

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

ESPECIALIZACIÓN EN DIRECCIÓN MARKETING

TRABAJO FINAL DE ESPECIALIZACIÓN

Posicionamiento y Generar conocimiento de marca de
nuevos Cilindros para Máquinas de impresión en Offset

AUTOR: IGNACIO EZEQUIEL BEVACQUA

TUTOR: GONZALO NOYA

DICIEMBRE 2016

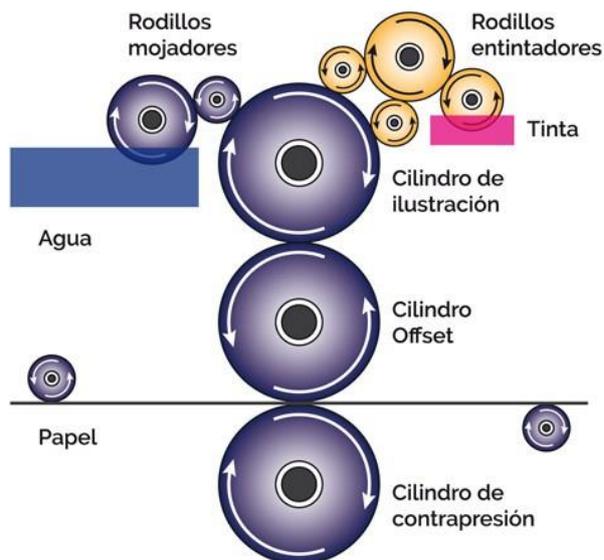
Resumen

El objetivo del trabajo es buscar el posicionamiento y dar a conocer un nuevo desarrollo para impresoras en Offset, el cual es un cilindro con un sistema de humectación que facilita el trabajo de impresión. Esta empresa se denomina Sistema CG. Se buscará en el primer año lograr una penetración de imagen en un 15% de los clientes objetivos.

Este desarrollo se basa en cilindros que permiten un mayor control de agua para poder realizar impresiones de mayor calidad y con mayor facilidad. Históricamente la humectación en la impresión offset es uno de los mayores problemas que se tienen en el rubro (velos, emulsionamientos, inestabilidad en el balance con la tinta, impresiones desparejas, diferencias de color, limpieza y mantenimiento de los paños mojadores entre otros).

Este novedoso sistema puede ser instalado sin necesidad de realizar reformas mecánicas ni adaptaciones especiales; a diferencia de otros sistemas que hoy en día existen. Los cilindros de Sistema CG han sido instalados con excelente éxito en diferentes tipos de impresoras Offset.

La impresión en Offset, para realizar un breve resumen, consiste en aplicar una tinta, generalmente oleosa, sobre una plancha metálica, compuesta generalmente de una aleación de aluminio. La plancha se moja con agua para que repela la tinta en las zonas de no imagen (zona hidrófila), para que el resto de la plancha tome la tinta en las zonas donde hay un compuesto hidrófobo o apolar con la forma del motivo a imprimir previamente grabado en la plancha. La imagen o el texto se transfieren a través un cilindro cubierto en su superficie por un material flexible (mantilla), generalmente caucho o silicona, que recibe la imagen para transferirla, por presión, a la superficie impresa, generalmente papel. La tinta pasa de la placa de aluminio al cilindro porta caucho o mantilla para después pasar al papel (u otro sustrato), ejerciendo presión entre el cilindro porta caucho y el cilindro de presión.



1

Este desarrollo novedoso para una industria que se encuentra golpeada por las nuevas tecnologías y por la constante búsqueda de evitar el uso del papel por diferentes motivos, genera una gran oportunidad de mejora para los gráficos disminuyendo sus costos y mejorando la calidad del trabajo que realizan.

Con una buena investigación, realizando un correcto posicionamiento y dando a conocer el producto de una manera precisa por los canales de comunicación adecuados, nos encontramos con la total seguridad de que este desarrollo será un éxito, pudiendo perdurar en el mercado por varios años generando importantes ingresos a la empresa que lo lleva adelante.

Palabras Claves

Encontramos en el trabajo las siguientes palabras claves: Mercado Potencial, Diferenciación, Posicionamiento, Comunicación, Branding, Publicidad, Encuesta y Segmentación.

¹ https://es.wikipedia.org/wiki/%C3%93fset#/media/File:Imprenta_offset.svg

Índice

Resumen – 2
Palabras Claves - 3
1- Introducción – 6
Empresa – 6
Industria - 8
Problemática – 12
Objetivo General – 13
Objetivos Particulares – 13
Justificación – 13
Alcance – 14
2- Marco Teórico – 15
3- Metodología y técnicas a utilizar – 28
4- Análisis de Datos – 30
Detalle – 31
Análisis Integral de la Encuesta – 31
Ítems más favorables – 36
Análisis de Clientes potenciales – 37
5- Conclusiones – 38
Triciclo Alcolor – 39
Triciclo Cilindros sin paños – 40
Triciclo Cilindros regulares – 41
Posicionamiento – 43
Ventajas Competitivas – 44
Modelo 4P – 46
6- Referencias Bibliográficas y bibliografía – 56
7- Anexos – 57

Índice de Tablas y Gráficos

- Sistema Impresión en Offset - 3
- Dispersión Encuesta Likert – 34
- Tabla 5 encuestados con mayor y menos cantidad de puntos – 35
- Ítems con mayor dispersión – 36
- Ítems más favorables – 36
- Características generales del producto – 38
- Triciclo Alcolor – 39
- Triciclo Cilindros sin paños – 40
- Triciclo Cilindros regulares – 41
- Posicionamiento – 44
- Packaging Sistema CG – 47
- Croquis Sistema CG – 47
- Producto Competencia – 47
- Logo Sistema CG – 48
- Cuadros de Precios – 48 y 49.
- Gráfico Costo Total de Compra para talleres – 49
- Cuadro informativo de características – 51
- Publicidad Gráfica Sistema CG – 55

1. Introducción

- 1) **Empresa:** Este desarrollo fue realizado en un taller gráfico, una Pyme, dedicado a realizar trabajos de impresión (folletería, etiquetas, catálogos, revistas, papelería institucional, entre otras). La empresa tiene más de 40 años en el mercado del diseño gráfico, transitando la segunda generación y con una amplia experiencia y conocimiento del mercado y de su cliente objetivo.

Realizando el Análisis Interno de la empresa (la cual se encuentra en el barrio de Villa Ortuzar, Capital Federal) podemos encontrar que se encuentra conformada por dos socios. Uno dedicado a la tarea administrativa y contable de la empresa; y el otro es quien posee el know how de la impresión. Cuenta con 3 personas adicionales. Un empleado dedicado a tareas administrativas y los otros dos restantes en la parte productiva, con el manejo de máquinas. Es una estructura chica, acorde a una Pyme, en donde ambos dueños son los que guían el rumbo de la compañía y los tres empleados tienen el mismo rango de jerarquía. Es una empresa que factura en promedio, mensualmente aprox. 350.000 \$, teniendo ganancias mensuales por 50.000 \$ pesos en el 2016, con meses de pérdidas significativas. Dentro de los servicios que ofrece de impresión, encontramos catálogos, folletos, etiquetas, revistas, carpetas, entre otros. La especialidad son los catálogos y folletos. Además hace otros trabajos de lacado UV sectorizados.

Su clientela se basa en empresas de una alta variedad de tamaños. Desde una empresa muy grande como Samsung, Banco Hipotecario o Peñaflor, hasta Monotributistas, pasando por Pymes. También realizan trabajos para otros talleres gráficos, que tercerizan trabajos (esto sucede cuando las imprentas tienen dificultades para respetar fechas de entrega y recurren a colegas).

Hay que aclarar que este nuevo desarrollo realizado por la empresa determina el ingreso a un nuevo mercado totalmente diferente al que se encuentra trabajando. Actualmente le vende a empresas y ofrece servicios gráficos; ahora tiene que comenzar a ofrecer un producto que satisface una necesidad totalmente diferente a lo que ofreció toda su vida. Esto implica que además de trabajar en un mercado conocido por ellos, en la actualidad debe vender un nuevo producto a un nuevo mercado, lo que implica ampliar la agenda de clientes.

Por último, no cuentan con una flota de camionetas para realizar las entregas. En general las entregas no son de volúmenes grandes y se entregan en forma directa con el auto de uno de los dueños, o en caso de ser volúmenes grandes se contrata un flete, el cual se le cobra al cliente.

Puntualmente para el trabajo que se debe realizar con el nuevo desarrollo, se cuenta con una sola persona, que es el socio que posee el conocimiento en las máquinas para impresión en Offset. Una de las personas que trabajan en la parte productiva, realiza trabajos de colaboración aquellos días que el producto es presentado y se muestra funcionando a clientes potenciales.

Ventajas Competitivas:

- Fuerte conocimiento del mercado gráfico en Capital y Gran Buenos Aires que permite saber las necesidades de los potenciales cliente, conociendo la cultura de los mismos.
- Producto que tiene un alto rendimiento y cumple ampliamente las expectativas que genera.

Análisis FODA

Fortalezas

- Conocimiento del mercado y de la impresión en máquinas de Offset que facilita de esta manera la comunicación con el cliente potencial para satisfacer sus necesidades y solucionar sus problemas.
- Producto novedoso para solucionar problemas reales de las empresas gráficas que imprimen con sistema en Offset.
- Alto Margen de rentabilidad por tratarse de un producto novedoso y que la alternativa de la competencia directa tiene un costo elevado para los clientes. Es una fortaleza para utilizar durante el periodo del patentamiento y una herramienta de penetración en caso de lograr el conocimiento deseado del producto.

Oportunidades

- Competencia directa muy acotada ya que se trata de empresas extranjeras que el producto no se fabrica en el país y el costo es demasiado elevado.
- Mercado amplio ya que las máquinas de impresión en offset actualmente representan el 70% del mercado de impresoras a nivel industrial. La posibilidad de desarrollo del producto es importante y el mercado es amplio.

Debilidades

- Poca estructura organizacional para dedicarse a la comercialización de un nuevo producto, sin tener personal idóneo para la planificación y ejecución de las tareas necesarias. Esto puede dificultar la obtención de los objetivos planteados en el trabajo.
- Poco tiempo posible para dedicar al nuevo proyecto, debido a seguir realizando trabajos puntuales con el taller gráfico. Este producto demanda un desarrollo de mercado totalmente nuevo para la empresa, y por el personal que tiene la empresa es difícil encontrar los tiempos para dedicarle el tiempo adecuado.

Amenazas

- El entorno macroeconómico actual, en el cual se estima una recesión para el año 2016 y los índices para el 2017 no son alentadores, pueden generar un mal comienzo para el proyecto, ya que la inversión por parte de los talleres gráficos en la compra de los cilindros, no implica un gasto prioritario; por lo que puede dejarse para un futuro en el que se tenga mayor liquidez y optar por invertir el dinero en otros aspectos más urgentes que tengan.
- El continuo desarrollo tecnológico, genera que la impresión en offset sea cada vez menos utilizado, sobre todo por las impresiones digitales. De todas maneras se estima que seguirá siendo el sistema de impresión elegido por la mayoría de las empresas gráficas, ya que las impresoras digitales no son rentables para una alta cantidad de impresiones. En caso de que no se utilice más la impresión en offset, es claro que será un gran problema para la empresa, ya que no podrá comercializar su producto core.
- Las empresas que puedan copiar y desarrollar estos cilindros con sistema de humectación, son una gran amenaza, ya que se desconoce en qué momento puedan surgir y con qué recursos ingresar al mercado. Esto puede surgir luego del tiempo estipulado por el patentamiento que tiene el cilindro de Sistema CG, ya que se caerá la gran barrera de entrada que tiene en la actualidad el producto. De todas maneras se piensan alternativas para evitar que esta barrera de entrada se caiga.

2) **Industria:** El mercado de talleres gráficos con máquinas en offset abarca aproximadamente 1.200 empresas que tienen un promedio de 2,5 máquinas por taller. En cada máquina se estima poder colocar un mínimo de 3 cilindros teniendo un mercado potencial de 75.000 cilindros a 6.000 \$ cada cilindro. El mercado potencial en pesos es de 450 millones de pesos, ofreciendo luego servicio de mantenimiento y calibración entre otras.

De todas maneras el principal objetivo del trabajo se encuentra relacionado con los cilindros de humectación, por lo que nos abocaremos al mercado de 75.000 cilindros.

Enfocando el mercado en Capital y GBA, en donde se concentra aprox. el 65% del total de talleres gráficos, el mercado inicial se basa en 48.750 cilindros.

Actualmente la Industria gráfica se encuentra en retroceso, ya que depende en gran parte del consumo del mercado general. Cuando el mercado de alimentos, bienes y servicios se resiente, esto repercute en la industria gráfica en forma directa. Este contexto no favorece en la decisión de embarcar en un proyecto para comercializar un producto en un mercado el cual se encuentra en recesión.

Para el año 2017 se estima una inflación del 20% aprox.² aunque por obvias razones no es posible determinarlo con exactitud. Por otro lado, en los primeros meses del próximo año se estima que esta situación actual de bajo consumo en el mercado se mantendrá, por lo que no sería el mejor panorama para un proyecto que comienza a posicionarse en el mercado.

Competencia:

Los principales competidores son 2 empresas que se dedican a ofrecer el mismo servicio que ofrece los cilindros de humectación Sistema CG son las siguientes:

- Sistema de mojado a alcohol Alcolor: Producto de origen extranjero que se importa, es un sistema de mejora de control del agua en base al alcohol, con dos grandes diferencias. En primer lugar tienen un alto costo de instalación en la máquina y por otro lado, el valor del producto supera en un 200% a los cilindros ofrecidos por Sistema CG. En muchas máquinas de offset de última generación ya vienen instalados.
- Cilindros mojadores sin paños agregando alcohol isopropílico: Se realizan en Pymes argentinas, logran mejores impresiones, limpias. Pero ocasionan mucha dificultad en el control del agua, el balance con la tinta, inestabilidad de marcha de la máquina entre otras dificultades.
- Cilindros con paños mojadores: Son los cilindros que traen las máquinas de impresión en offset de su origen, y son las que generan los inconvenientes que Sistema CG soluciona, pero los consideramos un competidor directo, ya que es una tarea de la empresa mostrar las virtudes del producto por sobre los cilindros regulares.

² <http://www.ambito.com/857551-el-mercado-ve-una-inflacion-del-193-para-2017>
<http://www.ambito.com/856945-estimaciones-moodys-para-2017-deficit-del-5-inflacion-del-20-y-crecimiento-del-4>

Potenciales Ingresantes: En este momento la empresa tiene los derechos por 5 años para ejercer libremente la comercialización de los cilindros gracias al patentamiento de los mismos. Pero luego de este periodo es posible que comiencen a ingresar competidores directos que copien el producto. Consideramos que va a depender del éxito que tenga Sistema CG. La probabilidad de que ingresen competidores en los primeros 5 años es muy baja, debido a los derechos de patentamiento, que genera un gasto importante para aquella empresa que quiera entrar en el mercado. Luego de los primeros 5 años, considerando que el producto tenga un buen recibimiento, la probabilidad de que ingresen es alta, pero debido al mercado, no serán muchos los competidores directos, no creemos que sean más de 3 o 4 alternativas que pueda haber en el mercado.

En cuanto a barreras de entradas, tenemos los derechos de patentamiento para el inicio del proyecto, luego como barreras solamente tendremos el trabajo realizado, el mercado conseguido y la fidelización de los clientes. La inversión inicial no es importante, pero si es necesario tener un know how que no es fácil de obtener si no se es parte del mundo de los gráficos. Por lo que los potenciales ingresantes, no serían otros que los actuales proveedores del mercado, relacionado con las máquinas.

Cabe destacar que se tiene pensado para el momento en que caduque el patentamiento que es utilizado como barrera de entrada para los potenciales ingresantes. El objetivo es seguir utilizando esta herramienta como barrera, para esto se realizarán pequeñas modificaciones en los cilindros para patentarlos nuevamente y evitar que sean copiados por otras empresas.

Sustitutos: No encontramos productos sustitutos acordes con las necesidades que pueden satisfacer los cilindros de Sistema CG.

Proveedores: Dentro de los proveedores más importantes en la organización encontramos dos claves que son los fabricantes de los cilindros y la logística.

El fabricante de cilindro por el momento es un único proveedor que fue el que ayudó a la empresa a realizar el proyecto, fabricando los cilindros a medida y según los requerimientos de Sistema CG para poder lograr el resultado deseado. Debido a este vínculo se lo considera un socio estratégico y todos los pedidos se realizan con este fabricante, con el que existe un acuerdo pre existente al trabajo. Consideramos que este proveedor tiene un peso importante en el éxito o fracaso del proyecto. Influyen de manera directa y fuertemente, ya que son los que realizan el producto que se ofrece al cliente. El desarrollo del mismo fue realizado por Sistema CG pero en base a lo que produzca el fabricante de cilindros, dependerá de la calidad y entrega al cliente. Es fundamental auditarlo y controlar que el trabajo que realice sea acorde a lo esperado para poder conseguir el éxito en el proyecto. El fabricante es el socio

estratégico, con el que no se deben pelear ni generar conflictos. Tampoco es buena la relación que existe, ya que en la actualidad es el único fabricante de Cilindros con el que trabaja Sistema CG. Con el correr del tiempo se debe investigar otros posibles proveedores y buscar la mejor manera de no generar conflicto con el actual, al momento de enviar trabajo a los nuevos proveedores.

En cuanto a la logística es un tema clave a tratar y a resolver ya que se debe enfocar desde dos perspectivas. En primer lugar si se trata de talleres gráficos que se encuentran en Capital y GBA, en estas entregas se realizan personalizadas realizando la instalación de los cilindros, pero en caso de que sea clientes que ya hayan comprado y sepan instalarlo se envían por medio de moto o remis con el costo de envío a cargo del comprador. Ya existen casos en donde se vende a talleres gráficos de diferentes provincias (entre ellas Formosa, Córdoba, Chaco), en donde primero se realiza un viaje acordado con el cliente para mostrar el producto (y para resolver otros problemas que puedan tener en la impresión, justificando el viaje); estos gastos se cobran al momento de la facturación pero en general los viajes personalizados se adjuntan al servicio de calibración, y arreglos de máquinas. Los cilindros se envían por encomienda haciéndose cargo el comprador del mismo. Por lo que contamos con tres tipos de gastos de logística. El primero es el gasto de entregarlo personalmente, por medio de un vehículo de la compañía, el segundo es por medio de moto o remis y el tercero es por encomienda. Este proveedor es importante para obtener un mejor margen, pero no es estratégico al momento de evaluar el éxito o fracaso del proyecto. Debemos saber que se puede encontrar soluciones alternativas rápidamente en caso de tener inconvenientes con la logística. Consideramos que es un proveedor a tener en cuenta para estabilizar y solucionar los inconvenientes que se generan pero con un peso relativamente bajo a la hora de influir en el éxito o fracaso del proyecto.

