
Diseño y tecnología.	Normal.
Relación precio/calidad.	Normal.
Servicio de posventa.	Normal.
Precisión y detalle de la impresión.	Normal.
Plazos de entrega.	Normal.
Capacitación.	Normal.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Capacitaciones para niveles avanzados.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

Desarrollar un prototipado rápido.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Curiosidad por la tecnología de vanguardia.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 5 años.

#28

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** lunes, 05 de octubre de 2015 21:20:42**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:44:27**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 190.194.151.47

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño Gráfico.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Diario o revista.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Modelos personalizados.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	Si, investigué lo suficiente y visité algunas empresas.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	3 días.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Normal.
Diseño y tecnología.	Normal.
Relación precio/calidad.	Excelente.
Servicio de posventa.	Normal.
Precisión y detalle de la impresión.	Excelente.
Plazos de entrega.	Normal.
Capacitación.	Normal.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Plataforma en el sitio para que cualquier diseñador venda sus creaciones tridimensionales en ella.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Me parecen económicos.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable, pero no concluyente.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Curiosidad por la tecnología de vanguardia.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 5 años.

#29

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** lunes, 05 de octubre de 2015 21:58:22**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:44:57**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 181.28.160.13

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Menos de 20 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Terciario en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Ingeniería Mecánica.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Publicidad.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Modelos personalizados.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	Si, solo una.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	1 semana.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Normal.
Diseño y tecnología.	Excelente.
Relación precio/calidad.	Normal.
Servicio de posventa.	Normal.
Precisión y detalle de la impresión.	Normal.
Plazos de entrega.	Excelente.
Capacitación.	Normal.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Tutoriales para principiantes.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Me parecen económicos.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

No se recomienda ni se desaprueba.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Curiosidad por la tecnología de vanguardia.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 5 años.

#30

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** lunes, 05 de octubre de 2015 20:56:33**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:45:35**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 201.212.102.26

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Femenino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Menos de 20 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño de Indumentaria.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Facebook.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Modelos personalizados.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	Si, solo una.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	1 semana.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Normal.
Diseño y tecnología.	Normal.
Relación precio/calidad.	Normal.
Servicio de posventa.	Normal.
Precisión y detalle de la impresión.	Normal.
Plazos de entrega.	Malo.
Capacitación.	Normal.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Impresora 3D con doble cabezal (dos colores).
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Curiosidad por la tecnología de vanguardia.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 10 años.

#31

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** lunes, 05 de octubre de 2015 21:18:30**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:46:39**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 181.29.15.17

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Terciario en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño Gráfico.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Por un amigo/conocido.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Modelos personalizados.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	No, solo Trimaker.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	1 semana.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Normal.
Diseño y tecnología.	Normal.
Relación precio/calidad.	Normal.
Servicio de posventa.	Normal.
Precisión y detalle de la impresión.	Normal.
Plazos de entrega.	Normal.
Capacitación.	Normal.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Capacitaciones para niveles avanzados.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Me parecen económicos.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Mejora mi desempeño profesional.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 5 años.

#32

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** lunes, 05 de octubre de 2015 20:59:42**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:47:30**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 186.158.136.24

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 30 y 40 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado completa.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño Gráfico.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Por un amigo/conocido.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Impresora 3D.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	No, solo Trimaker.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	3 días.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Normal.
Diseño y tecnología.	Excelente.
Relación precio/calidad.	Normal.
Servicio de posventa.	Normal.
Precisión y detalle de la impresión.	Excelente.
Plazos de entrega.	Normal.
Capacitación.	Normal.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Tutoriales para principiantes.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.

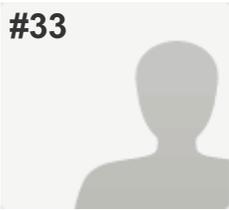
P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Curiosidad por la tecnología de vanguardia.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 10 años.

#33

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** lunes, 05 de octubre de 2015 20:59:50**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:48:34**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 181.29.36.31

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño Industrial.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Publicidad.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Regalos empresariales.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	Si, solo una.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	1 semana.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Normal.
Diseño y tecnología.	Excelente.
Relación precio/calidad.	Normal.
Servicio de posventa.	Normal.
Precisión y detalle de la impresión.	Normal.
Plazos de entrega.	Excelente.
Capacitación.	Normal.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Impresora 3D con doble cabezal (dos colores).
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Me parecen económicos.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Curiosidad por la tecnología de vanguardia.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 5 años.

#34

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** lunes, 05 de octubre de 2015 21:00:30**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:49:08**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 181.29.36.31

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Ingeniería Mecánica.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Facebook.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Producción a escala.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	No, solo Trimaker.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	3 días.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Normal.
Diseño y tecnología.	Normal.
Relación precio/calidad.	Normal.
Servicio de posventa.	Normal.
Precisión y detalle de la impresión.	Normal.
Plazos de entrega.	Normal.
Capacitación.	Normal.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Impresora 3D con doble cabezal (dos colores).
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Extremadamente recomendable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Mejora mi desempeño profesional.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 5 años.

#35

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** lunes, 05 de octubre de 2015 20:59:07**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:49:50**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 181.29.36.31

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño Gráfico.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Facebook.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Impresora 3D.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	No, solo Trimaker.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	1 semana.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Excelente.
Diseño y tecnología.	Excelente.
Relación precio/calidad.	Excelente.
Servicio de posventa.	Excelente.
Precisión y detalle de la impresión.	Excelente.
Plazos de entrega.	Excelente.
Capacitación.	Excelente.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Tutoriales para principiantes.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Curiosidad por la tecnología de vanguardia.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 5 años.

#36

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** lunes, 05 de octubre de 2015 20:55:47**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:50:26**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 190.194.236.130

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Femenino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Máster completo.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Medicina.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Durante una clase universitaria.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Cursos y consultoría.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	Si, investigué lo suficiente y visité algunas empresas.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	Más de una semana.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Normal.
Diseño y tecnología.	Normal.
Relación precio/calidad.	Normal.
Servicio de posventa.	Excelente.
Precisión y detalle de la impresión.	Normal.
Plazos de entrega.	Malo.
Capacitación.	Excelente.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Tutoriales para principiantes.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable, pero no concluyente.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Mejora mi desempeño profesional.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 5 años.

#37

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** lunes, 05 de octubre de 2015 20:51:16**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:51:03**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 186.13.5.136

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Femenino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 30 y 40 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado completa.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Arquitectura.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Nota en internet.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Modelos personalizados.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	Si, solo una.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	1 día.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Normal.
Diseño y tecnología.	Normal.
Relación precio/calidad.	Normal.
Servicio de posventa.	Normal.
Precisión y detalle de la impresión.	Normal.
Plazos de entrega.	Excelente.
Capacitación.	Excelente.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Tutoriales para principiantes.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

Desarrollar un prototipado rápido.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Mejora mi desempeño profesional.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 5 años.

#38

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** lunes, 05 de octubre de 2015 19:27:08**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:51:33**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 181.29.24.114

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado completa.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño de Indumentaria.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Por un amigo/conocido.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Cursos y consultoría.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	No, solo Trimaker.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	1 día.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Normal.
Diseño y tecnología.	Excelente.
Relación precio/calidad.	Normal.
Servicio de posventa.	Excelente.
Precisión y detalle de la impresión.	Normal.
Plazos de entrega.	Excelente.
Capacitación.	Excelente.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Plataforma en el sitio para que cualquier diseñador venda sus creaciones tridimensionales en ella.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Me parecen económicos.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.

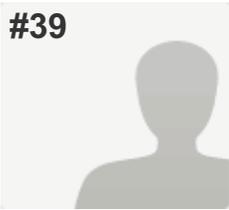
P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Mejora mi desempeño profesional.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 10 años.

#39

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** domingo, 04 de octubre de 2015 21:30:00**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:52:23**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 181.10.53.215

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Femenino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Terciario en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño Industrial.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Por un amigo/conocido.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Modelos personalizados.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	No, solo Trimaker.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	3 días.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Normal.
Diseño y tecnología.	Excelente.
Relación precio/calidad.	Normal.
Servicio de posventa.	Normal.
Precisión y detalle de la impresión.	Normal.
Plazos de entrega.	Normal.
Capacitación.	Normal.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Tutoriales para principiantes.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Me lo exige la empresa donde trabajo.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 10 años.

#40

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** lunes, 05 de octubre de 2015 15:16:31**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:52:55**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 186.19.69.13

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado completa.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Ingeniería Industrial.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Durante una clase universitaria.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Producción a escala.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	No, solo Trimaker.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	1 semana.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Normal.
Diseño y tecnología.	Excelente.
Relación precio/calidad.	Normal.
Servicio de posventa.	Normal.
Precisión y detalle de la impresión.	Excelente.
Plazos de entrega.	Normal.
Capacitación.	Excelente.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Plataforma en el sitio para que cualquier diseñador venda sus creaciones tridimensionales en ella.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

Reducir el tiempo de desarrollo de productos.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Mejora mi desempeño profesional.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 10 años.

#41

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** domingo, 04 de octubre de 2015 21:16:28**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:53:33**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 200.126.250.38

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 30 y 40 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Terciario completo.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Ingeniería Industrial.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Nota en internet.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Producción a escala.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	No, solo Trimaker.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	3 días.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Excelente.
Diseño y tecnología.	Excelente.
Relación precio/calidad.	Normal.
Servicio de posventa.	Normal.
Precisión y detalle de la impresión.	Excelente.
Plazos de entrega.	Normal.
Capacitación.	Normal.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Impresora 3D con doble cabezal (dos colores).
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son elevados teniendo en cuenta el producto/servicio brindado.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Mejora mi desempeño profesional.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 10 años.

#42

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** domingo, 04 de octubre de 2015 21:05:13**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:54:05**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 186.23.63.52

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño de Indumentaria.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Publicidad.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Presentaciones y eventos.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	No, solo Trimaker.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	3 días.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Normal.
Diseño y tecnología.	Excelente.
Relación precio/calidad.	Normal.
Servicio de posventa.	Normal.
Precisión y detalle de la impresión.	Normal.
Plazos de entrega.	Excelente.
Capacitación.	Malo.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Capacitaciones para niveles avanzados.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable, pero no concluyente.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.

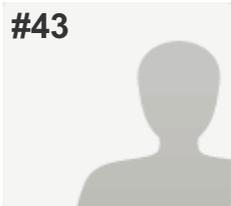
P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Curiosidad por la tecnología de vanguardia.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 10 años.

#43

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** viernes, 02 de octubre de 2015 1:00:35**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:54:53**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 181.31.198.214

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Femenino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Menos de 20 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Terciario en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Ingeniería Mecánica.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Por un amigo/conocido.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Impresora 3D.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	Si, solo una.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	1 día.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Malo.
Diseño y tecnología.	Normal.
Relación precio/calidad.	Malo.
Servicio de posventa.	Malo.
Precisión y detalle de la impresión.	Malo.
Plazos de entrega.	Malo.
Capacitación.	Normal.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Capacitaciones para niveles avanzados.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son elevados teniendo en cuenta el producto/servicio brindado.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

Reducir el tiempo de desarrollo de productos.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Facultad.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

40 años.

#44

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** viernes, 02 de octubre de 2015 1:00:07**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:55:43**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 201.254.186.218

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Femenino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 30 y 40 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Ingeniería Industrial.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Publicidad.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Impresora 3D.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	No, solo Trimaker.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	3 días.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Excelente.
Diseño y tecnología.	Excelente.
Relación precio/calidad.	Excelente.
Servicio de posventa.	Excelente.
Precisión y detalle de la impresión.	Excelente.
Plazos de entrega.	Excelente.
Capacitación.	Excelente.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Tutoriales para principiantes.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Curiosidad por la tecnología de vanguardia.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 10 años.

#45

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** viernes, 02 de octubre de 2015 0:57:32**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:57:33**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 186.158.143.119

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Femenino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Menos de 20 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Medicina.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Nota en internet.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Modelos personalizados.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	No, solo Trimaker.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	3 días.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Normal.
Diseño y tecnología.	Excelente.
Relación precio/calidad.	Malo.
Servicio de posventa.	Normal.
Precisión y detalle de la impresión.	Normal.
Plazos de entrega.	Malo.
Capacitación.	Normal.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Tutoriales para principiantes.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Me parecen económicos.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

Desarrollar un prototipado rápido.

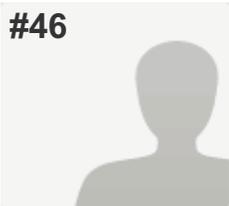
P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Curiosidad por la tecnología de vanguardia.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 10 años.