Compradores: Como ya dijimos al principio del punto nos enfocaremos en Capital y GBA en donde la posibilidad es de aprox. 48.750 cilindros. La gran mayoría de las empresas que tienen impresoras en Offset, son empresas medianas o chicas con una fuerte cultura y tradición en el rubro. No son empresas formales con una estructura importante y para poder ingresar a ofrecerles un producto que les interese es primordial entender esa cultura. Es por esto que al ser el producto proveniente de un taller gráfico, es un factor adicional que la empresa debe aprovechar.

Debido a las nuevas tecnologías, y costumbres que van dejando de lado el papel, buscan innovación y facilidades para poder seguir realizando su trabajo.

En las empresas chicas el actor que decide la compra la gran mayoría de las veces es el dueño, o uno de los dueños, que es el mismo que trabaja en las máquinas de offset. En las empresas medianas con una estructura un poco más grande existen los Jefes de máquinas que tienen mucha injerencia en las decisiones que tomen los dueños o directores debido al conocimiento que tienen en el manejo de las máquinas, en este caso es muy importantes hacerlos participe a los Jefes de máquina de las explicaciones y detalles del producto para que lo tomen como un factor positivo y que los ayudará en la mejora de su trabajo, de caso contrario puede ser que sea un problema y nos impida realizar la venta.

3) Problemática: Entre los puntos a investigar y averiguar para poder armar un correcto planeamiento para dar a conocer y posicionar el producto

- Investigación del mercado Se necesita para conocer el Mercado Objetivo en Capital Federal, GBA y resto del país, y el posicionamiento que pueda tener el producto. El mayor problema en la investigación es conocer las necesidades del cliente y aquellos factores que considera de mayor importancia.
- Analizar la cultura, usos, costumbres, hábitos y manera de comunicarse del mercado objetivo para lograr un correcto mensaje que pueda ser entendido y asimilado por el cliente. Por medio de la encuesta se puede realizar, sobre todo si se hace de forma personalizada y en un ámbito laboral. La parte más complicada es conocer el trasfondo que tiene la cultura y las costumbres, una persona que viene de otra cultura o de otro negocio, deberá tener un tiempo de adaptación. El punto a favor es que la gente de Sistema CG viene trabajando en el mercado hace años y conoce bastante estas cuestiones. Se necesita para conocer al cliente y entender el mejor posicionamiento del producto.
- Analizar la estructura de la empresa en la actualidad y la inversión necesaria en recursos para la obtención de los objetivos. En este punto, hay que adaptar el análisis a las posibilidades económicas de la empresa. El recurso económico es un problema importante para lograr los objetivos, y en base a estos recursos el problema más importante es la capacidad de adaptación de la empresa y de aprovechamiento de los mismos. En caso de no realizar un buen análisis de este estilo, toda la estructura, estrategias y planes que se idearon, puede quedar en la nada y de esta manera fracasaría todo el proyecto
- Estudiar la alternativa más eficiente para poder llegar a la mayor cantidad de clientes objetivos con el mensaje deseado, y la logística para poder abastecer de la manera más rápida y efectiva. Está relacionado con los pocos recursos con los que cuenta la empresa. La pronta respuesta a los clientes, forma parte del posicionamiento que se va a buscar y es fundamental para lograr

una diferenciación. No lograrlo implicaría el estancarse o no crecer, un pecado que puede ser mortal en la parte inicial del desarrollo del producto.

- Analizar los costos y el precio del producto para poder obtener el porcentaje de mercado deseado, la penetración y los beneficios buscados. Sin estos datos es imposible cuantificar lo que se puede ganar o perder y la empresa se encontraría buscando un éxito el cual no sabemos cómo obtener o en base a que obtenerlo.

4) Objetivo General: Posicionar la marca en el mercado y darla a conocer para poder comercializar e instalar en el mercado los nuevos Cilindros de control de agua, logrando un conocimiento de la marca del 50% de clientes objetivos en Capital y GBA.

5) Objetivos particulares:

- Cuantificar el mercado potencial.
- Determinar el posicionamiento del producto.
- Comunicar el producto eficientemente llegando a la mayor cantidad de mercado objetivo.
- Construcción de imagen de marca acorde al mercado objetivo por medio del branding.

Preguntas de Investigación:

- ¿Cuáles serán las fuentes de información utilizadas para la obtención de datos de nuestro mercado objetivo?
- ¿Cuáles son los Factores Claves de Éxitos para el emprendimiento?
- ¿Cómo construir una imagen de marca tomando en cuenta los limitantes de inversión y personal relacionado al Marketing?
- ¿Cómo definimos el Valor Percibido del cliente objetivo, que nos servirá al momento de definir el Precio del producto?
- ¿Qué busca el cliente objetivo para poder mejorar el rendimiento de sus máquinas en offset?
- ¿Qué beneficios otorga la competencia a los clientes?
- ¿Cuáles son las mejores alternativas de distribución para poder abarcar la mayor superficie posible y realizarlo en forma eficiente?
- ¿Cuáles son las mejores opciones para poder dar a conocer el producto y mostrar sus beneficios_

6) Justificación:

La elección de este emprendimiento se realiza, ya que es considerado un buen ejemplo terrenal de una Pyme Argentina, las cuales son el motor de la economía pero a su vez no tienen los recursos suficientes para poder llevar adelante un emprendimiento de esta magnitud. Con los

conocimientos aprendidos a lo largo del posgrado se buscará las mejores alternativas para lograr el mayor alcance y penetración de mercado que pueda lograr una Pyme que cuenta con solo 3 empleados, sin estructura para este nuevo emprendimiento ya que el personal actual se dedica a la parte de la impresión propiamente dicha.

Considero pertinente, en principio por aplicar las herramientas a un ejemplo práctico, el cual se encuentre en desarrollo actualmente, por lo cual se podría llegar a obtener resultados y conclusiones en un mediano plazo. Las oportunidades a desarrollar, siendo un mercado a formar y a investigar con profundidad le dan una relevancia al caso muy importante.

- 7) **Alcance:** Se busca en un principio llegar a todas aquellas empresas dedicadas a la industria gráfica que utilicen máquinas offset, que se encuentren en Capital Federal y el Gran Buenos Aires.

2. Marco teórico

En primer lugar debemos realizar un análisis del mercado potencial exacto para poder conocer y saber la profundidad del proyecto, tal como se comentó en los objetivos. Debemos cuantificar el mercado potencial. Para esto necesitamos determinadas herramientas las cuales podemos encontrarlas en el libro Marketing Estratégico (Roger Best. 2007).

Encontramos una parte del libro dedicada al Análisis de Mercado que habla de los siguientes temas.

- Mercado potencial, demanda de mercado y cuota de mercado
- Análisis del cliente y creación de valor.
- Segmentación de mercados y marketing de relaciones con los clientes.
- Análisis de la competencia y fuentes de ventaja competitiva.

Estos son los elementos esenciales del análisis del mercado: demanda, cliente, segmentación y competencia. Primero nos centramos en la definición de conceptos como mercado actual, mercado potencial, estimaciones de demanda futura de mercado y oportunidades de crecimiento. El autor aclara que los mercados no compran los productos, son los clientes quienes lo hacen. Todos estos indicadores sirven para poder estimar la venta inicial del producto, el desarrollo y los costos en los que podemos incurrir. Luego el autor se centra en el análisis de los clientes y en la identificación de los beneficios que proporcionan un valor superior. El comportamiento de los clientes de cualquier mercado difiere en muchas formas, por lo que es difícil definir una única estrategia que pueda atender a todas sus necesidades. Por último estudia la segmentación de los mercados en base a las necesidades de los clientes y analiza a la competencia, las posiciones competitivas de las empresas y las fuentes de ventajas competitivas.

Estas herramientas son útiles para poder observar las diferencias de diferentes autores y poder tomar conocimientos de todos ellos para luego encontrar la mejor opción posible para el proyecto que nos encontramos realizando.

Al momento de realizar la investigación de mercado, en el proyecto nos inclinamos por la utilización de las Encuestas Likert (Ignacio Fernandez de Pineado, 1982). Este tipo de encuestas nos va a facilitar la comprensión de las acciones del consumidor para poder saber que prioridades tiene con respecto al Sistema de Humectación.

La escala de Likert es una escala ordinal y como tal no mide en cuánto es más favorable o desfavorable una actitud, es decir que si una persona obtiene una puntuación de 60 puntos en una escala, no significa esto que su actitud hacia el fenómeno medido sea doble que la de otro individuo que obtenga 30 puntos, pero sí nos informa que el que obtiene 60 puntos tiene una actitud más favorable que el que tiene 30, de la misma forma que 40°C no son el doble de 20°C pero sí indican una temperatura más alta.

A pesar de esta limitación, la escala Likert tiene la ventaja de que es fácil de construir y de aplicar, y, además, proporciona una buena base para una primera ordenación de los individuos en la característica que se mide.

Este tipo de encuestas nos facilitará poder detectar con exactitud en que aspectos del producto o mercado la empresa debe aprovechar o potenciar.

Luego de realizado el análisis del mercado, no vamos a enfocar en nuestro producto a ofrecer al mercado potencial y a los clientes. Para esto nos tenemos que diferenciar de la competencia y para lograr esto debemos mostrar un producto innovador. Para esto encontramos los Océanos azules, que nos servirán para dejar sin efecto a la competencia.

(Chan Kim y Mauborgne. 2005)

El autor habla de que las empresas atrapadas en el Océano rojo han seguido el enfoque tradicional de correr para vencer a la competencia, construyendo una trinchera defensiva dentro del orden existente de la industria.

Por su parte los creadores de Océanos azules sorprenden por que no utilizan a la competencia como referencia para la comparación. Aplican una lógica estratégica diferente, la cual los autores denominan “Innovación en valor”. El objetivo es lograr que la competencia pierda toda importancia al dar un gran salto cualitativo en valor tanto para los compradores como para la compañía, abriendo un espacio nuevo y desconocido en el mercado.

Los autores ponen igual énfasis en valor como innovación. Es importante distinguir entre la innovación en valor y los conceptos de la innovación en tecnología y de ser los pioneros en un mercado. La innovación en valor solo ocurre cuando las compañías logran alinear la innovación con la utilidad, los precios y las posiciones de costo.

La innovación en valor cuestiona la disyuntiva entre valor y costo. Los autores dicen que aquellas personas que buscan crear Océanos azules, busca la diferenciación y el bajo costo simultáneamente.

Los autores agregan que, considerando que el valor para el comprador deriva de la utilidad y del precio que la compañía ofrece, y puesto que el valor para la compañía se genera a partir

del precio y de su estructura de costos, hay innovación en valor solo cuando el sistema integral de utilidad, precio y actividades de costo de la compañía, está debidamente alineado. Para concluir los autores enumeran los puntos más importantes para la creación de un Océano Azul.

- Crear un espacio sin competencia en el mercado.
- Hacer que la competencia pierda toda importancia.
- Crear y capturar nueva demanda.
- Romper la disyuntiva de valor o costo.
- Alinear todo el sistema de las actividades de una empresa con el propósito de lograr diferenciación y bajo costo

Puntualmente con el trabajo que nos encontramos realizando considero que hay muchos aspectos de la creación de los Océanos Azules que son aplicables a los cilindros de Sistema CG. En primer lugar es un producto que permite hacer que la competencia pierda toda importancia, debido a la innovación del mismo y a las diferencias que se generan con los competidores actuales surge la posibilidad de generar este impacto en el mercado.

En cuanto al ítem de romper con la disyuntiva entre valor o costo, esto es muy aplicable al proyecto que se quiere llevar a cabo, ya que el valor que se le ofrece al comprador se puede mejorar en forma radical desde el mismo producto, hasta los beneficios y las percepciones del mismo. En cuanto al costo, sabiendo que la inversión más importante del mismo fue realizado en el momento de investigación (la cual duró varios años), en la actualidad la fabricación de los cilindros tiene un bajo costo y ya se comentó que el precio que se les asigna es el doble del costo de fabricación, por lo que el precio se puede investigar y aplicar en base al valor que le asigna el cliente.

Estas herramientas de innovación en valor son muy importantes para poder generar diferenciación real con la competencia y una percepción del cliente sobre el nuevo producto que puede generar un conocimiento de marca importante para impulsar el nuevo producto. Teniendo en cuenta estos pasos a seguir para poder tener un producto que revolucione el mercado, debemos conocer el posicionamiento del mismo, en base también al Análisis del mercado realizado.

Para obtener éxito en un correcto posicionamiento de la marca tenemos que definir las diferentes opciones que encontramos sobre el tema.

Cheverton habla del proceso de posicionamiento de marca la cual tiene como objetivo identificar y apuntar a esos espacios en la mente del consumidor (Peter Cheverton. 2007). Existen todo tipo de posicionamientos equivocados.

- Bajo posicionamiento: No ocupa ningún espacio en la mente del consumidor.
- Sobre posicionamiento: Está tan específicamente colocado que una vez que el puñado de consumidores a los que se dirigió haya realizado la compra, se acabó.
- Posicionamiento confuso: Se intenta ser demasiadas cosas a la vez, y se suceden contradicciones y conflictos.
- Posicionamiento irrelevante: Al cliente no le interesa el posicionamiento de su producto.
- Posicionamiento dudoso: Se hacen reivindicaciones que nadie cree y solo los ingenuos se volverán sus clientes.

El autor luego detalla el proceso para establecer el posicionamiento de la marca. Es un proceso amplio que permite posibilidades amplias de variación en un tema:

- Establecer el **posicionamiento amplio**, tal y como se forma desde su estrategia de negocio.
- Para cada mercado-objetivo o segmento, desarrollar el **posicionamiento específico** probablemente basado en una lista claramente definida de beneficios, tanto tangibles como intangibles (además encontramos la carga emocional).
- Identificar el **valor de contexto** de la marca (como obtener más por lo mismo de parte del cliente)
- Desarrollar la **experiencia total del consumidor** propuesta. Interacciones que el cliente tiene con la marca.

Posicionamiento amplio: La estrategia del negocio genera un posicionamiento amplio basado en tres factores. La estrategia de crecimiento y las demandas que sitúa sobre las marcas, sus conductores de valores y la arquitectura de marca que mejor se adapta para conseguir su estrategia de negocio.

Posicionamiento específico: Una buena segmentación le proveerá de una profunda comprensión de las necesidades, actitudes y comportamientos de los clientes.

El contexto de valor: En el paso anterior se identifican los beneficios específicos que la marca debe proveer y comunicar. Aquí se debe detallar que obtiene el cliente por lo que está dando.

La experiencia total del consumidor: Un propósito clave del posicionamiento de marca es asegurarse de que las interacciones apropiadas tienen lugar con los clientes apropiados. La suma de estas interacciones hace lo que llamamos la experiencia total del consumidor. Más allá de que el producto desarrollado, no es de consumo masivo, sino un producto que facilita una tarea laboral, y esto dificulta que el cliente considere vivir una experiencia; se puede realizar acciones para que se sientan fuertes diferencias entre el uso de los cilindros de Sistema CG y los de la competencia.

En principio el posicionamiento de la marca es uno de los principales objetivos del trabajo y todas las herramientas observadas nos van a ser de utilidad para lograr los objetivos.

Comenzando por el posicionamiento amplio, que parte de la estrategia empresarial que vamos a diseñar, en base a la estrategia de crecimiento y las demandas, sus conductores de valor y el diseño de la marca. Son los pilares para poder comenzar con el posicionamiento deseado y se deben analizar para ser elegidos cuidadosamente luego de una investigación minuciosa tanto de la competencia como de los factores internos de la compañía, además del contexto económico en el que se encuentra situada la empresa.

La Segmentación es una obligación que debe realizarse para poder saber los diferentes grupos de clientes potenciales. No es lo mismo la atención que se le debe realizar a una empresa muy chica que trabaja con una sola máquina y no tiene empleados, con una empresa mucho más grande que tenga 4 o 5 máquinas de 4 colores (capacidad de trabajo que poseen las máquinas en offset, cuanto más cuerpos de colores tenga, mayor capacidad de trabajo tienen). Esto debe ser parte de la investigación y en base a esta misma analizar de qué manera trabajar con los diferentes segmentos, o a que segmentos ofrecer las primeras acciones de venta, de acuerdo a la rentabilidad o la facilidad de la empresa.

En el contexto de valor, debemos detallar que beneficios queremos que la marca debe proveer al cliente, esto luego de realizar una encuesta a los potenciales clientes, la cual se detalla más adelante. Por último, en cuanto a la experiencia del consumidor, hay que idear una manera más atractiva las interacciones que el cliente tenga con el producto, sobre todo en la etapa de conocimiento del producto. Tienen que existir métodos mejores para la demostración del desarrollo y más atractivos; además de que por demostración el producto pueda ser conocido por una mayor cantidad de potenciales clientes de los que se realizan en la actualidad.

Para ayudar al Posicionamiento de la marca en la mente del consumidor hay herramientas que son muy útiles, como por ejemplo la apropiación de las palabras (Al Ries y Laura Ries, 2001)

Hay un capítulo en el libro basado en las leyes del Marketing donde los autores hablan de que las marcas deben apropiarse de una palabra en la mente del consumidor. Se basa en que esta palabra no la posea ningún competidor. Da como ejemplos a Mercedes con la palabra “Prestigio” o Volvo asociado a “seguridad”.

Es muy importante para poder armar un correcto posicionamiento de la marca en la mente del cliente. Elegir una palabra, cualidad o frase para el producto desarrollado servirá para lograr el objetivo. Se lo utilizará en todas las herramientas de comunicación que utilizaremos. Es una herramienta simple pero hay que tener cuidado y en base a la investigación de mercado que realicemos, se optará por la mejor alternativa para utilizar como palabra de asociación a los cilindros de Sistema CG.

Luego de conocer el Posicionamiento de la marca que debemos realizar y como lo debemos hacer, tenemos que comunicarlo. Hacer conocer el producto y la marca. Tenemos mucha bibliografía al respecto sobre este tema y nos vamos a detener en algunos autores que consideramos importantes en esta área. Para una correcta comunicación, primero debemos conocer todas las virtudes que la información, o mejor dicho, la revolución de la información nos puede brindar. Porter es un autor que nos explica al respecto (Michael Porter, 1999). Realiza una descripción de la revolución de la información en el mundo empresarial. Las reducciones en los costos de obtención, tratamiento y transmisión de la información transforman la forma de llevar las empresas. El artículo pretende dar respuesta a cuestiones planteadas por la revolución de la información.

La revolución de la información afecta a la competencia de tres maneras esenciales:

- 1- Modifica la estructura del sector, y con ello altera las reglas de la competencia.
- 2- Crea ventaja competitiva al dotar a las empresas de nuevos medios de superar a sus competidores.
- 3- Origina negocios totalmente nuevos, por lo general a partir de las operaciones actuales de una empresa

El concepto de “cadena de producción de valor” permite subrayar el papel que está representando la tecnología de la información en el terreno de la competencia. Dicho concepto divide la actividad general de una empresa en actividades tecnológicas y económicamente distintas, a las que se denomina “actividades creadoras de valor”.

La mayoría de los productos tienen tanto un componente físico como uno informativo. Este último, definido en sentido amplio, es todo aquello que el comprador debe saber para obtener y emplear el producto, y así alcanzar el resultado deseado.

El artículo nos sirve en el proyecto en principal medida para conocer el valor de la información y de lo que es capaz una empresa que, a priori, no posee tantos recursos.

Más allá de que el libro mencionado se focaliza en grandes empresas, considero que muchos conceptos pueden ser trasladados y aplicados para Pymes y proyectos personales. En el caso de la revolución de la información es una de las principales herramientas con las que va a contar la empresa Sistema CG para generar conocimiento del nuevo producto en el mercado.

El autor da como ejemplo, que una información adecuada y disponible sobre los procedimientos de mantenimiento y servicio constituye un buen criterio de compra en el caso de los electrodomésticos.

En el caso de los cilindros, el uso del mismo puede ser sencillo, pero una simple reseña para saber utilizarlo de manera adecuada y un buen mantenimiento de los mismos puede ser de gran utilidad para generar mayor conocimientos sobre el producto.

Más allá de que consideramos que no exista una competencia directa fuerte, la realidad es que se necesita generar un vínculo con el cliente y estas herramientas son métodos que pueden ayudar a obtener ese resultado. Por otro lado, la empresa tiene la patente del producto, durante un tiempo determinado, esto no quita que comiencen a surgir competidores en algunos años, y hay que prepararse como empresa para poder afrontar el desafío.

Por último, el autor habla de las cinco fuerzas competitivas, que colectivamente determinan la rentabilidad de la empresa. Estas fuerzas son el poder de los compradores, el poder de los proveedores, la amenaza de que incorporen al sector nuevas empresas, la amenaza de los productos sustitutos y la rivalidad entre los competidores existentes en el sector. La tecnología de la información puede alterar todas y cada una de las fuerzas competitivas y, de ese modo, el atractivo de un sector.

Estas son las conocidas Fuerzas Competitivas de Porter. Es un modelo que establece un marco para analizar el nivel de competencia dentro de una industria, y poder desarrollar una estrategia de negocio. Las 5 fuerzas que determinan la intensidad de la competencia en una industria, y por lo tanto, en cuan atractiva es esta industria en relación a oportunidades de inversión y rentabilidad.

Serán de gran utilidad para poder analizar a los diferentes sectores de los que se va a rodear la empresa, sabiendo que ingresa a un sector desconocido anteriormente y que en este segmento sus competidores directos ahora se transforman en sus potenciales clientes.

Se debe buscar la información necesaria para conocer en profundidad las Fuerzas competitivas, y esto permitirá saber en dónde está parada Sistema CG, y a partir de ahí poder armar estrategias acordes para lograr los objetivos planteados.

Luego de todo este estudio que se realiza, nos propondremos en comparar las características de nuestro producto con el de la competencia, pero teniendo en cuenta al cliente. Es por eso que el Triciclo de Levy (Alberto Levy, 1997) es muy útil para estas circunstancias. Por medio del Triciclo podremos enumerar las ventajas o características que tiene cada producto y analizar en qué aspectos nos encontramos más fuerte que la competencia, de manera de potenciarla y utilizar estas características para transformarlas en ventajas competitivas por sobre la competencia.

La base del triciclo de Levy se basa en El CONES, el cual es el paquete de atributos esperados por el consumidor, todo lo que el cliente ambiciona recibir del producto o servicio para que éste sea útil para satisfacer lo que desea, para que tenga valor. Es la configuración simbólica de cómo el consumidor imagina que debe ser la “cosa” para satisfacer esa necesidad. Esta representación no es estática, los atributos cambian, algunos son incorporados y otros mueren. La demanda migra (por numerosas influencias, económicas, tecnológicas, sociales, psicológicas o culturales).

Para determinar el valor de una marca se requiere:

- 1 – Conocer el conjunto esperado, incluyendo el precio que considera adecuado.
- 2 – Conocer como el cliente interpreta a los conjuntos competitivos que le significan las diferentes marcas (conjuntos contrastantes). Solo aquí puede darse la diferenciación de productos. Esto es como el consumidor percibe e interpreta cada marca y como las compara con el significado que le otorgó a la muestra, De aquí surge el posicionamiento. Un producto solo adquiere valor por oposición. Los productos no son nada fuera del mercado, en el que cobran su propia identidad en contraposición con los demás. El consumidor contraste cada marca con su expectativa ideal elige la que más se aproxima.

No compara atributo por atributo sino que lo que percibe es un emergente sistémico (un conjunto percibido, que incluye todos los atributos percibidos y valorados o no).

El producto que gana es aquel que más se acerca a la imagen ideal (CONES) que el cliente tiene construido subjetivamente de cómo su deseo del producto debe ser satisfecho, y cómo cambia dinámicamente la relación entre la marca y esa imagen ideal. El campo de batalla donde colisionan las estrategias opuestas se localiza en un nivel simbólico y subjetivo. El problema estratégico es la confrontación entre las interpretaciones.

Esta herramienta nos será muy útil a la hora de determinar el posicionamiento a seguir, ya que esta comparación con la competencia, teniendo en cuenta a los consumidores, nos facilitará la tarea de valoración de nuestras características.

Una vez determinado el posicionamiento, nos tenemos que dedicar a la estrategia a seguir para que los objetivos planteados en el trabajo se puedan llevar a cabo y obtener los resultados esperados.

El armado de esta estrategia se debe realizar por medio de un esquema. Este esquema que vamos a optar es el de las 4P (Porter 1999). Detallamos a lo que se refieren las 4 P de Porter en rasgos generales.

- **Producto:** ¿Qué vendemos exactamente? ¿Qué beneficios ofrecemos a los clientes? ¿Qué características definen el producto/servicio? Debemos considerar no solo el qué, sino el cómo: envase, nombre, forma de entrega, atención, tiempos, etc.
- **Precio:** ¿Qué valor tiene lo que ofrecemos a los clientes? ¿Cuánto vale algo similar en el mercado? ¿El producto va a ser exclusivo o económico? La fijación del precio de un producto no es solo el resultado de los costos más la ganancia esperada, sino un complejo proceso que impacta en la imagen ante los clientes.
- **Publicidad:** ¿De qué forma vamos a dar a conocer nuestro producto o servicio? ¿Dónde están los clientes? De acuerdo a los medios que utilicemos, los mensajes que se elijan y la inversión que se realice, podremos alcanzar a distintos públicos. Hay que tener en cuenta formas de comunicación tradicionales, como los avisos, pero también las promociones y descuentos, y las campañas de fidelización.
- **Punto de venta:** Las definiciones sobre canal de ventas y formas de comercialización impactan en el negocio. No es lo mismo el marketing mayorista, minorista o de venta hacia el gobierno y organismos públicos. Venta directa, distribuidores, venta online y franquicias son opciones comerciales que debemos evaluar y que implican distintos acercamientos al cliente.

Esta herramienta nos ayudará a organizar la estrategia y las diferentes acciones que llevaremos a cabo para obtener el objetivo del trabajo. A la Comunicación se le dará una

aplicación diferencial conociendo que es la llave que nos permitirá ser conocidos en el mercado. Recordando ambos objetivos, el de “darse a conocer” lo podremos obtener gracias a una buena estrategia de comunicación la cual plantearemos.

Por otro lado, las estrategias de comunicación propiamente dichas, nos servirán y son las que permitirán dar a conocer el mensaje que queremos dar sobre nuestra marca y producto. Esto lo encontramos correctamente explicado en el libro de Best (Roger Best. 2007).

Comenta el autor las diferentes estrategias de comunicación. Tratando de generar notoriedad de la publicidad y analizando la mejor frecuencia del mensaje.

El autor habla de tres objetivos fundamentales en las comunicaciones de marketing, y cualquier de ellos puede ser el objetivo de una comunicación de marketing concreta.

- **Construir notoriedad:** conseguir un nivel de notoriedad determinado en relación con la organización, sus productos y servicios.
- **Reforzar el mensaje:** mantener, a lo largo del tiempo, el nivel deseado de recuerdo en relación con la imagen, beneficios básicos y nombre de la compañía y de sus marcas.
- **Estimular a la acción:** motivar al mercado objetivo para llevar a cabo una acción específica a corto plazo.

Teniendo en cuenta estos tres objetivos, la empresa debe focalizar en comunicar el producto para lograr los 3 pasos en ese orden. Es posible que al momento de construir notoriedad debe informar acerca del mismo para que se conozca los beneficios que va a generar y de esta manera el cliente se familiarice y conozca no solamente el producto, sino las ventajas que le va a proveer.

La empresa deberá buscar la manera de mantener la comunicación en el tiempo, ya que de esta manera se podrá posicionar la marca. Si no se sostiene en el tiempo la campaña de comunicación, no se podrá lograr el objetivo. En la comunicación, como se dijo anteriormente deben comunicarse los beneficios, nombre de la compañía y el producto.

El autor comenta que la notoriedad y la comprensión de la comunicación por parte del público objetivo se ven afectados por la elección del medio, la frecuencia de los mensajes y el contenido de la comunicación. Para llegar al público objetivo, de una forma efectiva, la empresa necesita tener una buena comprensión de los hábitos de comportamiento de su público objetivo en relación con los medios de comunicación

Este punto complementa lo dicho en un principio sobre la comunicación. La empresa deberá investigar al cliente potencial para que las acciones realizadas de comunicación no sean desperdiciadas. Más aun hablando de una empresa que no tiene una gran cantidad de

recursos. Hay que conocer los hábitos del cliente para poder realizar la mejor elección del medio para comunicar el producto y obtener el mayor rédito.

Por otro lado el autor habla de la frecuencia de los mensajes. Una vez que la empresa ha encontrado la combinación de medios más efectiva para llegar a su público objetivo, la siguiente pregunta que tiene que responder es con qué frecuencia debe repetir el mensaje, para conseguir un determinado nivel de notoriedad.

Con mucha frecuencia, informar a los clientes y mantener la notoriedad de la marca no es suficiente para estimular el comportamiento de compra del mercado potencial. Se necesita más, especialmente en el caso de nuevos productos, cuyos beneficios no pueden comprobarse hasta que se prueba el producto. En este aspecto las reuniones de rendimiento que realiza la empresa, para mostrar el funcionamiento de los cilindros, es una buena manera de mostrar al cliente el producto y poder eliminar cualquier inquietud que tengan al respecto. Pero por otro lado muchas veces estas reuniones se realizan con solamente 2 o 3 potenciales clientes y duran más de 3 o 4 horas. Se debe buscar la mejor manera de mostrar el funcionamiento del producto y optimizar el tiempo para que puedan participar en estas reuniones mínimo 10 personas o empresas.

Por último, para cerrar el punto de comunicación, que seguramente es vital para poder dar a conocer el producto, el cual es el desarrollo de este trabajo junto con el posicionamiento de la marca, nos enfocamos a los medios de comunicación acordes para enviar el mensaje y esto lo podemos observar en un libro que ya fue mencionado anteriormente (Al Ries y Laura Ries, 2001)

Los autores resumen y detallan la manera de comunicar al público y el cliente objetivo la marca de manera que internalice de la mejor manera el mensaje que la empresa desarrollo. Diferentes estrategias, opciones entre las que se encuentran los medios de comunicación como pueden ser las revistas, televisión, radio. No se detalla redes sociales ya que el libro fue anterior al auge de este tipo de comunicación.

En cuanto a lo relacionado con el proyecto que nos encontramos tratando el objetivo es tomar las mejores propuestas al respecto y mejorar las alternativas que hoy en día se encuentra realizando la empresa. Considerando que la inversión y el desarrollo de la comunicación todavía se encuentran débil, es una oportunidad de mejora y que nos encontramos obligados a desarrollar, ya que ayudará tanto para el posicionamiento como para el conocimiento de la marca.

Tenemos que analizar ya que las alternativas de comunicación no son tan amplias como en un producto de consumo masivo. Lo detallaremos con mayor detalle más adelante pero hay

muy pocos medios de comunicación que puedan ser útiles, pero entre las alternativas que podemos encontrar, vemos que se puede hacer uso de las redes sociales, blogs, página web y otras herramientas de internet, y hacer uso del taller gráfico que posee la empresa, sabiendo que tiene contactos con otros talleres gráficos, conocimiento de la cultura del gremio, trabajos que se realizan a otros talleres gráficos entre otros.

Otro factor clave dentro del mundo y el mercado donde nos encontramos, es la rapidez que tienen las empresas para realizar las tareas, la rapidez de respuesta al cliente y al cambio.

Consideramos este punto vital, sobre todo viniendo de una empresa pequeña y con un presupuesto muy chico. El tiempo es clave (Carl Stern y George Stalk Jr, 1998)

Se toma al tiempo como el arma secreta de los negocios. Hablan de las empresas que triunfan por haber logrado ventajas basadas en la capacidad de respuesta, estas empresas pertenecen a una nueva generación y compiten de forma diferentes. Las empresas del nuevo paradigma:

- Toman el consumo de tiempo como medida estratégica y decisiva para la gestión.
- Emplean la rapidez de respuesta para estar cerca de los clientes y hacerlos más dependientes de ellas.
- Cambian rápidamente la orientación de sus sistemas enfocándolos hacia los clientes más atractivos, con lo que obligan a sus competidores a dirigirse a los menos atractivos.
- Crecen con mayor rapidez y mayores beneficios que sus competidores.

Este punto es muy importante para tener en cuenta, ya que se necesita de la rapidez en la capacidad de respuesta de la empresa, ya que se debe gestionar en forma eficiente y efectiva, por ser un nuevo producto que ingresa al mercado, y será necesario para generar confianza y fidelización con el cliente. No se espera tener una sola transacción con el cliente potencial, ya que el primer contacto servirá para generar un vínculo que devenga en la venta de más cilindros para todas las máquinas que tengan y el mantenimiento de los mismos. Esto se puede vincular con un fuerte uso de la información que consiga la empresa, para saber cómo trabajar con los clientes y generar vínculos duraderos. Conociendo los recursos escasos de la organización, es sabido que el factor tiempo puede ser muy perjudicial, ya que los recursos son escasos para lograr una optimización de la respuesta, pero a pesar de estos inconvenientes, se debe pensar en este punto ya que será vital para el crecimiento de la empresa

Comentan las claves para ser un competidor basado en el factor tiempo. Estas claves son

- Cuando su sistema de entrega de valor de su empresa sea de dos o tres veces más flexible y rápido que el de sus competidores.

- Cuando su empresa haya determinado como valoran sus clientes dichas aptitudes y haya fijado sus precios en consonancia.
- Cuando su empresa tenga una estrategia para sorprender a sus competidores con su ventaja basada en el factor tiempo.

En estas claves se hace hincapié en la competencia. Más allá de que el segmento no se encuentra muy desarrollado, volvemos a decir que la empresa se debe preparar para ganar su espacio, generar conocimiento y esperar bien preparado a la competencia fuerte. Y estas claves servirán para para hacer foco en tareas muy importantes que necesitará la organización para lograr los objetivos.

Estas claves se conseguirán por medio de la comunicación y la información. El segundo punto marca la valoración del cliente sobre el producto y de esta manera fijar el precio adecuado. Este análisis no se realizó en la actualidad y es muy importante. En la actualidad se determinó de una manera fija, con un margen del 50%. O sea, lo que sale hacer el cilindro, se lo multiplica por dos y ese es el valor de venta. Sabiendo que los gastos son bajos ya que la empresa no tiene estructura para comercializarlo puede sonar excesivo pero no se hizo un análisis del precio de acuerdo a la valoración del cliente, y este análisis se debe realizar.

En cuanto al último punto, la estrategia debe estar pensada en realizarla con la ventaja competitiva del factor tiempo. Esto quiere decir que la rapidez para aplicar las acciones debe ser una de las prioridades, en parte por la competencia que puede llegar a aparecer en algunos años, y debido a que se trata de un desarrollo en donde el principal objetivo del trabajo es dar a conocer el producto y posicionarlo en el mercado.

3. Metodología y técnicas a utilizar

Detallamos las herramientas que vamos a utilizar en el trabajo para obtener la información necesaria para el análisis a desarrollar.

Objetivo Específico: Cuantificar el mercado potencial.

Instrumento de recolección: Investigación sobre las empresas que trabajan con máquinas de impresión en offset. Investigación de Mercado.

Población / muestra: Base de datos proveniente de FAIGA (Federación Argentina de Industria Gráfica y Afines). www.faiga.com

Técnicas de procesamiento: Análisis y segmentación del material recolectado que ayudará a conocer el mercado objetivo

Objetivo Específico: Determinar el posicionamiento del producto.

Instrumento de recolección: Investigación de mercado. Encuestas averiguando distintas características valoradas por el cliente y necesarias para el producto.

Población / muestra: 50 talleres gráficos en Capital Federal y GBA.

Técnicas de procesamiento: Análisis cualitativo y cuantitativo de las encuestas. Por medio del análisis de las encuestas, podremos conocer el posicionamiento que ayudará a saber cómo ofrecer el producto y que cualidades del mismo comunicar

Objetivo Específico: Comunicar el producto eficientemente llegando a la mayor cantidad de mercado objetivo.

Instrumento de recolección: Investigación de mercado. Encuestas relevando los medios por los que se informan de las novedades del mercado los clientes y relevamiento por parte de la empresa de las opciones. Investigación de diversos medios innovadores, como redes sociales, entre otros

Población / muestra: 50 talleres gráficos en Capital Federal y GBA y diferentes medios de comunicación usuales en el mercado.

Técnicas de procesamiento: Análisis cualitativo y cuantitativo de las encuestas. Permitirá darnos diferentes opciones para comunicar y generar el posicionamiento de la marca en el mercado objetivo, las cuales se deberán evaluar en base a las más efectivas y accesibles económicamente.