#46

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** viernes, 02 de octubre de 2015 0:57:12**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 12:58:45**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 190.195.113.121

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Femenino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Menos de 20 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño de Indumentaria.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Por un amigo/conocido.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Modelos personalizados.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	No, solo Trimaker.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	3 días.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Excelente.
Diseño y tecnología.	Normal.
Relación precio/calidad.	Normal.
Servicio de posventa.	Excelente.
Precisión y detalle de la impresión.	Normal.
Plazos de entrega.	Excelente.
Capacitación.	Excelente.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Plataforma en el sitio para que cualquier diseñador venda sus creaciones tridimensionales en ella.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Extremadamente recomendable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

Reducir el tiempo de desarrollo de productos.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Facultad.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 5 años.

#47

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** miércoles, 07 de octubre de 2015 13:03:15**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 13:04:18**Tiempo destinado:** 00:01:02**Dirección IP:** 190.195.113.121

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 30 y 40 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Máster completo.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Arquitectura.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Nota en internet.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Modelos personalizados.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	Si, investigué lo suficiente y visité algunas empresas.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	1 semana.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Excelente.
Diseño y tecnología.	Excelente.
Relación precio/calidad.	Excelente.
Servicio de posventa.	NS/NC.
Precisión y detalle de la impresión.	Excelente.
Plazos de entrega.	Pésimo
Capacitación.	NS/NC.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Tutoriales para principiantes.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Mejora mi desempeño profesional.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 5 años.

#48

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** miércoles, 07 de octubre de 2015 13:04:51**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 13:05:58**Tiempo destinado:** 00:01:07**Dirección IP:** 190.195.113.121

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 30 y 40 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Posgrado completo.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Arquitectura.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Nota en internet.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Modelos personalizados.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	No, solo Trimaker.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	1 semana.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Excelente.
Diseño y tecnología.	Excelente.
Relación precio/calidad.	Excelente.
Servicio de posventa.	NS/NC.
Precisión y detalle de la impresión.	Excelente.
Plazos de entrega.	Malo.
Capacitación.	NS/NC.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Capacitaciones para niveles avanzados.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

No se recomienda ni se desaprueba.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.

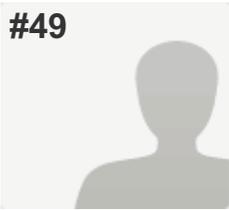
P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Mejora mi desempeño profesional.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 5 años.

#49

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** miércoles, 07 de octubre de 2015 13:06:06**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 13:06:49**Tiempo destinado:** 00:00:43**Dirección IP:** 190.195.113.121

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 30 y 40 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Máster completo.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Arquitectura.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Charla en mi empresa.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Modelos personalizados.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	Si, investigué lo suficiente y visité algunas empresas.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	1 semana.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Excelente.
Diseño y tecnología.	Excelente.
Relación precio/calidad.	Excelente.
Servicio de posventa.	Excelente.
Precisión y detalle de la impresión.	Normal.
Plazos de entrega.	Malo.
Capacitación.	Excelente.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Capacitaciones para niveles avanzados.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Son acordes a la calidad de los productos/servicios.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

No se recomienda ni se desaprueba.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Mejora mi desempeño profesional.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 5 años.

#50

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** miércoles, 07 de octubre de 2015 13:06:54**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 13:07:28**Tiempo destinado:** 00:00:34**Dirección IP:** 190.195.113.121

PÁGINA 1

P1: Por favor, ingresá tu sexo:	Masculino.
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 30 y 40 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Posgrado completo.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estás formando o sos profesional de qué carrera?	Arquitectura.
P7: ¿Cómo conociste Trimaker?	Nota en internet.
P8: ¿Cuáles son los productos/servicios que contrataste?	Modelos personalizados.
P9: ¿Visitaste otras empresas antes de elegir a Trimaker?	Si, investigué lo suficiente y visité algunas empresas.
P10: ¿Cuál fue el tiempo de espera ante la consulta por el interés del producto/servicio?	1 semana.
P11: ¿Cuáles fueron los resultados obtenidos a partir de la compra o contratación del producto/servicio?	
Experiencia de compra.	Excelente.
Diseño y tecnología.	Excelente.
Relación precio/calidad.	Excelente.
Servicio de posventa.	NS/NC.
Precisión y detalle de la impresión.	Normal.
Plazos de entrega.	Excelente.
Capacitación.	Excelente.
P12: ¿Qué otros productos/servicios consideras que Trimaker debería sumar a su portfolio?	Capacitaciones para niveles avanzados.
P13: ¿Qué opinas respecto de los precios de la empresa?	Me parecen económicos.

P14: ¿Recomendarías los productos/servicios de Trimaker?

Recomendación favorable.

P15: ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?

Que la complejidad no aumenta el costo.

P16: ¿Por qué apuestas a la impresión 3D?

Mejora mi desempeño profesional.

P17: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una verdadera Revolución en la Producción?

Menos de 5 años.

#1

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 29 de septiembre de 2015 12:48:49**Última modificación:** martes, 29 de septiembre de 2015 12:52:46**Tiempo destinado:** 00:03:56**Dirección IP:** 181.29.24.114

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Masculino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado completa.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Ortodoncia.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Portales digitales (Clarín, Infobae, Minuto Uno, La Nación)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Un amigo.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Todas las anteriores.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Plásticos.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$30.000 y \$60.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Prototipos.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) Si.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: Muy satisfecho.

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Trimaker.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Forman parte de una nueva Revolución Industrial.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 10 años.

#2

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 29 de septiembre de 2015 12:47:28**Última modificación:** martes, 29 de septiembre de 2015 12:53:21**Tiempo destinado:** 00:05:53**Dirección IP:** 186.19.69.13

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Femenino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Arquitectura.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Portales digitales (Clarín, Infobae, Minuto Uno, La Nación)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Durante una clase universitaria.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Todas las anteriores.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Plásticos.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$30.000 y \$60.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas. , Otro (especifique) Todas las anteriores.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Prototipos.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Tendrán muchas aplicaciones, especialmente en la ciencia.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 10 años.

#3

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 29 de septiembre de 2015 12:48:25**Última modificación:** martes, 29 de septiembre de 2015 13:02:15**Tiempo destinado:** 00:13:50**Dirección IP:** 186.19.69.13

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Femenino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño de Indumentaria.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Portales digitales (Clarín, Infobae, Minuto Uno, La Nación)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Televisión.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	No, las impresoras 3D solo se utilizan con fines científicos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Objetos médicos, incluso órganos.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Resina.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$30.000 y \$60.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	Reducir el tiempo de desarrollo de productos.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Moda.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Tendrán muchas aplicaciones, especialmente en la ciencia.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 10 años.