Objetivo Específico: Construcción de imagen de marca acorde al mercado objetivo por medio del branding.

Instrumento de recolección: Investigación de mercado. Encuestas investigando las necesidades y valores no percibidos por el mercado potencial.

Población / muestra: 50 talleres gráficos en Capital Federal y GBA.

Técnicas de procesamiento: Análisis cualitativo y cuantitativo de las encuestas.

4. Análisis de datos

Encuesta a realizar a potenciales clientes:

Universo: Tomamos como nuestro universo a todas los talleres gráficos o imprentas que tengan mínimo una máquina de Offset y se encuentren situados en la Ciudad de Buenos Aires y el GBA. Se estima aproximadamente unas 800 empresas en este rango geográfico.

El Universo posee las características esenciales (Homogeneidad, Tiempo, Espacio y Cantidad)

Muestra: La encuesta se enviará a 50 empresas para que la contesten. Los datos fueron provistos por la cámara de talleres gráficos y elegidos al azar tomando como requisitos los anteriores. Se realizará una muestra estratificada, la cual se encontrará subdividida en grupos según la zona geográfica, y el tamaño de las empresas.

La encuesta se realizará en el mes de Septiembre del año 2016.

Se utiliza una encuesta de Escala Likert para poder utilizar una escala de medida en donde podamos obtener resultados y analizarlos. Por medio de Items (frase o proposición que expresa una idea positiva o negativa respecto a un fenómeno que queremos conocer) se infieren las actitudes que tienen los clientes potenciales y de esta manera obtener resultados que nos sirvan para poder posicionar el producto en el mercado y en la mente del cliente.

La encuesta la dividimos en cuatros partes para poder conocer la situación del cliente y el conocimiento de nuestro producto.

1er Parte – Situación del cliente ante el problema de humectación

2da Parte – Competidores

3ra Parte – Necesidad del cliente por solucionar el problema.

4ta Parte – Conocimiento y expectativas de Sistema CG

Nos permitirá conocer el posicionamiento frente a las características de la competencia, beneficios buscados por el cliente, predisposición para el uso de Sistema CG y disposición a la inversión. En los anexos se encontrará la estructura de la encuesta y los resultados totales de la misma.

Detalle

Participaron 50 empresas respondiendo 39 preguntas o ítems, en donde tenían cinco opciones como respuesta.

- Totalmente de Acuerdo
- De Acuerdo
- Indeciso
- En Desacuerdo
- Totalmente en Desacuerdo

Cada respuesta tiene una valorización de 5 a 1. TA=5, TD=1. Estos valores nos van a ayudar para determinar la importancia que el cliente le da a cada uno de los ítems, por lo tanto la valorización del tema en cuestión.

Como ya dijimos, dividimos la encuesta en 4 partes para poder identificar y analizar de manera diferenciada el muestreo. Las cuatro partes son:

1er Parte – Situación del cliente ante el problema de humectación – Item 1 a 11.

2da Parte – Competidores – Item 12 a 25.

3ra Parte – Necesidad del cliente por solucionar el problema – Item 26 a 33.

4ta Parte – Conocimiento y expectativas de Sistema CG – Item 34 a 39.

Vamos a realizar un análisis de la encuesta en su totalidad y luego separada en sus cuatro partes para poder compilar toda la información útil y de esta manera poder determinar las características más valoradas por el cliente y el posicionamiento que tendrá Sistema CG.

Análisis integral de la encuesta

1 - Mediana: Cada Encuesta puede tener un máximo de 195 y un mínimo de 39. Entre ese rango vamos a manejar los resultados que cada cliente va contestando y en base a esos resultados iremos analizando. En cuanto a la mediana nos da 144,87. Lo que indica que los resultados dan una tendencia más favorable a los resultados buscados al confeccionar la encuesta. Si observamos la mediana separados por cada una de las partes de la encuesta encontraremos lo siguiente.

Situación del cliente: Esta parte de la encuesta consta de 11 preguntas. Lo que indica que los resultados pueden ir de 55 a 11 puntos. La Mediana es de 41,67 lo que nos indica que el cliente tiene inconvenientes reales con la humectación y solucionarlos es un tema que los

ocupa en sus tareas diarias. La problemática que tiene es una necesidad real en sus funciones diarias y antes de seguir analizando, al ver que solamente hay dos competidores fuertes y los cilindros convencionales; la posibilidad de poder penetrar en el mercado es real. Tal como están enumeradas en las encuestas, los problemas los basamos en 3 opciones para el encuestado (velos y emulsionamientos, manejo en la impresión y limpieza). Los resultados muestran que los mayores problemas se consideran que están en la impresión y manejo de tinta; y en cuanto a la limpieza de los cilindros es el problema menos importante. Solamente 3 personas de las 50 encuestadas no consideran de gran importancia los problemas de humectación. El cliente al momento de trabajar y poner la máquina en condiciones para imprimir, en primer lugar le genera muchos problemas controlar la humectación, regular el agua, al momento de encontrar las condiciones necesarios de impresión, tiene mucho tiempo perdido y muchas impresiones que son de prueba hasta poder regular la tinta y evitar en muchas ocasiones que las impresiones salgan con velos (líneas de tinta en áreas de la hoja donde no se debe imprimir). El otro problema que generan es al momento de limpiar los cilindros, que estos se desgastan fácilmente y puede perder su utilidad, además de que el limpiarlos genera una pérdida de tiempo y mucha suciedad.

Competidores: Aquí encontramos 14 preguntas relacionadas con los competidores que pueden ir en puntaje desde 70 a 14 puntos. Nos da un resultado de 54,2, lo que indica de la manera que fueron formulados los Items que el cliente tiene problemas reales y que nuestros competidores no le facilitan una solución verdadera. Empezamos a notar que un buen producto puede llegar a generar un diferencial con respecto a la competencia. Tomando en cuenta que el punto de indecisión o medio sería en 35, al obtener una mediana de 54,2 supera por casi 20 puntos y entra dentro el rango “De Acuerdo”. En cuanto a la alternativa de utilizar Alcolor, muchos lo conocen y lo han utilizado o visto funcionar sabiendo que mejora el rendimiento sin solucionar el problema como desean y a un costo elevado. En el caso de los cilindros sin paños consideran que el rendimiento es inferior al de Alcolor, pero más accesibles económicamente. De todas maneras en las encuestas se impone claramente la respuesta de que no se solucionan todos los problemas de humectación.

Necesidad del cliente por solucionar el problema: Forman parte de esta parte de la encuesta 8 items que pueden de un puntaje de 40 a 8 puntos. La media es de 30,5 lo que también volvemos a encontrar que luego de la experiencia que tuvieron los clientes con las alternativas que se encuentran en el mercado no se encuentran satisfechos con los resultados obtenidos y esto genera un nicho de mercado aún no satisfecho. El mercado tiene un potencial importante para explotarlo encontrando las alternativas y estímulos necesarios para

que el cliente potencial pueda optar por Sistema CG. Como hemos dicho anteriormente, los problemas que más se buscan resolver se encuentran relacionados con la impresión y el manejo de tinta, este es el punto fundamental a satisfacer para el cliente. Además el cambio o modificaciones en las máquinas también lo consideran fundamental, para no cambiar la estructura de trabajo y no generar mayores gastos e inversión. Desde lo que se ofrece en Sistema CG es muy importante comunicar correctamente que las máquinas no sufren modificaciones, solamente se retira el cilindro regular y se colocan los de Sistema CG. Por el lado del rendimiento hay que demostrar y generar el vínculo con el cliente de que este desarrollo soluciona los problemas de humectación, mucho mejor que las alternativas que se encuentran en el mercado. El producto, luego de varias pruebas y desarrollo, logra satisfacer las necesidades del cliente. Solamente se debe comunicarlas correctamente y posicionar el producto en la mente del cliente.

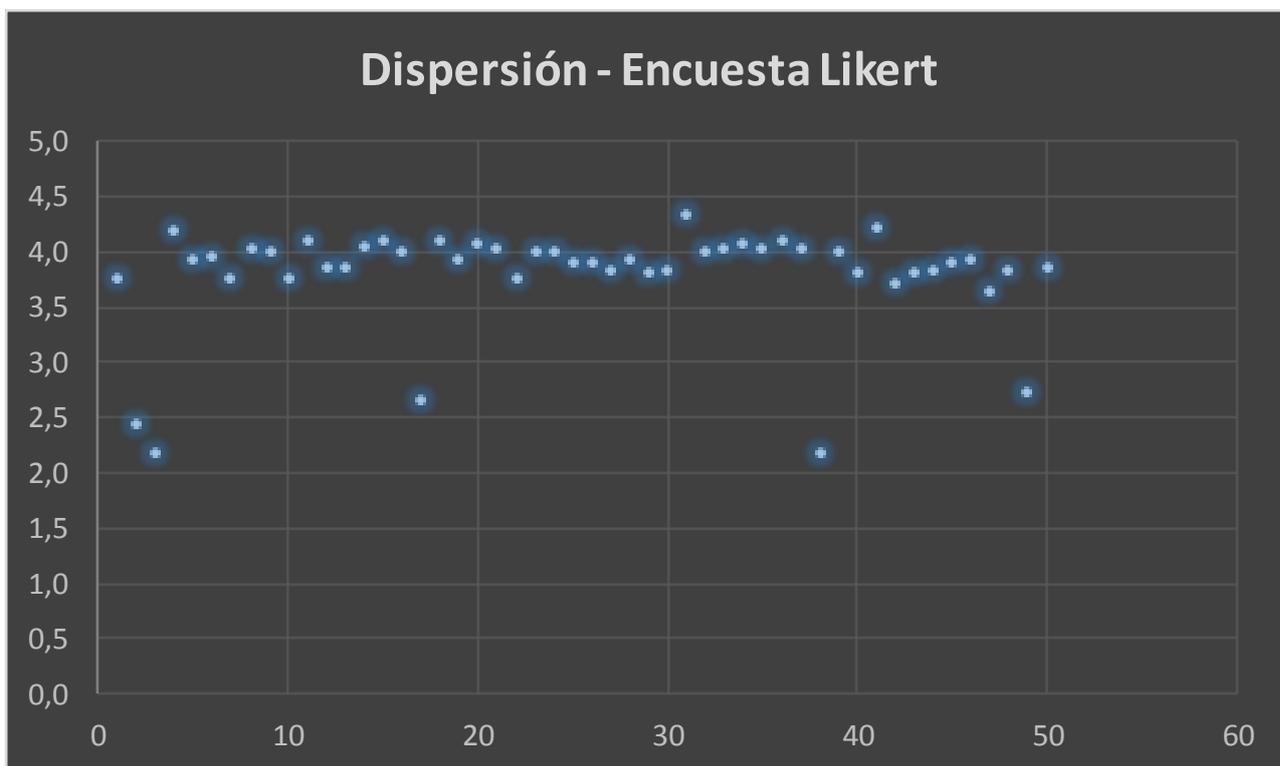
Conocimiento de Sistema CG: Esta última parte de la encuesta fue armada con solamente 6 preguntas partiendo del conocimiento del producto y la marca; y consultando por la posibilidad de obtener el producto demostrando los beneficios del mismo. La posibilidad de puntos va de 30 a 6 y la mediana es de 16,6. Esta da muy cercano a la indecisión y muestra el desconocimiento del producto. Solamente unos pocos encuestados conocen y adoptaron el producto. En su gran mayoría las empresas lo desconocen y nunca lo vieron en funcionamiento. Si tomamos solamente los ítems 34 y 35 que consultan sobre el conocimiento del producto, nos da una mediana de 3,56 de 10 puntos posibles. Esto demuestra el gran desconocimiento que tiene el mercado de Sistema CG y el fuerte trabajo que se debe realizar sobre Dar a Conocer el producto. Por otro lado, los otros cuatro ítems relacionados con la probabilidad de probar el producto demostrando los beneficios, nos da resultados diferentes, teniendo una mediana de 12,5 sobre 20 posibles. Se muestra una gran indecisión, que la podemos traducir en desconfianza, pero que supera el punto medio lo que hace destacar que la demostración de un buen funcionamiento seguramente ayude a torcer estas decisiones.

Mostrando en un Gráfico los 50 participantes, podemos observar la gran cantidad de personas o empresas que se encuentran del lado favorable a nuestros resultados buscados.

Yendo más a fondo para justificar este desconocimiento de los cilindros de Sistema CG, hay que decir que la empresa solamente invirtió hasta la actualidad en 4 publicidades gráficas, las cuales se realizaron en el Oficio Gráfico (revista del gremio donde no hay notas y solamente se compone por publicidades) y las demostraciones se realizaron a 20 talleres

aproximadamente, lo que nos muestra que el trabajo realizado hasta hoy en día en el conocimiento del producto y la marca se encuentra en sus inicios.

La indecisión por parte de los encuestados, observamos que se debe a que las alternativas que se encuentran en el mercado, no satisface las necesidades buscadas y es difícil pensar que una empresa pyme realice un desarrollo de estas características con un muy buen desempeño.



Observamos claramente que la gran mayoría de los encuestados se encuentran en un rango superior a 3,5 de promedio en sus respuestas. Lo que nos genera una muy buena perspectiva a futuro sobre la probabilidad de éxito en el producto, mostrando la necesidad del sector para encontrar soluciones en cuanto al sistema de humectación en las máquinas de Offset.

Podemos observar 5 puntos que se encuentran entre 2,5 y 2 en donde encontramos clientes que se encuentran conformes con el rendimiento de las alternativas buscadas al problema y otros que no consideran que tengan un problema de humectación. Esto lo podemos observar en los Anexos, donde se encuentran las 50 encuestas realizadas.

A continuación observamos los cinco encuestados con mayor cantidad de puntos y los cinco con menos cantidad. Y analizaremos los ítems con mayores diferencias entre estos encuestados para poder sacar nuevas conclusiones.

Item	10% Max					10% Min					X min	(X max - X min)	
	31	41	4	36	18	X max	49	17	2	38			3
1	4	4	4	5	4	4,2	2	2	2	2	2	2	2,2
2	4	5	4	5	4	4,4	5	5	5	1	1	3,4	1
3	5	4	5	4	4	4,4	5	5	4	2	2	3,6	0,8
4	5	5	4	4	5	4,6	5	5	4	2	2	3,6	1
5	4	5	4	5	5	4,6	4	4	5	2	2	3,4	1,2
6	5	4	5	5	4	4,6	3	3	3	2	2	2,6	2
7	4	5	4	4	5	4,4	3	3	3	2	2	2,6	1,8
8	5	3	2	1	3	2,8	3	3	3	2	2	2,6	0,2
9	5	5	5	2	5	4,4	3	3	3	1	1	2,2	2,2
10	4	4	3	4	4	3,8	1	1	1	2	2	1,4	2,4
11	3	3	5	3	3	3,4	1	1	1	1	1	1	2,4
12	4	5	4	4	5	4,4	5	5	5	1	1	3,4	1
13	4	5	4	4	5	4,4	5	5	5	1	1	3,4	1
14	5	4	5	5	4	4,6	4	4	1	3	3	3	1,6
15	4	4	4	4	4	4	4	4	1	3	3	3	1
16	5	4	5	5	4	4,6	4	4	1	3	3	3	1,6
17	5	4	5	5	4	4,6	4	4	1	3	3	3	1,6
18	5	5	5	5	5	5	5	5	1	1	1	2,6	2,4
19	4	5	4	4	5	4,4	1	1	3	3	3	2,2	2,2
20	4	4	4	4	4	4	1	1	3	3	3	2,2	1,8
21	5	5	5	5	5	5	1	1	3	3	3	2,2	2,8
22	5	5	5	5	5	5	1	1	3	3	3	2,2	2,8
23	3	3	2	3	1	2,4	4	4	4	3	3	3,6	-1,2
24	3	3	1	3	1	2,2	4	4	4	3	3	3,6	-1,4
25	4	5	4	4	5	4,4	2	2	2	3	3	2,4	2
26	4	5	4	4	5	4,4	1	1	1	1	1	1	3,4
27	2	2	2	2	2	2	1	1	1	3	3	1,8	0,2
28	4	5	4	4	5	4,4	2	2	2	3	3	2,4	2
29	5	5	5	5	5	5	1	1	1	3	3	1,8	3,2
30	5	4	5	5	4	4,6	1	1	1	3	3	1,8	2,8
31	4	5	4	4	5	4,4	1	4	4	3	3	3	1,4
32	3	5	3	3	5	3,8	4	4	4	3	3	3,6	0,2
33	5	5	5	5	5	5	4	4	4	3	3	3,6	1,4
34	5	4	5	5	4	4,6	2	1	1	1	1	1,2	3,4
35	5	2	5	4	2	3,6	2	1	1	2	2	1,6	2
36	5	4	5	4	4	4,4	2	1	1	2	2	1,6	2,8
37	5	1	5	4	1	3,2	2	1	1	1	1	1,2	2
38	5	5	5	5	5	5	2	1	1	1	1	1,2	3,8
39	5	5	5	4	5	4,8	2	1	1	1	1	1,2	3,6
	170	165	164	160	160		107	104	95	85	85		

En primer lugar con este cuadro vamos a observar que la escala tomada es precisa y fiable, debido a las diferencias que se encuentran en los encuestados.

Encontramos primero los ítems en donde hay mayor dispersión o diferencia de valores. Los ítems con mayores diferencias son los 38 y 39. Justamente los relacionados con el estar dispuesto a comprar Sistema CG. Observamos que hay empresas que están totalmente

dispuestas y otras que no lo están ya que no consideran que tienen un problema con la humectación o que les funciona la alternativa que eligieron para solucionar el problema.

Item	(X max - X min)
38	3,8
39	3,6
26	3,4
34	3,4
29	3,2

Ítems Más Favorables

Entre estos Ítems con mayor puntaje favorable para el trabajo que realizamos encontramos los siguientes.

Ranking	Item	Puntaje
1	33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	241
2	21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	231
3	12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	229
4	4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color	223
5	7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.	222
5	22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	222

Podemos deducir por las encuestas que dentro de las prioridades para los maquinistas e imprenteros tenemos tres que no podemos dejar de pasar por alto.

- 1 – No realizar cambios a las máquinas
- 2 – Solucionar la perdida de tiempos
- 3 – Solucionar la perdida de Tinta y papel

Estas son tres ventajas competitivas que vamos a tener de parte de Sistema CG y que tenemos que comunicarlas correctamente para dar a conocer el producto y que el mercado conozca que soluciona estos inconvenientes.

Con estos tres datos empezamos a dar forma al posicionamiento de la marca pensando en un producto que soluciona los problemas más importantes y no realiza cambios en las máquinas de offset para colocarlos.