#4

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 29 de septiembre de 2015 13:15:32**Última modificación:** martes, 29 de septiembre de 2015 13:19:35**Tiempo destinado:** 00:04:03**Dirección IP:** 190.136.33.240

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Masculino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado completa.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño Gráfico.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Portales digitales (Clarín, Infobae, Minuto Uno, La Nación)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Internet.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Todas las anteriores.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Resina.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$5.000 y \$15.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	Que la complejidad no aumenta el costo.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Prototipos.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Tendrán muchas aplicaciones, especialmente en la ciencia.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 5 años.

#5

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 29 de septiembre de 2015 12:40:19**Última modificación:** martes, 29 de septiembre de 2015 13:34:58**Tiempo destinado:** 00:54:38**Dirección IP:** 186.19.69.13

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Femenino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado completa.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño Gráfico.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Portales digitales (Clarín, Infobae, Minuto Uno, La Nación)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Internet.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Todas las anteriores.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Plásticos.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$15.000 y \$30.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	Desarrollar un prototipado rápido.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Maquetas.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Tendrán muchas aplicaciones, especialmente en la ciencia.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 5 años.

#6

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 29 de septiembre de 2015 13:39:00**Última modificación:** martes, 29 de septiembre de 2015 13:45:24**Tiempo destinado:** 00:06:23**Dirección IP:** 190.195.52.234

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Masculino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado completa.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Arquitectura.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	No lo recuerdo.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Todas las anteriores.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Cualquier tipo de material.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$5.000 y \$15.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	Desarrollar un prototipado rápido.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Prototipos.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) Si.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: Muy satisfecho.

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Forman parte de una nueva Revolución Industrial.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 10 años.

#7

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 29 de septiembre de 2015 13:54:31**Última modificación:** martes, 29 de septiembre de 2015 14:00:37**Tiempo destinado:** 00:06:06**Dirección IP:** 190.183.85.226

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Masculino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Ingeniería Civil.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Portales digitales (Clarín, Infobae, Minuto Uno, La Nación)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Internet.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	No, no podrán reemplazar las impresoras convencionales.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Todas las anteriores.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Resina.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$15.000 y \$30.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Maquetas.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Forman parte de una nueva Revolución Industrial.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 10 años.

#8

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 29 de septiembre de 2015 14:15:01**Última modificación:** martes, 29 de septiembre de 2015 14:18:15**Tiempo destinado:** 00:03:14**Dirección IP:** 186.143.1.212

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Masculino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Más de 40 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado completa.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Arquitectura.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Portales digitales (Clarín, Infobae, Minuto Uno, La Nación)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Internet.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Todas las anteriores.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Plásticos.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Menos de \$5.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Artículos de decoración.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Forman parte de una nueva Revolución Industrial.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 5 años.

#9

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 29 de septiembre de 2015 14:25:44**Última modificación:** martes, 29 de septiembre de 2015 14:28:39**Tiempo destinado:** 00:02:54**Dirección IP:** 181.31.199.126

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Femenino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado completa.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño Gráfico.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Un amigo.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Todas las anteriores.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Resina.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$30.000 y \$60.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	Desarrollar un prototipado rápido.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Artículos de decoración.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Forman parte de una nueva Revolución Industrial.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 10 años.

#10

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 29 de septiembre de 2015 14:28:32**Última modificación:** martes, 29 de septiembre de 2015 14:32:57**Tiempo destinado:** 00:04:24**Dirección IP:** 186.23.63.52

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Femenino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado completa.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Ortodoncia.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Portales digitales (Clarín, Infobae, Minuto Uno, La Nación)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Nota en diario/revista.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	No, las impresoras 3D solo se utilizan con fines científicos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Todas las anteriores.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Metales.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$15.000 y \$30.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Maquetas.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Forman parte de una nueva Revolución Industrial.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 10 años.

#11

**COMPLETO**

Recopilador: Web Link 1 (Enlace web)

Comenzó: martes, 29 de septiembre de 2015 15:00:09

Última modificación: martes, 29 de septiembre de 2015 15:09:15

Tiempo destinado: 00:09:05

Dirección IP: 190.195.24.192

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Masculino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Más de 40 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado completa.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Ingeniería Mecánica.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Diarios Convencionales (Perfil, Clarín, La Nación, Ámbito Financiero)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Un amigo.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Casas, Edificios, Puentes.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Plásticos.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$5.000 y \$15.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	Reducir el tiempo de desarrollo de productos.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Prototipos.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Tendrán muchas aplicaciones, especialmente en la ciencia.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 5 años.

#12

**COMPLETO**

Recopilador: Web Link 1 (Enlace web)

Comenzó: martes, 29 de septiembre de 2015 15:07:28

Última modificación: martes, 29 de septiembre de 2015 15:12:20

Tiempo destinado: 00:04:51

Dirección IP: 190.194.212.5

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Femenino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado completa.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Arquitectura.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Portales digitales (Clarín, Infobae, Minuto Uno, La Nación)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Internet.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Todas las anteriores.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Cualquier tipo de material.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$15.000 y \$30.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	Desarrollar un prototipado rápido.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Prototipos.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Poco útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

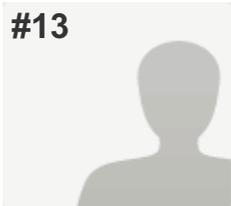
PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Tendrán muchas aplicaciones, especialmente en la ciencia.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 10 años.

#13

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 29 de septiembre de 2015 15:17:17**Última modificación:** martes, 29 de septiembre de 2015 15:20:08**Tiempo destinado:** 00:02:50**Dirección IP:** 186.19.69.13

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Femenino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado completa.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño de Indumentaria.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Durante una clase universitaria.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Objetos médicos, incluso órganos. , Objetos domésticos., Objetos de tipo industrial.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Cualquier tipo de material.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$15.000 y \$30.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	Reducir el tiempo de desarrollo de productos.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Moda.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Forman parte de una nueva Revolución Industrial.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 10 años.

#14

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 29 de septiembre de 2015 17:01:48**Última modificación:** martes, 29 de septiembre de 2015 20:35:30**Tiempo destinado:** 03:33:42**Dirección IP:** 186.13.1.254

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Masculino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Ingeniería Industrial.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Internet.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Todas las anteriores.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Cualquier tipo de material.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Más de \$60.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	Que la complejidad no aumenta el costo.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Maquetas.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Forman parte de una nueva Revolución Industrial.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 5 años.

#15

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 29 de septiembre de 2015 12:39:09**Última modificación:** martes, 29 de septiembre de 2015 20:35:57**Tiempo destinado:** 07:56:48**Dirección IP:** 186.13.3.167

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Femenino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Arquitectura.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Un amigo.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Objetos de tipo industrial.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Plásticos.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Más de \$60.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	Reducir el tiempo de desarrollo de productos.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Maquetas.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) Si.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: Muy satisfecho.

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Trimaker.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Tendrán muchas aplicaciones, especialmente en la ciencia.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 10 años.

#16

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 29 de septiembre de 2015 20:23:14**Última modificación:** martes, 29 de septiembre de 2015 20:36:21**Tiempo destinado:** 00:13:06**Dirección IP:** 190.195.113.121

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Masculino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Menos de 20 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Ingeniería Industrial.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Internet.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Todas las anteriores.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Metales.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$5.000 y \$15.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Maquetas.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Forman parte de una nueva Revolución Industrial.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 5 años.

#17

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 29 de septiembre de 2015 19:58:05**Última modificación:** martes, 29 de septiembre de 2015 20:37:05**Tiempo destinado:** 00:38:59**Dirección IP:** 186.141.130.59

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Masculino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Ingeniería Mecánica.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	No lo recuerdo.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Objetos de tipo industrial.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Cualquier tipo de material.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$5.000 y \$15.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	Desarrollar un prototipado rápido.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Prototipos.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Tendrán muchas aplicaciones, especialmente en la ciencia.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 10 años.

#18

**COMPLETO**

Recopilador: Web Link 1 (Enlace web)

Comenzó: martes, 29 de septiembre de 2015 14:05:45

Última modificación: martes, 29 de septiembre de 2015 20:37:54

Tiempo destinado: 06:32:09

Dirección IP: 74.82.64.160

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Femenino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Ninguna de las anteriores.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Máster completo.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Ortodoncia.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Portales digitales (Clarín, Infobae, Minuto Uno, La Nación)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Internet.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Todas las anteriores.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Cualquier tipo de material.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Más de \$60.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	Que la complejidad no aumenta el costo.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Maquetas.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

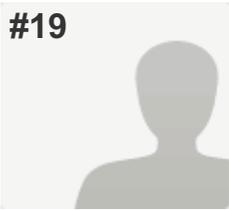
PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Forman parte de una nueva Revolución Industrial.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 10 años.

#19

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 29 de septiembre de 2015 12:38:36**Última modificación:** martes, 29 de septiembre de 2015 20:38:26**Tiempo destinado:** 07:59:49**Dirección IP:** 186.19.69.13

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Femenino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño de Indumentaria.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Portales digitales (Clarín, Infobae, Minuto Uno, La Nación)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Internet.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Todas las anteriores.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Plásticos.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$15.000 y \$30.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	Reducir el tiempo de desarrollo de productos.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Moda.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Tendrán muchas aplicaciones, especialmente en la ciencia.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 10 años.

#20

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 29 de septiembre de 2015 19:56:08**Última modificación:** martes, 29 de septiembre de 2015 20:38:49**Tiempo destinado:** 00:42:40**Dirección IP:** 181.230.214.25

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Masculino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Terciario completo.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Arquitectura.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Portales digitales (Clarín, Infobae, Minuto Uno, La Nación)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Un amigo.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Todas las anteriores.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Plásticos.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$5.000 y \$15.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Prototipos.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) Si.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: Muy satisfecho.

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Tendrán muchas aplicaciones, especialmente en la ciencia.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 5 años.

#21

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 29 de septiembre de 2015 19:33:24**Última modificación:** martes, 29 de septiembre de 2015 20:39:14**Tiempo destinado:** 01:05:49**Dirección IP:** 190.175.11.97

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Masculino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño Gráfico.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Internet.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Objetos médicos, incluso órganos.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Plásticos.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$15.000 y \$30.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	Desarrollar un prototipado rápido.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Prótesis médicas.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Tendrán muchas aplicaciones, especialmente en la ciencia.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 5 años.

#22

**COMPLETO**

Recopilador: Web Link 1 (Enlace web)

Comenzó: martes, 29 de septiembre de 2015 19:06:34

Última modificación: martes, 29 de septiembre de 2015 20:39:51

Tiempo destinado: 01:33:16

Dirección IP: 190.48.122.238

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Masculino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño de Indumentaria.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Portales digitales (Clarín, Infobae, Minuto Uno, La Nación)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	No lo recuerdo.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Todas las anteriores.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Resina.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$5.000 y \$15.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Prótesis médicas.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) Si.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: Algo satisfecho.

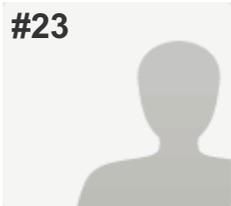
PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Tendrán muchas aplicaciones, especialmente en la ciencia.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 5 años.

#23

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 29 de septiembre de 2015 18:13:50**Última modificación:** martes, 29 de septiembre de 2015 20:45:36**Tiempo destinado:** 02:31:45**Dirección IP:** 201.212.86.20

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Femenino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado completa.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Arquitectura.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Diarios Convencionales (Perfil, Clarín, La Nación, Ámbito Financiero)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Durante una clase universitaria.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Todas las anteriores.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Cualquier tipo de material.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$15.000 y \$30.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Maquetas.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Trimaker.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Tendrán muchas aplicaciones, especialmente en la ciencia.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 5 años.

#24

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 29 de septiembre de 2015 18:06:45**Última modificación:** martes, 29 de septiembre de 2015 20:46:20**Tiempo destinado:** 02:39:34**Dirección IP:** 186.109.207.142

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Masculino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado completa.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Medicina.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Portales digitales (Clarín, Infobae, Minuto Uno, La Nación)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Internet.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	No, las impresoras 3D solo se utilizan con fines científicos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Todas las anteriores.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Plásticos.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$5.000 y \$15.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	Reducir el tiempo de desarrollo de productos.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Prótesis médicas.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Tendrán muchas aplicaciones, especialmente en la ciencia.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 10 años.

#25

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 29 de septiembre de 2015 17:35:00**Última modificación:** martes, 29 de septiembre de 2015 20:46:51**Tiempo destinado:** 03:11:50**Dirección IP:** 190.189.104.125

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Femenino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado completa.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño de Indumentaria.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Internet.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Objetos médicos, incluso órganos. , Objetos domésticos., Objetos de tipo industrial.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Cualquier tipo de material.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$15.000 y \$30.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	Reducir el tiempo de desarrollo de productos.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Moda.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Tendrán muchas aplicaciones, especialmente en la ciencia.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 5 años.