Por otro lado es importante mostrar que a diferencia de lo que se puede pensar el costo del producto no es un problema primordial para las imprentas ya que los ítems relacionados a este punto se encuentran dentro de los últimos 10 puntuados.

Análisis de Clientes Potenciales

Antes de definir el posicionamiento del producto y la marca vamos a observar aquellos clientes potenciales. Estos clientes potenciales los vamos a definir en principio observando lo que respondieron en el ítem 26 (No encontré solución al problema de humectación).

Claramente son estos los clientes que tenemos que identificar y apuntar.

Viendo el listado de los clientes que contestaron TDA o DA observamos que son 45. O sea que la gran parte de los que utilizan Máquinas en Offset tienen estos problemas y las alternativas que se encuentran en el mercado no les brindaron la solución que busca. Como dijimos anteriormente, es una buena oportunidad para ingresar al mercado y competir observando que el 90% de las imprentas tienen estos inconvenientes.

Por otro lado, de las 45 empresas que contestaron que no encontraron solución, 31 están dispuestas a pagar más que otras alternativas del mercado. Esto representa el 69 % del mercado potencial y el 62% del mercado total. Raramente 38 encuestados contestan que Sistema CG resuelve los problemas de humectación, están dispuestos a pagar más que la competencia.

5. Conclusiones

Luego de haber realizado la investigación correspondiente por medio de las encuestas y el análisis del mercado y competidores, tenemos que desarrollar las conclusiones del trabajo que mostrarán los pasos a seguir para llevar a cabo los objetivos del mismo.

Como vimos anteriormente hay una gran posibilidad de ingresar al mercado, ya que luego de la investigación realizada se observa que el 90% de los encuestados tienen inconvenientes con el sistema de humectación actual que tienen. Por otro lado, el desconocimiento del producto que nos encontramos estudiando es alto, solamente el 40% de los encuestados dijo conocer o haber escuchado sobre Sistema CG, esto implica que el trabajo a realizar en cuanto al conocimiento de marca y la comunicación es muy importante y vital para conseguir el resultado buscado.

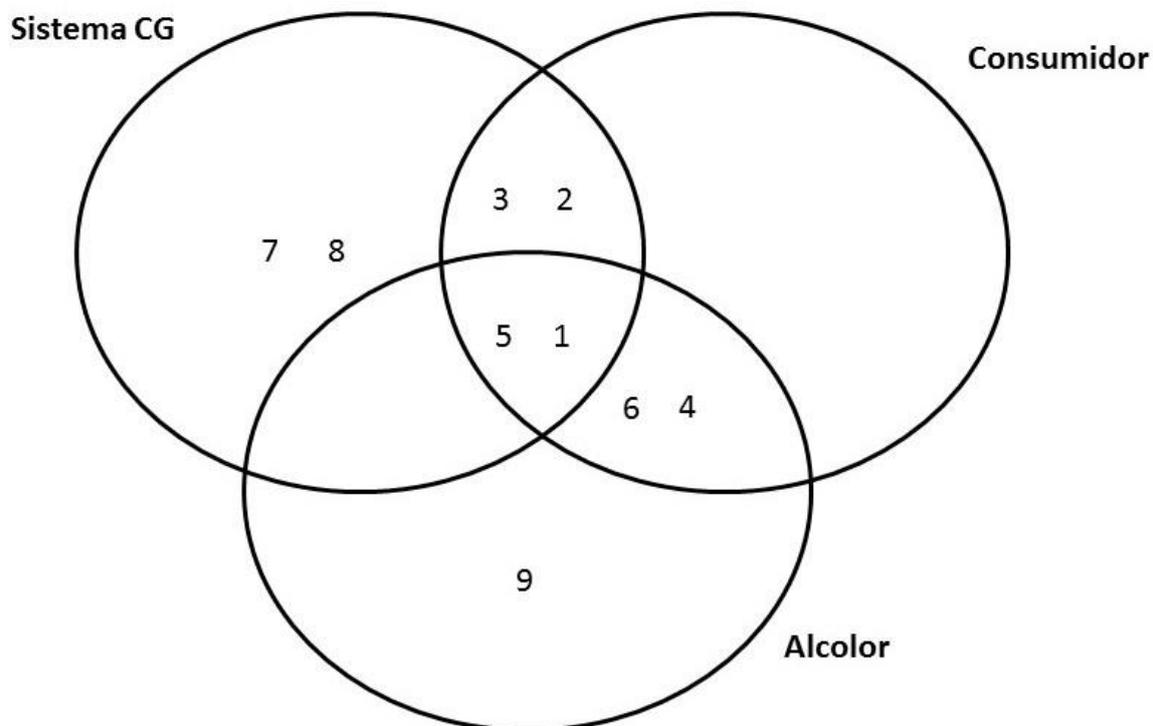
Por ende la base del trabajo se encontrará dirigida al Posicionamiento de la marca y el producto base a la investigación realizada. Utilizaremos el triciclo de Levy para compararnos con los competidores y tener una herramienta adicional a la hora de analizar el posicionamiento del producto. Con esta información decidiremos la estrategia a llevar a cabo, utilizando el modelo de las 4P.

Debemos analizar nuestras ventajas y características con respecto a los competidores, en relación a los clientes y para esto vamos a utilizar el Triciclo de Levy.

Vamos armar un cuadro en donde se detallan las características generales del producto, y se ordenan según la valoración del cliente. Le pondremos número a estas características para poder identificarlas en los triciclos y luego analizaremos los tres triciclos que se armarán.

#	Características	Consumidor	Sistema CG	Alcolor	Cilindro sin paños	Cilindros regulares
1	Rendimiento	x	x	x		
2	Sin modificaciones en máquinas	x	x		x	x
3	Faciles de Limpiar	x	x		x	x
4	Faciles de conseguir	x		x		
5	Durabilidad	x	x	x		
6	Prestigio / Marca	x		x	x	
7	Precio		x		x	x
8	Faciles de Utilizar		x		x	x
9	Conocimiento del Mercado			x	x	

Triciclo Alcolor



Comparando las características de Sistema CG con las de Alcolor observamos que hay dos que son valoradas por el cliente o consumidor final. Estas dos son el rendimiento o desempeño del producto. Aunque el desempeño de Alcolor no es total o de un reconocimiento masivo, en la actualidad es la mejor alternativa en el mercado para resolver los problemas de humectación. De parte de Sistema CG, el desafío es mostrar y hacer conocer a los talleres gráficos e imprenteros que el producto tiene un mejor rendimiento que el de Alcolor. La estrategia de comunicación debe estar direccionada en este sentido ya que es la característica más valorada por el cliente.

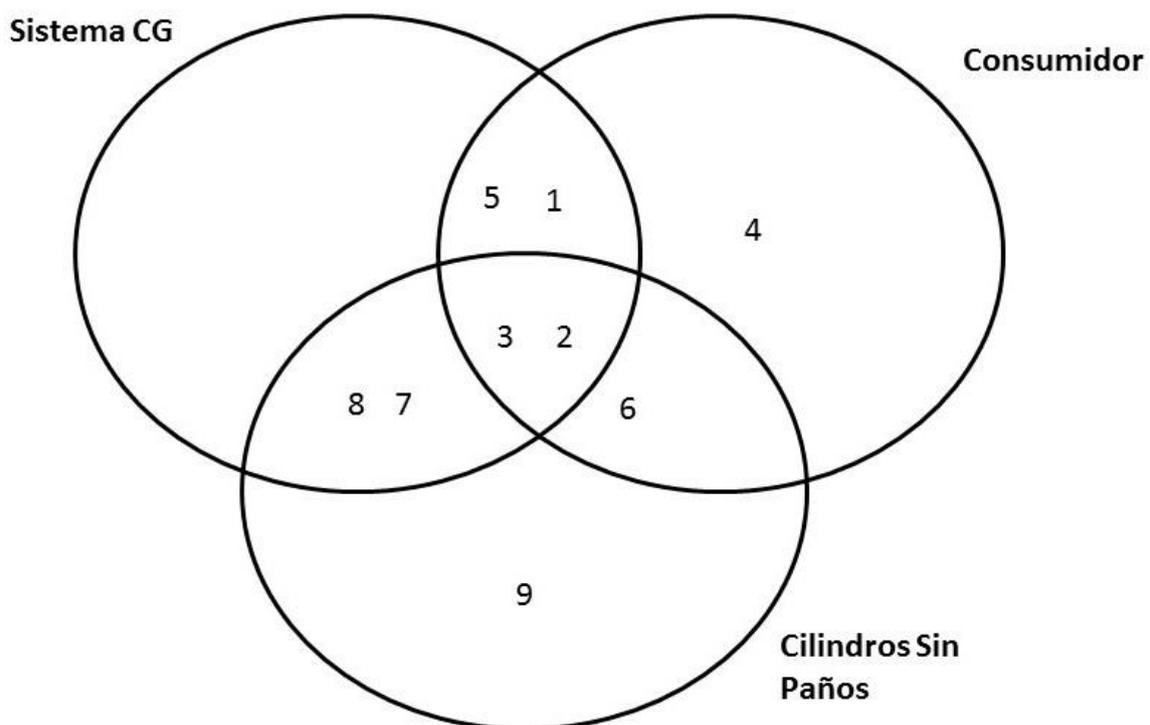
La durabilidad de los cilindros es valorada por el consumidor final, pero no es tan determinante a la hora de elegir una marca. De todas maneras se debe comunicar de manera efectiva esta característica para no generar dudas.

Por otra parte, una característica que no es valorada y en la que nos destacamos sobre la competencia analizada es el precio. Sistema CG es mucho más económico que Alcolor, pero no es tan importante en principio por el consumidor. Esta característica puede desarrollarse, mostrándole al cliente que beneficios le genera la diferencia en el precio, y es muy probable que tengamos un diferencial adicional sobre Alcolor.

Las dos características que tiene Sistema CG sobre Alcolor son la facilidad de limpieza y que no se necesitan modificaciones en las máquinas para utilizarse. Estas dos características son muy importantes y deben ser utilizadas y potenciadas al momento de realizar la estrategia de comunicación. Sobre todo el caso de las modificaciones en las máquinas, ya que es la característica más valorada luego del rendimiento

Hay que tener cuidado con el Prestigio / Marca construida por Alcolor, ya que es un diferencial que tienen sobre Sistema CG. Con el tiempo y el trabajo el objetivo es que ese diferencial se vaya perdiendo, pero depende de demostrar en el mercado el conocimiento que tiene Sistema CG para solucionar los inconvenientes que tienen los talleres sobre el sistema de humectación.

Triciclo Cilindros sin paños



En este caso, las características diferenciales que se observan de Sistema CG sobre los Cilindros sin paños, son el Rendimiento y la Durabilidad del producto. Tal como se observó en la comparación con Alcolor, la energía en la estrategia de comunicación claramente debe estar enfocada en el Rendimiento / Desempeño de los cilindros. En primer lugar porque comparado con este competidor, existe una diferencia sustancial, una ventaja competitiva que debe aprovecharse.

Se deberá comunicar en forma eficiente que los cilindros de Sistema CG tiene un mejor rendimiento que los de Alcolor, y sobretodo comparándose con los Cilindros sin paños, en donde la ventaja es aún mayor.

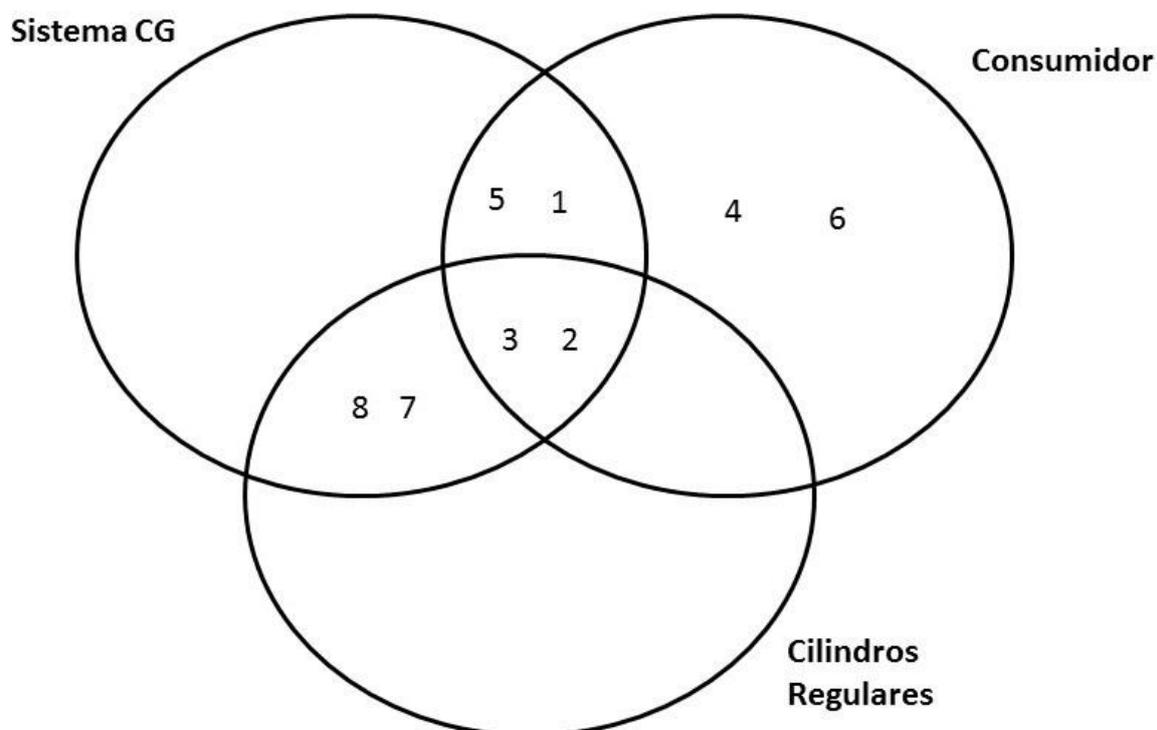
La durabilidad es una ventaja que también debe aprovecharse contra este competidor, ya que es valorado por el consumidor final.

En el caso de la limpieza y las modificaciones en las máquinas, no existe un diferencial ya que ambos productos satisfacen esta necesidad al cliente de la misma manera. Por lo que la energía debe enfocarse en el rendimiento, donde la ventaja competitiva es concreta y se puede generar un diferencial.

Aunque no tiene un muy bien rendimiento el producto del competidor, la realidad es que en el mercado ha formado una marca y la misma genera un diferencial sobre Sistema CG. Este punto al igual que con Alcolor, es para tener en cuenta y saber cómo contrarrestarlo para que no se transforme en un diferencial a favor del competidor.

En este caso analizado el precio y la facilidad para utilizarse son características que se comparten con el competidor pero que no son valoradas. Por lo que no es necesaria darle mayor importancia pero es verdad que se debe comunicar, pensando en Alcolor.

Triciclo Cilindros regulares.



Agregamos el análisis con los Cilindros Regulares, ya que fueron planteados como un competidor directo, con el objetivo de que los talleres gráficos opten por nuestra alternativa, animándose o decidiéndose a dejar el sistema de humectación tradicional. En cuanto a las características de los cilindros regulares no encontramos ninguna que compartan solamente con el Consumidor Final, como era de esperarse ya que no tienen ningún diferencial por sobre nuestro producto, o el del resto de los competidores.

Los cilindros regulares tiene dos características que comparten con nuestro producto, que es la limpieza y que no se necesitan modificaciones en las máquinas. Esto seguramente es lo que genera en muchos casos que no quieran cambiar el sistema de humectación por otra alternativa, ya que se sienten cómodos utilizándolo, más allá de los problemas de humectación que no tengan solución (sobre todo observando que Alcolor necesita realizar cambios y los cilindros sin paños no tienen un muy buen rendimiento).

Observando que nuestro diferencial sobre los cilindros regulares es el rendimiento y que son más durables, deberemos hacer un mayor hincapié en estas dos características para convencer a los gráficos de que dejen de trabajar con su sistema actual y opten por Sistema CG.

Además de estas aclaraciones, que analizando a los competidores y al consumidor es claro que Sistema CG debe realizar sus estrategia de comunicación en base al rendimiento del producto y a la facilidad para mantener la maquinaria tal cual la tienen en la actualidad; hay que aclarar las dos características que son valoradas por los clientes y que en la actualidad no tienen la marca. Estas dos características son la Facilidad para conseguir el producto y el Prestigio (en el mercado y como marca). Consideramos que en primer lugar el Prestigio es una ventaja competitiva que la marca va a ir desarrollando a medida que vaya creciendo y su producto sea más conocido y reconocido por la industria. En base a esto también estará dirigida la estrategia de comunicación.

En el caso de que sea fáciles de conseguir, se considera que es un paso que excluye al trabajo inicial, formando parte de una segunda etapa de la empresa en donde la marca y el producto ya es conocido y pudo obtener su posicionamiento en el mercado. Una vez que la marca se encuentre afianzada, es posible considerar como alternativas fuertes la posibilidad de trabajar con distribuidores para que los cilindros sean más fáciles de conseguir y estén al alcance de todos los talleres gráficos con un simple llamado, tanto de Capital y GBA, como del resto del país. Pero como ya comentamos anteriormente, esta ventaja competitiva podrá obtenerse con el camino realizado con éxito por la marca. El principal objetivo de este trabajo es el Posicionamiento y dar a conocer el producto.

Como se comentó en la introducción a las conclusiones, en base a la investigación de mercado realizada y al tríciclo de Levy que vimos recién, vamos a definir el posicionamiento del producto en el mercado, de acuerdo a las características que más valoran los clientes.

Posicionamiento

Para definir el Posicionamiento que vamos a tomar en el mercado con la marca Sistema CG nos vamos a enfocar en lo observado en la encuesta.

El primer eje lo vamos a definir en “Solucionar problemas de humectación”. Más allá de que en la encuesta se hizo hincapié en las pérdidas de tiempo y en las tintas y el papel, consideramos tomar como variable el solucionar todos los problemas que trae la humectación. En este caso, los Cilindros mojadores sin paños agregando alcohol isopropílico no generan los resultados que pueden generar los Cilindros de Sistema CG, por lo que observamos una ventaja competitiva que hay que explotar por medio de la comunicación. Por otro lado, el segundo eje lo vamos a definir como “Modificaciones en las máquinas”, ya que esto le genera muchos problemas de varios tipos. Desde otro tipo de gastos al instalar los cilindros (esto pasa con Alcolor), hasta el cambio de hábitos al tener que acostumbrarse a tener que trabajar de otra manera por los cambios que sufre la máquina. Pueden generar mucho rechazo.