#26

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 29 de septiembre de 2015 17:16:39**Última modificación:** martes, 29 de septiembre de 2015 20:47:13**Tiempo destinado:** 03:30:34**Dirección IP:** 186.141.130.253

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Femenino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado completa.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño Gráfico.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	No lo recuerdo.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Objetos domésticos., Objetos de tipo industrial.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Cualquier tipo de material.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$30.000 y \$60.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Prototipos.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Forman parte de una nueva Revolución Industrial.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 10 años.

#27

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 29 de septiembre de 2015 17:09:05**Última modificación:** martes, 29 de septiembre de 2015 20:47:33**Tiempo destinado:** 03:38:28**Dirección IP:** 181.167.92.78

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Femenino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Arquitectura.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Un amigo.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Todas las anteriores.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Plásticos.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$30.000 y \$60.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	Reducir el tiempo de desarrollo de productos.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Maquetas.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Forman parte de una nueva Revolución Industrial.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 5 años.

#28

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 29 de septiembre de 2015 17:09:50**Última modificación:** martes, 29 de septiembre de 2015 20:47:52**Tiempo destinado:** 03:38:01**Dirección IP:** 190.49.176.138

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Femenino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño Gráfico.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Internet.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Objetos de tipo industrial.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Plásticos.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$15.000 y \$30.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	Que la complejidad no aumenta el costo.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Prototipos.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Forman parte de una nueva Revolución Industrial.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 5 años.

#29

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 29 de septiembre de 2015 17:04:00**Última modificación:** martes, 29 de septiembre de 2015 20:48:13**Tiempo destinado:** 03:44:13**Dirección IP:** 181.170.17.21

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Femenino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño Gráfico.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Durante una clase universitaria.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	No, no podrán reemplazar las impresoras convencionales.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Objetos de tipo industrial.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Resina.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$30.000 y \$60.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Prototipos.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Tendrán muchas aplicaciones, especialmente en la ciencia.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? 40 años.

#30

**COMPLETO**

Recopilador: Web Link 1 (Enlace web)

Comenzó: martes, 29 de septiembre de 2015 16:09:17

Última modificación: martes, 29 de septiembre de 2015 20:48:40

Tiempo destinado: 04:39:23

Dirección IP: 190.3.21.162

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Femenino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Más de 40 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado completa.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Arquitectura.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Portales digitales (Clarín, Infobae, Minuto Uno, La Nación)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Nota en diario/revista.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Todas las anteriores.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Resina.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$15.000 y \$30.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	Reducir el tiempo de desarrollo de productos.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Maquetas.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) Si.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: Muy satisfecho.

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Tendrán muchas aplicaciones, especialmente en la ciencia.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 10 años.

#31

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 29 de septiembre de 2015 14:59:44**Última modificación:** martes, 29 de septiembre de 2015 20:50:29**Tiempo destinado:** 05:50:45**Dirección IP:** 186.136.118.217

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Masculino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Menos de 20 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado completa.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Ingeniería en Sistemas.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Internet.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Todas las anteriores.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Cualquier tipo de material.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$15.000 y \$30.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	Que la complejidad no aumenta el costo.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Prototipos.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) Si.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: Muy satisfecho.

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Trimaker.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Tendrán muchas aplicaciones, especialmente en la ciencia.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 5 años.

#32

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 29 de septiembre de 2015 13:31:27**Última modificación:** martes, 29 de septiembre de 2015 20:52:46**Tiempo destinado:** 07:21:19**Dirección IP:** 190.189.93.178

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Masculino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Terciario completo.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño Gráfico.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Portales digitales (Clarín, Infobae, Minuto Uno, La Nación)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Internet.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	No, no podrán reemplazar las impresoras convencionales.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Objetos de tipo industrial.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Resina.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$15.000 y \$30.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	Desarrollar un prototipado rápido.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Maquetas.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Poco útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

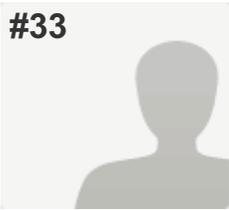
PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Forman parte de una nueva Revolución Industrial.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 10 años.

#33

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 29 de septiembre de 2015 13:15:30**Última modificación:** martes, 29 de septiembre de 2015 20:53:56**Tiempo destinado:** 07:38:25**Dirección IP:** 200.49.66.41

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Masculino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Ingeniería en Sistemas.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram) , Otro (especifique) No me informo mucho

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	No lo recuerdo.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Todas las anteriores.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Cualquier tipo de material.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$15.000 y \$30.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Maquetas.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Forman parte de una nueva Revolución Industrial.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 10 años.

#34

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 29 de septiembre de 2015 13:09:48**Última modificación:** martes, 29 de septiembre de 2015 20:54:48**Tiempo destinado:** 07:44:59**Dirección IP:** 181.46.96.80

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Femenino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado completa.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Ortodoncia.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Portales digitales (Clarín, Infobae, Minuto Uno, La Nación)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Televisión.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	No, las impresoras 3D solo se utilizan con fines científicos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Objetos médicos, incluso órganos. , Objetos de tipo industrial.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Plásticos.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Más de \$60.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	Desarrollar un prototipado rápido.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Prótesis médicas.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

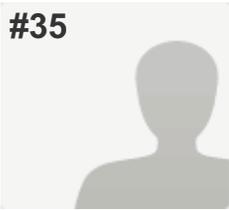
PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Tendrán muchas aplicaciones, especialmente en la ciencia.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 5 años.

#35

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 29 de septiembre de 2015 12:57:46**Última modificación:** martes, 29 de septiembre de 2015 20:55:36**Tiempo destinado:** 07:57:50**Dirección IP:** 181.108.45.14

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Femenino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Menos de 20 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño de Indumentaria.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Internet.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Objetos de tipo industrial.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Cualquier tipo de material.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$30.000 y \$60.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Moda.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Forman parte de una nueva Revolución Industrial.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 10 años.

#36

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** martes, 29 de septiembre de 2015 13:30:04**Última modificación:** martes, 29 de septiembre de 2015 21:02:04**Tiempo destinado:** 07:31:59**Dirección IP:** 186.19.69.13

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Femenino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Posgrado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño Industrial.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Portales digitales (Clarín, Infobae, Minuto Uno, La Nación)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Internet.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Objetos médicos, incluso órganos.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Cemento.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Menos de \$5.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Moda.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Trimaker.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Forman parte de una nueva Revolución Industrial.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 5 años.