En el caso del costo, no lo tomamos en cuenta como una variable indispensable, ya que en la encuesta las respuestas mostraron que no es vital, siempre y cuando el producto resuelva los problemas. Pero el alto costo de Alcolor puede llegar a influir de manera importante al momento de decidir la compra. Este Item puede formar parte del segundo eje compartiéndolo, pero por el momento optamos por dejarlo en un segundo plano.

El gráfico de Posicionamiento, contando con la información obtenida de la competencia y luego de haber realizado las encuestas, quedaría de la siguiente manera.



Podemos observar en el Gráfico que el Posicionamiento deseado es destacarse por el bajo cambio o modificaciones que se generan en las máquinas de offset y la alta capacidad de solucionar los problemas de humectación.

Por el lado de Alcolor, se destaca por solucionar, en parte, los inconvenientes que genera la humectación pero como gran desventaja aparecen las modificaciones que se deben realizar para utilizar, lo que lo hace muy rechazado. De todas maneras los encuestados no consideran en gran parte que solucionan estos problemas. Es probable que la mala predisposición al cambio genere este tipo de rechazos. Tenemos conocimiento de que muchas empresas no lo utilizan por este motivo y por ser caros de por sí.

Por último, los cilindros sin paños no generan grandes cambios en las máquinas pero los resultados no son los esperados por lo que no son deseados en general. Puede utilizarse durante un tiempo para probarlos, pero al no encontrar buenos resultados se los deja de utilizar y consumir.

Este es el posicionamiento deseado, por el cual vamos a planificar una Estrategia de Comunicación para poder dar a conocer al producto con estas ventajas competitivas que posee.

Ventajas Competitivas

Vamos a definir dos ventajas competitivas para poder comunicar lo que consideramos un producto que no genera un diferencial vital en una empresa como puede ser una máquina nueva o un transporte propio. Vamos a ser un proveedor más, y es probable que no de los

más importantes, ya que los proveedores estratégicos de los talleres gráficos son aquellos que proveen el papel y la tinta. Nuestro producto facilitará y solucionará un problema con el que vienen conviviendo durante muchos años pero que están acostumbrados, por ende debemos hacer hincapié en las nuevas soluciones y mejores que van a tener.

La Ventaja Competitiva se basará en el producto innovador, el cual se diferencia completamente de la competencia. La diferenciación va a ser clave en este punto y nos vamos a enfocar en dos puntos determinantes, según la investigación realizada.

- 1- La primera Ventaja Competitiva será la solución a los problemas de humectación que logra los cilindros de Sistema CG, teniendo un desempeño mucho mejor que el de sus competidores. En este punto se diferencia en gran parte de los cilindros sin paños, y aunque el desempeño de Alcolor no es malo, el de Sistema CG es mucho mejor y es una Ventaja que hay que explotar en el mercado
- 2- La segunda Ventaja Competitiva será la falta de necesidad de cambios en la máquina para instalar Sistema CG. A diferencia de Alcolor, que es necesario una adaptación de las máquinas al sistema, lo que deriva en grandes gastos y nuevas adaptaciones, Sistema CG no necesita de esto para ofrecer a sus clientes y consideramos un punto muy importante y que es muy valorado por el cliente potencial. En cuanto los cilindros sin paño, no es necesario adaptar las máquinas pero como se comentó, el desempeño es considerablemente bajo.

Estas son las dos ventajas competitivas que tiene Sistema CG sobre los competidores, que son basadas en el producto. El punto es comunicarlas y hacer conocer la marca.

En base a todo lo analizado hasta ahora, pasamos a desarrollar la estrategia para poder obtener los objetivos planteados. Esta estrategia se basará en utilizar el Modelo de las 4P, y cada paso a detallar del modelo se basará en las fortalezas que observamos de la marca en base a las características valoradas por el cliente.

- Rendimiento del producto
- Posibilidad de no modificar las máquinas.
- Fáciles para limpiar.
- Precio (se intentará demostrar al cliente el diferencial de precio por sobre los competidores para que sea valorado).

Haciendo una Declaración del Posicionamiento que vamos a utilizar podemos decir que las dos características que vamos resaltar del producto como ventajas competitivas son el rendimiento de los cilindros y la capacidad de no modificar las máquinas. En base a la

estrategia de comunicación, se optará por un mensaje racional, intentando concientizar al cliente de las ventajas que el producto Sistema CG tiene por sobre el de la competencia.

Modelo 4P

En base al modelo de las 4P vamos a ir definiendo las conclusiones y la estrategia a seguir para cada punto. Las 4P son las siguientes.

- 1- Producto**
- 2- Precio**
- 3- Promoción o Publicidad**
- 4- Distribución (Place)**

El punto más importante de los cuatro es la Promoción o Publicidad. En este punto vamos a tener que detallar la estrategia a seguir para dar a conocer nuestro producto y sus beneficios al mercado y al cliente potencial

Producto: El producto core que tendrá la empresa serán los cilindros, pero esto viene de la mano con un servicio de pre venta y post venta. En la pre venta se le mostrará al cliente los beneficios y el desempeño del producto tanto por demostraciones en el mismo taller gráfico de Sistema CG o como otro tipo de demostraciones en el lugar de trabajo del cliente, con el objetivo de comunicar el buen funcionamiento del producto y la fácil colocación del cilindro en la máquina. Esto también lo detallaremos en la parte de comunicación.

En cuanto al post venta, el objetivo es mantener un contacto con el cliente para poder facilitarle soluciones, en caso de que las necesite, asesoramiento y renovación de los cilindros. La empresa ofrece servicios de armado y nivelación de los sistemas de entintado, puesta en marcha, pruebas de impresión entre otros, por lo que cada venta generada de Sistema CG puede generar otros ingresos ofreciendo el resto de los servicios.

Las ventajas competitivas que vamos a comunicar, están determinadas por el producto, por lo que es la piedra fundamental del negocio y el éxito del proyecto. La comunicación estará basada en los beneficios del producto. Por otra parte, el cilindro vendrá con garantía por un año y se entregará directamente en el taller gráfico instalándolo y mostrando que funciona correctamente. En caso de que el cliente, sea habitual o ya conozca el funcionamiento de los cilindros, estos se podrán entregar vía transporte y que sea colocado por el cliente.

El producto se entregará en un cobertor de plástico transparente con el logo del producto para comunicarlo. El cobertor además de ser el packaging le servirá al cliente para proteger y guardar el cilindro. Un croquis del packaging que se busca realizar es el siguiente.



En cuanto al producto en sí mostramos a continuación un croquis del producto en el que se observa que el cilindro tiene las mismas dimensiones que los cilindros regulares, adaptándose a las máquinas de impresión, utilizando los mismos enganches para poder colocarse sin problemas y sin necesidad de modificaciones.



Si mostramos un producto de la competencia observaremos que las diferencias son notables, mostrando la necesidad de cambios que deben realizarse en las máquinas. Esta es una ventaja competitiva que la empresa deberá aprovechar para poder generar diferenciación.



En cuanto al logo a realizar, el cual ya se pudo observar en el Packaging que se armará para la entrega de los cilindros, es el que se utilizará como base para toda la estrategia de comunicación y las acciones que se detallarán más adelante.



Precio: El precio actualmente está constituido en base al costo de la fabricación de los cilindros, a este costo se le suman otros costos administrativos, de transporte, entre otros y se le aplica el 100%. En general los Costos suman alrededor de 2000 \$ y se venden a 4000\$. La empresa no se encuentra en este momento, en condiciones para realizar un análisis de precio en base al valor que le asigna el cliente.

Con el precio actual, el producto se encuentra muy por debajo de lo que cuesta la alternativa de Alcolor. Actualmente el costo de estos productos supera en más de un 200 % el precio de Sistema CG, sumado a los gastos que genera la instalación de Alcolor. La gran diferencia de precios es una ventaja que Sistema CG tiene sobre este competidor, pero lo analizado en la encuesta indica que el valor no es lo más importante ante este problema que tienen los imprenteros. En cuanto a los cilindros sin paños, estos son mucho más económicos, siendo Industria Nacional a comparación con Alcolor que son importados. En el caso de los paños se encuentran en un precio por debajo de Sistema CG, entre un 25% y un 40% debajo, pero la muy mala imagen que tienen en el mercado no genera un gran problema esta diferencia de precios.

En principio la estrategia es utilizar los mismos precios que se utilizan en la actualidad y con el incremento de las ventas esperadas subir los precios para mejorar el margen y obtener una mayor ganancia, teniendo en cuenta el plazo del patentamiento. Y utilizar el precio del producto como una herramienta adicional para el posicionamiento de la marca con la intención de superar por un mayor % de precio a los cilindros sin paños.

Para hacerlo de manera más gráfica en la actualidad podemos encontrar el siguiente esquema de precios a modo de ejemplo:

	Sistema CG	Alcolor	Cilindro sin paños
Precio	\$ 3.000	\$ 9.000	\$ 2.250
% Precio	100%	300%	75%

Observamos que Alcolor es más caro que Sistema CG y la diferencia con los Cilindro sin paños no es tan importante, lo que puede generar una percepción de no generar el mismo

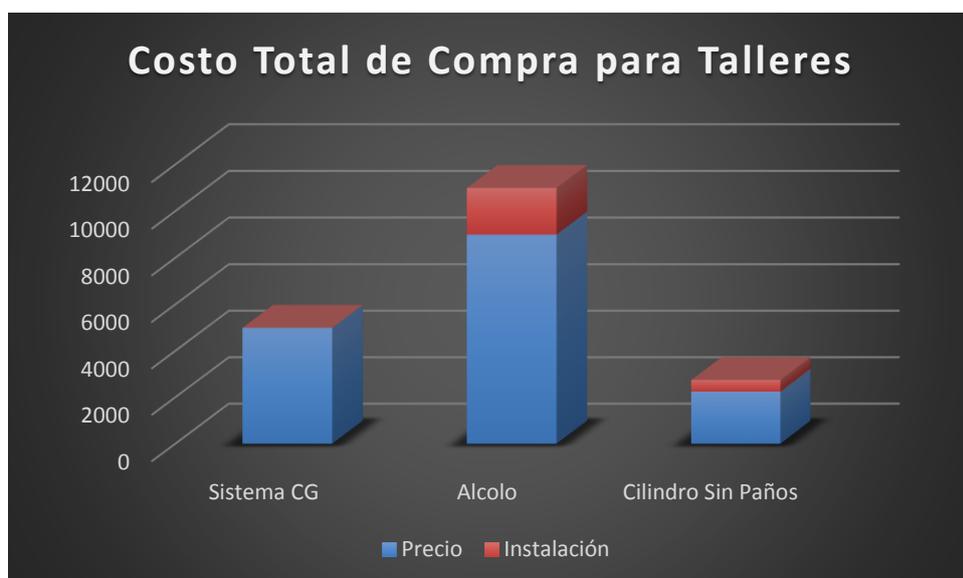
rendimiento que Alcolor. Con el tiempo y a medida que el producto se haga más conocido en el mercado y verifique la promesa de solucionar los problemas de los talleres gráficos se buscará acercarse a Alcolor en cuanto al precio y alejarse de los Cilindros sin paños.

	Sistema CG	Alcolor	Cilindro sin paños
Precio	\$ 5.000	\$ 9.000	\$ 2.250
% Precio	100%	180%	45%

De esta manera se comenzará a percibir por medio del precio que el producto compite con Alcolor y deja de competir con los Cilindros sin paños y se tendrá un mejor margen.

Tomando en cuenta el precio del producto y sumándole los costos de instalación que tendrán los talleres podemos tomar la siguiente información.

	Sistema CG	Alcolo	Cilindro Sin Paños
Precio	5000	9000	2250
Instalación	0	2000	500
%	100%	220%	55%



Distribución (Place): La manera que se utiliza y que se va a seguir utilizando para que el producto llegue al consumidor final, es el canal directo. La intención es tener contacto directo con el consumidor final sin intermediarios. De esta manera va a ser más eficiente la estrategia de posicionamiento para poder comunicar los beneficios al cliente. Si se elige de manera directa trabajar con distribuidores, se perdería la iniciativa de la venta y estaría en manos de otra empresa, con lo que el mensaje que se desea enviar no llegaría de la manera correcta al mercado.

El plazo del trabajo se basa en los primeros dos años del producto con lo que se buscará trabajar sin intermediarios en este periodo. Por medio de la comunicación se dará a conocer en forma masiva el producto en el mercado, y demostrando el desempeño del mismo se

buscará posicionar el producto. En el momento de la venta, la misma se realizará en forma directa con los talleres gráficos. No habrá un depósito para el almacenaje de los cilindros, ya que estos se harán a pedido, más allá de que son todos idénticos, la idea es fabricar lo que se venda, contando con una demora de 48 hs en la fabricación de los mismos y luego se entregan para colocar.

En el caso de que luego de los dos años el posicionamiento y conocimiento de la marca se desarrollen, es una alternativa a tener en cuenta el trabajar con distribuidores y enfocar la energía en seguir con la comunicación y el conocimiento de la marca. De esta manera se puede pensar en incrementar las ventas llegando a zonas que la empresa por sí sola no puede por sus propios recursos y limitaciones.

Es una medida para pensar en un mediano o largo plazo, pero no hay que descartar pensando en ampliar el mercado más allá de Capital y GBA, y además para esta zona también sirve, con el objetivo de ofrecer a una mayor cantidad de clientes potenciales y generar un mayor % de mercado. Hay que pensar que en caso de cambiar a una modalidad de distribuidores, hay que cambiar la perspectiva de trabajo en la empresa, fabricando cilindros en mayor cantidad y teniendo un depósito ya que las entregas a distribuidores tienen que ser en cantidades.

Promoción o Publicidad: Este es el punto fundamental para realizar el trabajo ya que el gran objetivo es lograr un posicionamiento ya detallado anteriormente y un conocimiento del producto y de la marca que es necesario para poder ingresar en el mercado.

La estrategia que utilizaremos es la de una comunicación racional en donde los Talleres Gráficos conozcan los beneficios que ellos valoran. Estos beneficios como observamos en la investigación son “las modificaciones en las máquinas de offset” y principalmente “la solución de problemas de humectación”. El claim que vamos a utilizar es “Sistema de Humectación: Solución sin cambios”. Se busca en primer lugar comunicar que es lo que realiza el producto y en pocas palabras informar la promesa de la marca que se deberá corroborar por medio de pruebas y comprándolo.

Las acciones que se realizarán estarán orientadas a comunicar principalmente estas dos variables, mostrando en cada uno de ellas (mails, página web, publicaciones, entre otras) un cuadro informativo con las diferencias que existe entre nuestro producto y el de la competencia. No se comunicará el nombre de los competidores, pero se hará alusión.

Se opta por una comunicación racional, ya que consideramos que es un mercado que se basa en la prueba y error, mostrando la verificación de los que se consume al momento de realizar el trabajo. Desde tintas, papeles, hasta las mismas máquinas. En la mayoría de los

proveedores en este mercado se entregan muestras para poder realizar pruebas y en base a las mismas se decide muchas veces la compra de un producto.

La estrategia a realizar se basará en la información de las virtudes del producto por encima del de la competencia y el ofrecer ver el producto en funcionamiento para poder corroborar el mismo.

Otro punto importante al momento de ofrecerlo y comunicarlo es la Garantía de solución.

Esta acción se mostrará en todas las acciones de comunicación a realizar en donde la empresa garantiza solucionar los problemas de humectación, o se le devolverá el dinero. Esto se basa en la confianza que se tiene en el producto, y en caso de que se necesite realizar modificaciones o arreglos por medio del servicio del service que se ofrece, el mismo se hará sin costo con el objetivo de solucionar el problema al cliente y de esta manera poder fidelizar y generar una imagen de confianza sabiendo que los talleres gráficos tienen contacto entre si y el boca a boca será vital para el éxito del producto.

Un ejemplo del cuadro informativo con los beneficios del producto comparado a la competencia es el siguiente (no se comunicará las marcas de los competidores):

	Sistema CG	Alcolor	Cilindros sin paños
Sistema de Humectación	Excelente	Regular	Malo
Modificación en Máquina	Ninguna	Si. Varias	Ninguna
Mantenimiento	Sencillo	Complicado	Molesto
Durabilidad	7 años	5 años	3 años
Precio	Accesible	Elevado	Barato

Nos basaremos en varios puntos a desarrollar, partiendo desde un plan integral de Branding que tiene como inicio el diseño del logo, el cual debe comunicar la marca y un diseño sobrio y serio para transmitir tranquilidad y seguridad en el producto.

El logo se utilizará en las tarjetas personales, carpetas con información del producto que se entrega a los clientes potenciales en las visitas o demostraciones, el packaging del producto, y obviamente en todas las acciones de comunicación que se desarrollarán.

Además en las máquinas donde se instale el cilindro, se colocarán calcomanías pequeñas que indique que utiliza cilindros Sistema CG, siempre con la autorización del cliente. Para comenzar a fomentar esta sencilla acción, se colocarán en las maquinas del taller gráfico que utiliza la empresa las calcomanías para que sean observadas por los potenciales clientes que vengan a observar las demostraciones.

En base a lo realizado con el logo de la empresa, se buscará que el packaging del producto contenga el logo. Más allá de que la idea es que el cilindro se venda colocado en la máquina, se entregará en un cobertor de plástico transparente que el cliente lo podrá utilizar para

guardarlo en caso de ser necesario. Además se entregará un pequeño manual junto con el cilindro en donde se informará la elaboración y tecnología que tiene el cilindro, la manera de cuidarlo y utilizarlo correctamente, y también consejos para una correcta impresión, y otros consejos útiles para el gremio de imprenteros que pueden ser amigables y generar confianza. También se detallará en las máquinas donde el cilindro ya fue colocado y funciona correctamente y otros beneficios de los mismos.

Se utilizará además para comunicar la marca, mail, contacto y los otros servicios que la empresa ofrece para que sean tenidos en cuenta por el cliente, en caso de que lo necesite. Es una herramienta que consideramos que puede utilizarse tanto para ayudar al cliente, como para que este lo muestre y comunique a conocidos del gremio desarrollando un boca a boca que puede ser muy beneficioso para la marca.

Siguiendo con la idea del logo y entregar un producto diferente al consumidor, también se debe dar la imagen de una empresa desarrollada y ordenada por lo que todos los procesos debe estar estandarizados y aggiornados a los requisitos que el cliente espera de una empresa seria y ordenada. Para esto todos los mails y comunicaciones que se envíen desde la empresa deben tener la información de la persona que la envía, cargo, mail, teléfono y logo de la marca indispensable para generar confianza e internalizarla en el cliente.