#37

**COMPLETO**

Recopilador: Web Link 1 (Enlace web)

Comenzó: martes, 29 de septiembre de 2015 21:48:21

Última modificación: miércoles, 30 de septiembre de 2015 2:41:02

Tiempo destinado: 04:52:41

Dirección IP: 186.158.139.41

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Femenino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado completa.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño de Indumentaria.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Portales digitales (Clarín, Infobae, Minuto Uno, La Nación)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Un amigo.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Todas las anteriores.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Cualquier tipo de material.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$30.000 y \$60.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Moda.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Tendrán muchas aplicaciones, especialmente en la ciencia.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 5 años.

#38

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** miércoles, 30 de septiembre de 2015 2:48:35**Última modificación:** miércoles, 30 de septiembre de 2015 2:49:55**Tiempo destinado:** 00:01:20**Dirección IP:** 190.195.113.121

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Masculino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Posgrado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño de Indumentaria.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Radio o Televisión.

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Internet.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Todas las anteriores.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Plásticos.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$5.000 y \$15.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Maquetas.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

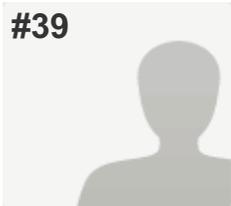
PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Forman parte de una nueva Revolución Industrial.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 5 años.

#39

**COMPLETO**

Recopilador: Web Link 1 (Enlace web)

Comenzó: miércoles, 30 de septiembre de 2015 14:29:36

Última modificación: miércoles, 30 de septiembre de 2015 14:41:26

Tiempo destinado: 00:11:50

Dirección IP: 186.19.69.13

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Femenino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Ortodoncia.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Portales digitales (Clarín, Infobae, Minuto Uno, La Nación)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Un amigo.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Todas las anteriores.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Desconozco.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Más de \$60.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	Que la complejidad no aumenta el costo.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Prototipos.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Forman parte de una nueva Revolución Industrial.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 10 años.

#40

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** miércoles, 30 de septiembre de 2015 14:29:30**Última modificación:** miércoles, 30 de septiembre de 2015 14:46:16**Tiempo destinado:** 00:16:45**Dirección IP:** 186.19.69.13

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Masculino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño de Indumentaria.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Internet.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Todas las anteriores.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Desconozco.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$5.000 y \$15.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Moda.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

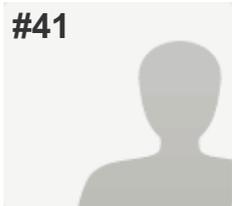
PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Forman parte de una nueva Revolución Industrial.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 5 años.

#41

**COMPLETO**

Recopilador: Web Link 1 (Enlace web)

Comenzó: miércoles, 30 de septiembre de 2015 14:50:28

Última modificación: miércoles, 30 de septiembre de 2015 14:54:54

Tiempo destinado: 00:04:25

Dirección IP: 186.19.69.13

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Femenino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Ortodoncia.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Portales digitales (Clarín, Infobae, Minuto Uno, La Nación)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Durante una clase universitaria.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Todas las anteriores.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Desconozco.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$30.000 y \$60.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	Reducir el tiempo de desarrollo de productos.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Moda.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) Si.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: Muy satisfecho.

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Forman parte de una nueva Revolución Industrial.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 5 años.

#42

**COMPLETO**

Recopilador: Web Link 1 (Enlace web)

Comenzó: miércoles, 30 de septiembre de 2015 16:08:08

Última modificación: miércoles, 30 de septiembre de 2015 16:11:09

Tiempo destinado: 00:03:01

Dirección IP: 190.136.33.240

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Masculino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño Gráfico.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Portales digitales (Clarín, Infobae, Minuto Uno, La Nación)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Internet.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	No, no podrán reemplazar las impresoras convencionales.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Todas las anteriores.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Resina.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$15.000 y \$30.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Prototipos.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

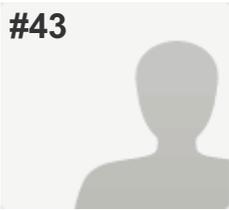
PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Tendrán muchas aplicaciones, especialmente en la ciencia.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 5 años.

#43

**COMPLETO**

Recopilador: Web Link 1 (Enlace web)

Comenzó: miércoles, 30 de septiembre de 2015 16:59:57

Última modificación: miércoles, 30 de septiembre de 2015 17:02:39

Tiempo destinado: 00:02:41

Dirección IP: 200.69.147.117

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Femenino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Terciario en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño Gráfico.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Radio o Televisión.

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Un amigo.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	No, no podrán reemplazar las impresoras convencionales.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Objetos de tipo industrial.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Desconozco.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$15.000 y \$30.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	Desarrollar un prototipado rápido.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Maquetas.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Forman parte de una nueva Revolución Industrial.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 5 años.

#44

**COMPLETO**

Recopilador: Web Link 1 (Enlace web)

Comenzó: miércoles, 30 de septiembre de 2015 23:21:53

Última modificación: miércoles, 30 de septiembre de 2015 23:25:47

Tiempo destinado: 00:03:53

Dirección IP: 190.195.89.143

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Masculino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Ingeniería Industrial.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Portales digitales (Clarín, Infobae, Minuto Uno, La Nación)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Durante una clase universitaria.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Todas las anteriores.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Plásticos.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$15.000 y \$30.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	Desarrollar un prototipado rápido.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Prototipos.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) Si.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: Muy satisfecho.

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Trimaker.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Tendrán muchas aplicaciones, especialmente en la ciencia.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 10 años.

#45

**COMPLETO**

Recopilador: Web Link 1 (Enlace web)

Comenzó: miércoles, 30 de septiembre de 2015 23:30:57

Última modificación: miércoles, 30 de septiembre de 2015 23:33:45

Tiempo destinado: 00:02:48

Dirección IP: 190.245.117.50

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Masculino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Ingeniería Civil.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Durante una clase universitaria.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	No, las impresoras 3D solo se utilizan con fines científicos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Objetos de tipo industrial.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Plásticos.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$5.000 y \$15.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	Que la complejidad no aumenta el costo.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Maquetas.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Tendrán muchas aplicaciones, especialmente en la ciencia.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 5 años.