Las cotizaciones, documentos, papelería básica, tarjetas personales, etc, debe tener el logo de la empresa. En el caso de los archivos de cotizaciones u otros que se envíen por mail, estos deben ser en PDF con el Logo, para que sea impreso y que se transforme en un documento emitido por la empresa. Estas acciones se realizan para demostrar que el cliente no está tratando con una empresa improvisada sino con especialistas y expertos en la materia, generando la confianza del cliente y de esta manera posicionando a Sistema CG como el líder y experto en el rubro.

Se seguirá con las demostraciones de los cilindros en las máquinas como se realiza actualmente en el taller gráfico que tiene la empresa, pero se debe hacer foco en profundizar el mensaje y tratar de convocar más cantidad de empresas a estas demostraciones optimizando los tiempos y espacio. Esto se realizará por medio de la comunicación con el cliente potencial via mail y llamando a las empresas ofreciendo el servicio y tratando de conseguir entrevistas para derivarlas en las demostraciones. Se buscará que estas demostraciones se realicen puntualmente a talleres gráficos grandes, que tengan una gran cantidad de máquinas offset, o con varios cuerpos (cada cuerpo utiliza un cilindro que se puede vender). Si se logra ofrecer o demostrar los beneficios a estas empresas grandes, pueden ser muy importantes para demostrar la seriedad y los beneficios del producto, ya que

pueden influir en la decisión de empresas más chicas, siempre optando por el boca a boca para lograr el posicionamiento y el conocimiento deseado.

En cuanto a los mails, por medio de la base de datos obtenida por FAIGA (Federación Argentina de Industria Gráfica y Afines), se enviará mails informativos comunicando el producto, en forma masiva a la mayor cantidad de empresas afines con el objetivo además de comunicar, que sea el comienzo para generar un vínculo que derive en la demostración del producto o en la venta directa del mismo

Siguiendo con la estrategia de comunicar y demostrar los beneficios del producto de manera directa, se optará por participar en convenciones y eventos de las entidades afines, como la que realiza FAIGA para el mercado de talleres gráficos. Este evento se realiza cada año en la rural y tiene una duración de una semana. Existe la posibilidad de trasladar una máquina para realizar demostraciones de impresión, ofrecer muestras, entregar carpetas, catálogo del producto y servicios, además de generar vínculo y futuros clientes. El trabajo luego de estos eventos es el de seguir en contacto con aquellas personas que se hayan mostrado interesadas. Además, una de las opciones y desarrollos que se busca realizar es el de un programa de fidelización de clientes. Con aquellas empresas que se generen venta, se debe realizar un seguimiento y generar un vínculo para fidelizar al cliente, sabiendo que la empresa además de los cilindros también ofrece distintos servicios para la impresión. Y el objetivo no es solamente por los servicios, sino también por el acompañamiento al cliente y las nuevas máquinas en offset que pueda llegar a comprar o renovar, y también por la posibilidad de tener que cambiar los cilindros de Sistema CG que adquirieron en su momento.

La idea de este programa es tener una base de datos de todos los clientes potenciales, actualizándola constantemente, por medio de FAIGA o de los nuevos contactos que se generen. Esta fidelización se buscará realizarla por medio de los mails y de la página web. Se intentará que el cliente se registre a la página web, en donde habrá secciones de novedades, noticias y consejos para los talleres gráficos y los imprenteros. Les llegará un newsletter con estas novedades y consejos, además de utilizarla para ofrecer distintos beneficios que puedan tener las empresas que ya trabajan con nuestros cilindros. Estos beneficios pueden constar en distintos servicios gratis en caso de comprar 3 o más cilindros (las máquinas en offset pueden ser de 1 a 5 cuerpos, y cada cuerpo puede utilizar un cilindro de Sistema CG, lo que genera una posibilidad de vender varios cilindros). Otro beneficio que se puede comunicar es en descuentos por cantidad de cilindros (5x4 o 20% de descuento llevando 4).

La Página Web ya mencionada anteriormente es vital para la comunicación y el posicionamiento de la marca. Los talleres gráficos importantes trabajan con sus páginas web

y Sistema CG debe tener una página acorde al mercado para utilizarla en el programa de fidelización detallado en el punto anterior, y para generar un vínculo con el cliente potencial, ofreciendo llenar unos pocos datos y prometiendo una pronta respuesta a las consultas. El objetivo de este punto es terminar en la demostración del producto o en la venta directa, pero siempre terminar en una comunicación directa con el cliente potencial.

La página debe tener noticias actualizadas del gremio y el mercado, consejos para mejorar el rendimiento en las máquinas de impresión, videos con demostraciones del cilindro, fotos, entre otras características que puede tener la página.

Además, de participar con nuestra página web, se debe publicar la marca y el producto en diferentes web afines, y coordinar entrevistas en medios gráficos y medios en páginas web del gremio, que demuestren la importancia y la innovación realizada. Este punto puede demorar un tiempo, ya que no es fácil conseguir estas entrevistas en donde se pueda hablar del producto que una empresa desarrolla, pero hay que tenerlo como una prioridad ya que ayudará a jerarquizar y darle relevancia a los cilindros.

También se debe realizar una inversión importante publicitando en las revistas más utilizadas en el gremio que son “Oficio Gráfico”, la cual se reparte mensualmente entre los talleres gráficos y empresas proveedoras. Esta revista no tiene mucho contenido informativo, sino que el 95% son publicidades. En el caso de la revista “Argentina Gráfica Cromática” se trata de una revista con mayor información o notas periodísticas, además de publicidades. El principal objetivo de coordinar una entrevista es en este medio gráfico, que ayudará para generar conocimiento y jerarquizar el producto.

Por último, pero muy importante también es la utilización de las redes sociales. Es una herramienta que se puede pensar que para el gremio o rubro no es muy utilizada pero son herramientas indispensables para generar diferenciación con el resto de los competidores. Es una manera adicional de comunicarse, dar a conocer la marca y generar. Se debe desarrollar un plan de medios comunicando la marca y los beneficios por medio de Facebook, Instagram, Twitter, y también Google Adwords, comprando palabras claves tales como “Problemas de humectación”, “Sistema CG”, “cilindros maquinas offset”. Estas son opciones a analizar. En la página web se utilizará el sistema CRM (Customer Relationship Management) para segmentar a los clientes potenciales que llenen el formulario de contacto. A través de este formulario y un sistema de emailing (Mail Chimp), podrán hacerse campañas de emailing. La segmentación del público será cruzado con las métricas de la web (Google Analytics) para hacer llegar los consejos y novedades a los usuarios que accedieron a ese segmento de la página. La página web estará vinculada a redes sociales para facilitar la navegación de

usuarios de las redes a la página y viceversa. Incluirá comandos opcionales de “Compartir en/con” y “Me gusta” para Facebook, “Seguir” para Twitter.

Por último pasamos a mostrar la gráfica publicitaria de los Cilindros Sistema CG que se utilizará en varias de las acciones que detallamos anteriormente.

Sistema de Humectación

SISTEMA C.G.

Solución sin Cambios

CILINDRO GRABADO (Dosificador)

Espeor del calado: 0.1mm
Profundidad: 0.1 mm
Frecuencia: 0.3mm

	Sistema CG	Alcolor	Cilindros sin paños
Sistema de Humectación	Excelente	Regular	Malo
Modificación en Máquina	Ninguna	Si. Varias	Ninguna
Mantenimiento	Sencillo	Complicado	Molesto
Durabilidad	7 años	5 años	3 años
Precio	Accesible	Elevado	Barato

Conocé los Nuevos Cilindros que solucionan tus problemas de Humectación sin modificaciones en tus máquinas

Contactanos para verlos funcionar
Teléfono: 4524-3850
Página Web: www.sistemacg.com.ar Mail: sistemacg@sistemacg.com.ar

6. Referencias bibliográficas y bibliografía (preliminar)

- Best, R. (2007). *Marketing Estratégico. 4ta Edición*. Prentice Hall
- Chan Kim y Mauborgne. (2005). *La estrategia del Océano Azul. Como desarrollar un nuevo mercado donde la competencia no tiene ninguna importancia*. Grupo Editorial Norma.
- Cheverton P. (2007). *Cómo funcionan las marcas. Defina su marca, construya su marca, obtenga ventajas competitivas*. The Sunday Times.
- Fernandez de Pinedo, I. (1982). *Construcción de una escala de actitudes tipo Likert*. Ministerio de trabajo y asuntos sociales de España, Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el trabajo.
- Leiva M. (2016). *Estimaciones moodys para 2017: déficit del 5%, inflación del 20% y crecimiento del 4%*. Buenos Aires: Diario Ámbito Financiero. Recuperado de: <http://www.ambito.com/856945-estimaciones-moodys-para-2017-deficit-del-5-inflacion-del-20-y-crecimiento-del-4>
- Levy A. (1997). *Mayonesa, La esencia del Marketing*. Editorial Granica
- Porter M. (1999). *Ser Competitivo. Nuevas aportaciones y conclusiones*. Ediciones Deusto.
- Ries A. y Ries L. (2001). *Las 22 leyes inmutables de la marca. Como convertir un producto o un servicio en una marca mundial*. Mc Graw Hill
- The Boston Consulting Group, Coordinadores: Stern W.C. y Stalk Jr. G. (1998). *Ideas sobre Estrategia*. Ediciones Deusto.
- BCRA (2016). *El mercado ve una inflación del 19,3 % para 2017*. Buenos Aires. Diario Ámbito Financiero. Recuperado de: <http://www.ambito.com/857551-el-mercado-ve-una-inflacion-del-193-para-2017>

Anexos

Estructura de la Encuesta

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir					
2. Estos problemas son de gran importancia					
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos					
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color					
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores					
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.					
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.					
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.					
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución					
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución					
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.					
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.					
13. Utilizo/Utilicé Alcolor					
14. No me soluciona todos los problemas de humectación					
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor					
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos					
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.					
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico					
19. No me soluciona todos los problemas de humectación					
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.					
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos					
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.					
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos					
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.					
25. Considero las alternativas muy caras					
26. No encontré solución al problema de humectación.					
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación					
28. Las alternativas las considero caras.					
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.					
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas					
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto					
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades					
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.					
34. Conozco los cilindros de Sistema CG					
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG					
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación					
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios					
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación					

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: A. Y R. G. DE PINNA NOEMI CARMEN Y LAFITA LYDIA MARIA

Localidad: Estanislao Del Campo 554, Haedo, Buenos Aires, Argentina

Mail: ayrg@speedy.com.ar

Cantidad de Máquinas Offset: 2

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir		x			
2. Estos problemas son de gran importancia		x			
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos	x				
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color		x			
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores				x	
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.				x	
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.	x				
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.			x		
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución		x			
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución			x		
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.				x	
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor		x			
14. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor	x				
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico	x				
19. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.	x				
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos		x			
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.					x
25. Considero las alternativas muy caras			x		
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación				x	
28. Las alternativas las considero caras.			x		
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.		x			
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas			x		
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto (Preventa)	x				
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades	x				
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG				x	
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar				x	
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG		x			
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación			x		
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios		x			
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación			x		

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: JOSE LUIS LOPEZ SA

Domicilio: Castro Barros 674, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 1

Email: lopez_graficam@yahoo.com.ar

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir				x	
2. Estos problemas son de gran importancia	x				
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos		x			
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color		x			
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores	x				
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.			x		
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.			x		
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.			x		
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución			x		
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución					x
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.					x
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor	x				
14. No me soluciona todos los problemas de humectación					x
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor					x
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos					x
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.					x
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico					x
19. No me soluciona todos los problemas de humectación			x		
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.			x		
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos			x		
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.			x		
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos		x			
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.		x			
25. Considero las alternativas muy caras				x	
26. No encontré solución al problema de humectación.					x
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación					x
28. Las alternativas las considero caras.				x	
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.					x
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas					x
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto		x			
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades		x			
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.		x			
34. Conozco los cilindros de Sistema CG					x
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					x
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG					x
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación					x
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios					x
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación					x

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: NISTAL S.A.

Domicilio: CAMARONES 3955 , Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 4

Email: info@bahiagraf.com.ar

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir				x	
2. Estos problemas son de gran importancia					x
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos				x	
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color				x	
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores				x	
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.				x	
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.				x	
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.				x	
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución					x
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución				x	
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.					x
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.					x
13. Utilizo/Utilicé Alcolor					x
14. No me soluciona todos los problemas de humectación			x		
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor			x		
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos			x		
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.			x		
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico					x
19. No me soluciona todos los problemas de humectación			x		
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.			x		
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos			x		
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.			x		
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos			x		
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.			x		
25. Considero las alternativas muy caras			x		
26. No encontré solución al problema de humectación.					x
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación			x		
28. Las alternativas las considero caras.			x		
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.			x		
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas			x		
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto			x		
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades			x		
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.			x		
34. Conozco los cilindros de Sistema CG					x
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar				x	
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG				x	
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación					x
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios					x
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación					x

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: GODOY JORGE DANIEL

Domicilio: Combate de los Pozos 368, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 4

Email: oldprinting@netex.com.ar

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir		x			
2. Estos problemas son de gran importancia		x			
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos	x				
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color		x			
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores		x			
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.	x				
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.		x			
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.				x	
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución	x				
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución			x		
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.	x				
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.		x			
13. Utilizo/Utilicé Alcolor		x			
14. No me soluciona todos los problemas de humectación	x				
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico	x				
19. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.		x			
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos				x	
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.					x
25. Considero las alternativas muy caras		x			
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación				x	
28. Las alternativas las considero caras.		x			
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.	x				
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas	x				
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto		x			
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades			x		
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG	x				
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar	x				
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG	x				
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación	x				
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios	x				
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación	x				

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: CALCOMANIAS VICAL S.R.L

Dirección: Alte.Soler 6818, Wilde, Buenos Aires, Argentina

Mail: calcosvicalsr@ciudad.com.ar

Cantidad de Máquinas Offset: 4

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir		x			
2. Estos problemas son de gran importancia		x			
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos	x				
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color		x			
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores		x			
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.				x	
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.	x				
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.		x			
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución	x				
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución		x			
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.		x			
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor		x			
14. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos		x			
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico		x			
19. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.	x				
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos		x			
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.				x	
25. Considero las alternativas muy caras			x		
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación			x		
28. Las alternativas las considero caras.		x			
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.		x			
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas			x		
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto	x				
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades	x				
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG		x			
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					x
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG		x			
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación			x		
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios		x			
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación			x		

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: BEGU PRODUCCIONES GRAFICAS S.R.L.

Domicilio: Anchoris 387, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 3

Email: bea@begu.com.ar

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir	x				
2. Estos problemas son de gran importancia	x				
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos		x			
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color	x				
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores	x				
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.		x			
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.	x				
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.					x
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución	x				
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución	x				
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.		x			
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor	x				
14. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos		x			
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico	x				
19. No me soluciona todos los problemas de humectación	x				
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.	x				
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos					x
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.					x
25. Considero las alternativas muy caras			x		
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación		x			
28. Las alternativas las considero caras.			x		
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.		x			
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas		x			
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto	x				
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades	x				
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG					x
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					x
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG	x				
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación			x		
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios			x		
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación			x		

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: GRAFICA GRAL.BELGRANO

Domicilio: Aristóbulo del Valle 1942, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 3

Email: graficabelgrano@yahoo.com.ar

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir		x			
2. Estos problemas son de gran importancia		x			
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos	x				
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color		x			
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores				x	
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.				x	
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.	x				
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.			x		
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución		x			
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución			x		
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.				x	
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor		x			
14. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor	x				
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico	x				
19. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.	x				
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos		x			
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.					x
25. Considero las alternativas muy caras			x		
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación				x	
28. Las alternativas las considero caras.			x		
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.		x			
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas			x		
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto		x			
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades	x				
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.		x			
34. Conozco los cilindros de Sistema CG				x	
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar				x	
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG		x			
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación			x		
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios		x			
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación	x				

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: IPESA

Domicilio: Magallanes 1315, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 3

Email: presupuestos@ipesa.net

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir	x				
2. Estos problemas son de gran importancia	x				
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos		x			
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color	x				
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores		x			
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.	x				
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.		x			
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.					x
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución	x				
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución			x		
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.	x				
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor	x				
14. No me soluciona todos los problemas de humectación	x				
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico	x				
19. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.		x			
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos		x			
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.				x	
25. Considero las alternativas muy caras		x			
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación				x	
28. Las alternativas las considero caras.		x			
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.	x				
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas	x				
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto		x			
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades			x		
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG				x	
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					x
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG		x			
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación			x		
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios	x				
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación		x			

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa:GRUPO 6 S.R.L.