#46

**COMPLETO**

Recopilador: Web Link 1 (Enlace web)

Comenzó: miércoles, 30 de septiembre de 2015 23:30:17

Última modificación: miércoles, 30 de septiembre de 2015 23:34:20

Tiempo destinado: 00:04:03

Dirección IP: 200.125.84.117

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Masculino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Ingeniería Industrial.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Portales digitales (Clarín, Infobae, Minuto Uno, La Nación)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Un amigo.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Objetos de tipo industrial.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Desconozco.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$15.000 y \$30.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Prototipos.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Tendrán muchas aplicaciones, especialmente en la ciencia.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 5 años.

#47

**COMPLETO**

Recopilador: Web Link 1 (Enlace web)

Comenzó: miércoles, 30 de septiembre de 2015 23:32:49

Última modificación: miércoles, 30 de septiembre de 2015 23:40:58

Tiempo destinado: 00:08:09

Dirección IP: 181.28.169.41

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Masculino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Ingeniería Mecánica.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Radio o Televisión.

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Televisión.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Objetos domésticos., Objetos de tipo industrial.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Desconozco.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$15.000 y \$30.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	Desarrollar un prototipado rápido.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Prototipos.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Forman parte de una nueva Revolución Industrial.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 10 años.

#48

**COMPLETO**

Recopilador: Web Link 1 (Enlace web)

Comenzó: miércoles, 30 de septiembre de 2015 23:40:16

Última modificación: miércoles, 30 de septiembre de 2015 23:45:14

Tiempo destinado: 00:04:58

Dirección IP: 201.235.230.227

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Femenino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Ingeniería Civil.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Portales digitales (Clarín, Infobae, Minuto Uno, La Nación)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Un amigo.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Objetos de tipo industrial.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Plásticos.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$15.000 y \$30.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Artículos de decoración.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

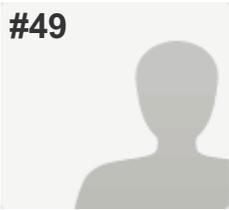
PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Forman parte de una nueva Revolución Industrial.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 5 años.

#49

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** miércoles, 30 de septiembre de 2015 23:29:38**Última modificación:** martes, 06 de octubre de 2015 15:32:18**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 181.95.29.53

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Masculino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Privado.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Ingeniería Civil.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram)

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Internet.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	Si, cada persona podrá crear sus propios objetos.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Todas las anteriores.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Plásticos.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$15.000 y \$30.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Prototipos.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Tendrán muchas aplicaciones, especialmente en la ciencia.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 5 años.

#50

**COMPLETO****Recopilador:** Web Link 1 (Enlace web)**Comenzó:** miércoles, 30 de septiembre de 2015 21:39:53**Última modificación:** miércoles, 07 de octubre de 2015 14:23:24**Tiempo destinado:** Más de un día**Dirección IP:** 181.117.4.44

PÁGINA 1

P1: Por favor, indicá tu sexo:	Femenino
P2: Por favor, indicá tu edad:	Entre 20 y 30 años.
P3: ¿Cuál es tu ocupación actual?	Trabajo y estudio.
P4: Especificá tu último grado de formación alcanzado.	Carrera de grado en curso.
P5: ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?	Público.
P6: ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?	Diseño Gráfico.
P7: Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?	Radio o Televisión.

PÁGINA 2

P8: ¿Alguna vez escuchaste hablar sobre impresión 3D? (si la respuesta es no, llegaste al final de la encuesta)	Si.
P9: ¿Recordás dónde fue que lo escuchaste?	Internet.
P10: ¿Cree que las impresoras 3D llegarán a ser un objeto cotidiano para el hogar?	No, no podrán reemplazar las impresoras convencionales.
P11: ¿Qué pensás que es capaz de crear una impresora 3D?	Objetos médicos, incluso órganos. , Objetos domésticos., Objetos de tipo industrial.
P12: ¿Conocés qué tipo de material utiliza la impresión 3D?	Desconozco.
P13: ¿Cuál crees que es el precio de una impresora 3D?	Entre \$15.000 y \$30.000.
P14: Teniendo en cuenta lo que conocés o escuchaste referido al tema, ¿Cuál crees que es el principal beneficio que surge a través de la impresión 3D?	La posibilidad de imprimir y fabricar piezas 100% personalizadas.
P15: ¿Cuál pensás que es la principal utilidad que puede tener una impresora 3D para tu desarrollo profesional?	Maquetas.

P16: ¿Qué pensás respecto de la utilidad de este tipo de tecnología? Muy útil.

PÁGINA 3

P17: ¿Utilizaste alguna vez una impresora 3D o adquiriste alguno de sus servicios? (Si la respuesta es no, pasá a la pregunta 18) No.

P18: De acuerdo a esa experiencia, quedaste: *Se omitió esta pregunta*

PÁGINA 4

P19: ¿Qué empresas en nuestro país están dedicadas a la impresión 3D? Desconozco.

P20: ¿Qué futuro le espera a las impresoras 3D? Tendrán muchas aplicaciones, especialmente en la ciencia.

P21: ¿En cuánto tiempo crees que este tipo de impresión causará una nueva Revolución en la producción? Menos de 10 años.

Impresión 3D

*** 1. Por favor, indicá tu sexo:**

- Femenino
- Masculino

*** 2. Por favor, indicá tu edad:**

- Menos de 20 años.
- Entre 20 y 30 años.
- Entre 30 y 40 años.
- Más de 40 años.

*** 3. ¿Cuál es tu ocupación actual?**

- Trabajo.
- Estudio.
- Trabajo y estudio.
- Ninguna de las anteriores.

*** 4. Especificá tu último grado de formación alcanzado.**

- Terciario en curso.
- Terciario completo.
- Carrera de grado en curso.
- Carrera de grado completa.
- Posgrado en curso.
- Posgrado completo.
- Máster en curso.

Máster completo.

*** 5. ¿En qué tipo de establecimiento lo hiciste?**

Público.

Privado.

*** 6. ¿Te estas formando o sos profesional de qué carrera?**

Diseño Gráfico.

Diseño Industrial.

Diseño de Indumentaria.

Ingeniería Civil.

Ingeniería Química.

Ingeniería Mecánica.

Ingeniería Industrial.

Ingeniería en Sistemas.

Arquitectura.

Medicina.

Ortodoncia.

*** 7. Usualmente, ¿Cuál es el medio que elegís para mantenerte informado?**

Portales digitales (Clarín, Infobae, Minuto Uno, La Nación)

Redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram)

Diarios Convencionales (Perfil, Clarín, La Nación, Ámbito Financiero)

Radio o Televisión.

Sig.