Domicilio: Av. Galicia 12, Avellaneda, Buenos Aires, Argentina

Mail: g6fotocromo@speedy.com.ar

Cantidad de Máquinas Offset: 3

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir		x			
2. Estos problemas son de gran importancia		x			
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos	x				
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desperejas y diferencias de color	x				
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores	x				
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.	x				
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.		x			
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.			x		
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución		x			
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución		x			
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.			x		
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor		x			
14. No me soluciona todos los problemas de humectación	x				
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico	x				
19. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.		x			
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos		x			
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.				x	
25. Considero las alternativas muy caras			x		
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación				x	
28. Las alternativas las considero caras.			x		
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.		x			
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas		x			
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto	x				
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades	x				
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG				x	
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar				x	
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG		x			
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación			x		
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios	x				
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación		x			

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: HENSCHHEL ALEJANDRO Y VICCO LUCAS SH

Domicilio: Cespedes 3215, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 2

Email: info@rotularte.com.ar

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir	x				
2. Estos problemas son de gran importancia			x		
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos	x				
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color		x			
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores	x				
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.				x	
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.	x				
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.					x
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución			x		
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución			x		
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.				x	
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor		x			
14. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor	x				
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico	x				
19. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.	x				
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos		x			
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.					x
25. Considero las alternativas muy caras			x		
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación				x	
28. Las alternativas las considero caras.			x		
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.		x			
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas			x		
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto	x				
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades	x				
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG				x	
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar				x	
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG		x			
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación			x		
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios		x			
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación			x		

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: CASTAGNOLA JORGE NESTOR

Domicilio: Altolaguirre 1427 , Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 2

Email: jorgecastagnola@yahoo.com.ar

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir		x			
2. Estos problemas son de gran importancia		x			
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos	x				
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color	x				
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores		x			
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.		x			
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.	x				
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.			x		
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución	x				
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución		x			
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.		x			
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor	x				
14. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos		x			
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico	x				
19. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.		x			
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos					x
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.					x
25. Considero las alternativas muy caras	x				
26. No encontré solución al problema de humectación.	x				
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación				x	
28. Las alternativas las considero caras.	x				
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.	x				
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas		x			
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto	x				
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades	x				
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG		x			
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar				x	
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG		x			
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación					x
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios	x				
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación	x				

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: TGS INDUSTRIA GRAFICA SA

Domicilio: Echeverría 5038, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 3

Email: presutgs@fibertel.com.ar

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir		x			
2. Estos problemas son de gran importancia		x			
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos		x			
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color	x				
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores	x				
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.		x			
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.	x				
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.					x
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución	x				
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución	x				
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.			x		
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor	x				
14. No me soluciona todos los problemas de humectación			x		
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos		x			
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico	x				
19. No me soluciona todos los problemas de humectación	x				
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.	x				
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos					x
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.					x
25. Considero las alternativas muy caras			x		
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación		x			
28. Las alternativas las considero caras.			x		
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.		x			
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas		x			
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto	x				
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades	x				
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG					x
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					x
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG	x				
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación			x		
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios			x		
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación			x		

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: IMPFORM SA

Domicilio: Av.Australia 2924, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Mail: impform@impformsa.com.ar

Cantidad de Máquinas Offset: 4

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir		x			
2. Estos problemas son de gran importancia		x			
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos		x			
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color		x			
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores	x				
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.		x			
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.		x			
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.	x				
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución		x			
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución		x			
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.	x				
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.		x			
13. Utilizo/Utilicé Alcolor		x			
14. No me soluciona todos los problemas de humectación	x				
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico		x			
19. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.		x			
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos		x			
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.				x	
25. Considero las alternativas muy caras				x	
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación				x	
28. Las alternativas las considero caras.				x	
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.	x				
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas	x				
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto		x			
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades			x		
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG				x	
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					x
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG		x			
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación			x		
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios	x				
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación		x			

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: TACONELLI ELIZABETH CLARA

Domicilio: Lavalle 1482, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 2

Email: etaconelli@hotmail.com

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir	x				
2. Estos problemas son de gran importancia	x				
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos		x			
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color	x				
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores	x				
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.	x				
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.		x			
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.				x	
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución	x				
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución			x		
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.	x				
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.		x			
13. Utilizo/Utilicé Alcolor		x			
14. No me soluciona todos los problemas de humectación	x				
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico	x				
19. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.		x			
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos		x			
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.					x
25. Considero las alternativas muy caras		x			
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación				x	
28. Las alternativas las considero caras.		x			
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.	x				
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas	x				
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto		x			
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades			x		
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG				x	
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					x
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG	x				
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación					x
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios	x				
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación	x				

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: HECTOR TADDEO

Domicilio: Av. Juan de Garay 3950, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 4

Email: graficataddeo@speedy.com.ar

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir		x			
2. Estos problemas son de gran importancia		x			
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos		x			
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color	x				
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores	x				
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.		x			
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.	x				
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.			x		
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución	x				
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución		x			
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.			x		
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor	x				
14. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos		x			
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico	x				
19. No me soluciona todos los problemas de humectación	x				
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.		x			
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos					x
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.					x
25. Considero las alternativas muy caras	x				
26. No encontré solución al problema de humectación.	x				
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación				x	
28. Las alternativas las considero caras.	x				
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.	x				
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas		x			
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto	x				
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades	x				
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG		x			
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar				x	
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG		x			
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación					x
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios	x				
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación	x				

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: TALLERES GRAFICOS ALFA BETA S.A.

Domicilio: Melian 3138, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 3

Email: publicidad@alfabeta.net

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir	x				
2. Estos problemas son de gran importancia	x				
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos	x				
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color		x			
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores		x			
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.				x	
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.	x				
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.		x			
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución	x				
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución		x			
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.			x		
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor		x			
14. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos		x			
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico		x			
19. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.	x				
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos		x			
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.				x	
25. Considero las alternativas muy caras			x		
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación			x		
28. Las alternativas las considero caras.	x				
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.	x				
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas			x		
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto	x				
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades	x				
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG		x			
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					x
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG		x			
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación					x
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios		x			
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación		x			

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: OLIVOS GRAFICA S.R.L.

Domicilio: Av.Maipú 2741, Olivos, Buenos Aires, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 4

Email: info@imgraf.com.ar

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir				x	
2. Estos problemas son de gran importancia	x				
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos	x				
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color	x				
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores		x			
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.			x		
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.			x		
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.			x		
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución			x		
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución					x
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.					x
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor	x				
14. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos		x			
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico	x				
19. No me soluciona todos los problemas de humectación					x
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.					x
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos					x
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.					x
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos		x			
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.		x			
25. Considero las alternativas muy caras				x	
26. No encontré solución al problema de humectación.					x
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación					x
28. Las alternativas las considero caras.				x	
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.					x
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas					x
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto		x			
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades		x			
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.		x			
34. Conozco los cilindros de Sistema CG					x
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					x
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG					x
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación					x
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios					x
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación					x

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: TALLER GRAFICO

Domicilio: Adolfo Alsina 4004, Vicente Lopez, Buenos Aires, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 4

Email: tallergrafico2006@hotmail.com

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir		x			
2. Estos problemas son de gran importancia		x			
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos		x			
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color	x				
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores	x				
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.		x			
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.	x				
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.			x		
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución	x				
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución		x			
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.			x		
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor	x				
14. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos		x			
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico	x				
19. No me soluciona todos los problemas de humectación	x				
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.		x			
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos					x
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.					x
25. Considero las alternativas muy caras	x				
26. No encontré solución al problema de humectación.	x				
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación				x	
28. Las alternativas las considero caras.	x				
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.	x				
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas		x			
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto	x				
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades	x				
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG		x			
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar				x	
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG		x			
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación					x
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios	x				
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación	x				

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: GOMPLAS S.A.I.C.

Domicilio: Heredia 570, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 2

Mail: gomplas@arnet.com.ar

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir	x				
2. Estos problemas son de gran importancia	x				
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos		x			
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color	x				
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores		x			
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.	x				
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.		x			
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.					x
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución	x				
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución			x		
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.	x				
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.		x			
13. Utilizo/Utilicé Alcolor		x			
14. No me soluciona todos los problemas de humectación	x				
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico		x			
19. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.		x			
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos		x			
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.				x	
25. Considero las alternativas muy caras		x			
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación				x	
28. Las alternativas las considero caras.		x			
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.	x				
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas	x				
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto		x			
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades			x		
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG				x	
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					x
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG		x			
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación			x		
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios	x				
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación		x			

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: GRAFIKA ARGENTINA

Localidad: Domicilio: Ecuador 517, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 2

Email: grafikaargentina@gmail.com

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir	x				
2. Estos problemas son de gran importancia	x				
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos	x				
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color		x			
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores	x				
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.				x	
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.	x				
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.		x			
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución	x				
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución		x			
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.		x			
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor		x			
14. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos		x			
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico		x			
19. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.	x				
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos		x			
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.				x	
25. Considero las alternativas muy caras			x		
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación			x		
28. Las alternativas las considero caras.		x			
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.		x			
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas			x		
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto	x				
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades	x				
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG		x			
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					x
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG		x			
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación			x		
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios		x			
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación	x				

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: TALLERES GRAFICOS EPANDI S.R.L.

Domicilio: Av. Díaz Vélez 3756, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 2

Email: epandi@speedy.com.ar

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir	x				
2. Estos problemas son de gran importancia	x				
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos		x			
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color	x				
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores		x			
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.		x			
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.	x				
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.			x		
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución	x				
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución		x			
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.			x		
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor	x				
14. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos		x			
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico	x				
19. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.		x			
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos					x
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.					x
25. Considero las alternativas muy caras	x				
26. No encontré solución al problema de humectación.	x				
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación				x	
28. Las alternativas las considero caras.	x				
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.	x				
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas		x			
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto	x				
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades	x				
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG				x	
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					x
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG		x			
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación					x
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios	x				
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación	x				

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: TALLERES GRAFICOS FILHOL S.A.

Domicilio: Joaquín V. González 1051, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 2

Email: colorgraf@color-graf.com

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir		x			
2. Estos problemas son de gran importancia		x			
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos	x				
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color		x			
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores				x	
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.				x	
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.	x				
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.			x		
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución		x			
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución			x		
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.				x	
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor		x			
14. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor	x				
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico	x				
19. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.	x				
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos		x			
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.					x
25. Considero las alternativas muy caras			x		
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación				x	
28. Las alternativas las considero caras.			x		
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.		x			
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas			x		
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto	x				
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades	x				
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG				x	
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar				x	
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG		x			
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación			x		
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios		x			
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación			x		

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: TALLERES GRAFICOS FIZ S.A.

Domicilio: Pedro de Luján 2211, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 3

Email: tgfiz@compu100.com

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir	x				
2. Estos problemas son de gran importancia	x				
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos	x				
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color		x			
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores		x			
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.				x	
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.	x				
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.		x			
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución	x				
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución		x			
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.			x		
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor		x			
14. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos		x			
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico		x			
19. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.	x				
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos		x			
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.				x	
25. Considero las alternativas muy caras			x		
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación			x		
28. Las alternativas las considero caras.	x				
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.	x				
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas			x		
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto	x				
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades	x				
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG		x			
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					x
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG		x			
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación					x
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios		x			
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación		x			

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: GRAFICA RICCIARDI SA

Domicilio: Franklin D. Roosevelt 5748, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 2

Email: grafica_ricciardi@ciudad.com.ar

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir	x				
2. Estos problemas son de gran importancia	x				
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos	x				
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color		x			
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores		x			
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.				x	
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.	x				
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.		x			
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución	x				
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución		x			
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.			x		
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor		x			
14. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos		x			
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico		x			
19. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.	x				
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos		x			
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.				x	
25. Considero las alternativas muy caras			x		
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación			x		
28. Las alternativas las considero caras.	x				
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.	x				
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas			x		
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto	x				
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades	x				
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG		x			
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					x
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG		x			
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación					x
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios		x			
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación		x			

Fecha encuesta: 14/09/2016

FAL Y CIA.S.R.L.

Domicilio: Tucumán 764 L25, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 3

Email: imprenta666@hotmail.com

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir		x			
2. Estos problemas son de gran importancia		x			
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos	x				
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desperejas y diferencias de color		x			
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores		x			
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.	x				
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.		x			
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.				x	
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución	x				
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución			x		
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.	x				
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.		x			
13. Utilizo/Utilicé Alcolor		x			
14. No me soluciona todos los problemas de humectación	x				
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico	x				
19. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.		x			
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos				x	
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.					x
25. Considero las alternativas muy caras		x			
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación				x	
28. Las alternativas las considero caras.		x			
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.	x				
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas	x				
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto		x			
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades			x		
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG				x	
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					x
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG	x				
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación					x
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios	x				
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación	x				

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: GRAFICA ROLAN S.R.L.

Localidad: Domicilio: Fournier 2481/3, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 2

Email: rolan@infovia.com.ar

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir	x				
2. Estos problemas son de gran importancia	x				
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos		x			
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color	x				
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores		x			
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.	x				
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.		x			
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.					x
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución	x				
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución			x		
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.	x				
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor	x				
14. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico	x				
19. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.		x			
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos					x
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.				x	
25. Considero las alternativas muy caras		x			
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación				x	
28. Las alternativas las considero caras.		x			
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.	x				
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas	x				
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto		x			
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades			x		
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG				x	
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					x
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG		x			
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación			x		
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios	x				
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación		x			

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: GRAFICA SAAVEDRA S.R.L

Localidad: Domicilio: Bauness 1177/79, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 2

Email: graficasaavedra@fibertel.com.ar

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir	x				
2. Estos problemas son de gran importancia	x				
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos					x
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color		x			
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores		x			
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.				x	
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.	x				
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.		x			
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución	x				
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución		x			
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.			x		
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor		x			
14. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos		x			
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico		x			
19. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.	x				
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos		x			
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.				x	
25. Considero las alternativas muy caras			x		
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación			x		
28. Las alternativas las considero caras.	x				
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.	x				
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas			x		
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto			x		
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades			x		
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG		x			
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					x
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG		x			
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación					x
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios	x				
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación	x				

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: GRAFICA SORIANI S.R.L.

Domicilio: Pje.El Método 1962, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 2

Email: info@graficasoriani.com.ar

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir		x			
2. Estos problemas son de gran importancia		x			
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos		x			
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color	x				
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores	x				
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.		x			
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.	x				
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.					x
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución	x				
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución	x				
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.			x		
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor	x				
14. No me soluciona todos los problemas de humectación			x		
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos		x			
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico	x				
19. No me soluciona todos los problemas de humectación	x				
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.	x				
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos					x
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.					x
25. Considero las alternativas muy caras			x		
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación		x			
28. Las alternativas las considero caras.			x		
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.		x			
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas		x			
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto	x				
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades	x				
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG					x
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					x
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG	x				
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación		x			
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios		x			
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación		x			

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: LA TOUZA SRL

Domicilio: Combatiente de los Pozos 145, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 4

Email: maxicopy@ssdnet.com.ar

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir	x				
2. Estos problemas son de gran importancia	x				
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos	x				
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color	x				
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores		x			
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.		x			
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.	x				
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.			x		
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución		x			
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución		x			
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.			x		
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.		x			
13. Utilizo/Utilicé Alcolor		x			
14. No me soluciona todos los problemas de humectación	x				
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos		x			
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico		x			
19. No me soluciona todos los problemas de humectación	x				
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.	x				
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos				x	
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.					x
25. Considero las alternativas muy caras		x			
26. No encontré solución al problema de humectación.	x				
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación				x	
28. Las alternativas las considero caras.		x			
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.	x				
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas		x			
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto			x		
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades			x		
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG				x	
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					x
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG			x		
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación					x
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios		x			
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación		x			

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: GRAFICA TILCARA SA

Domicilio: Berón de Astrada 2445/47, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 3

Email: info@tilcara.com

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir	x				
2. Estos problemas son de gran importancia	x				
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos		x			
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color	x				
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores		x			
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.	x				
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.		x			
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.					x
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución	x				
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución			x		
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.	x				
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.		x			
13. Utilizo/Utilicé Alcolor		x			
14. No me soluciona todos los problemas de humectación	x				
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico		x			
19. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.		x			
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos					x
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.					x
25. Considero las alternativas muy caras		x			
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación				x	
28. Las alternativas las considero caras.		x			
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.	x				
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas	x				
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto		x			
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades			x		
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG				x	
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					x
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG		x			
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación			x		
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios	x				
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación		x			

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: MAC PRINTER

Domicilio: Pje. Bernardo Escribano 87, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 1

Email: info@macprinter.com

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir		x			
2. Estos problemas son de gran importancia		x			
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos	x				
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color	x				
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores		x			
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.	x				
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.		x			
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.	x				
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución	x				
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución		x			
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.			x		
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.		x			
13. Utilizo/Utilicé Alcolor		x			
14. No me soluciona todos los problemas de humectación	x				
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico	x				
19. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.		x			
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos			x		
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.			x		
25. Considero las alternativas muy caras		x			
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación				x	
28. Las alternativas las considero caras.		x			
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.	x				
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas	x				
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto		x			
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades			x		
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG	x				
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar	x				
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG	x				
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación	x				
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios	x				
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación	x				

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: GRAFICA VELTON S.A.I.C.

Domicilio: Elpidio González 3945, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 2

Email: velton@velton.com.ar

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir		x			
2. Estos problemas son de gran importancia		x			
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos		x			
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color	x				
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores	x				
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.	x				
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.	x				
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.					x
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución		x			
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución				x	
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.			x		
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor	x				
14. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor	x				
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos		x			
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico		x			
19. No me soluciona todos los problemas de humectación	x				
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.		x			
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos			x		
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.			x		
25. Considero las alternativas muy caras	x				
26. No encontré solución al problema de humectación.	x				
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación		x			
28. Las alternativas las considero caras.	x				
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.		x			
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas	x				
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto			x		
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades				x	
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG		x			
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					x
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG	x				
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación					x
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios	x				
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación	x				

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: GRAFICAP S.R.L.

Domicilio: San Pedro 3943/45, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 2

Email: info@graficap.com

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir	x				
2. Estos problemas son de gran importancia	x				
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos		x			
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desperejas y diferencias de color	x				
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores		x			
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.	x				
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.		x			
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.					x
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución	x				
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución			x		
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.	x				
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor	x				
14. No me soluciona todos los problemas de humectación	x				
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico	x				
19. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.		x			
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos		x			
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.				x	
25. Considero las alternativas muy caras		x			
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación				x	
28. Las alternativas las considero caras.		x			
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.	x				
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas	x				
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto		x			
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades			x		
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG				x	
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					x
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG		x			
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación			x		
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios	x				
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación		x			

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: PARADA OBIOL ARTES GRAFICAS S.R.L.

Domicilio: Cochabamba 344, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 2

Email: info@paradaobiol.com.ar

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir		x			
2. Estos problemas son de gran importancia		x			
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos	x				
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desperejas y diferencias de color	x				
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores		x			
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.		x			
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.	x				
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.			x		
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución	x				
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución		x			
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.			x		
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor	x				
14. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos		x			
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico	x				
19. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.		x			
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos					x
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.					x
25. Considero las alternativas muy caras	x				
26. No encontré solución al problema de humectación.	x				
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación				x	
28. Las alternativas las considero caras.	x				
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.	x				
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas		x			
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto	x				
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades	x				
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG		x			
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar				x	
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG		x			
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación					x
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios	x				
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación	x				

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: CARREÑO ACOSTA ISAIAS DEL CARMEN

Domicilio: Campana 2296, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 2

Email: isaiascarreno@gmail.com

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir	x				
2. Estos problemas son de gran importancia	x				
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos	x				
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color		x			
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores		x			
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.				x	
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.	x				
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.		x			
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución	x				
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución		x			
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.			x		
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor		x			
14. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos		x			
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico		x			
19. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.	x				
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos		x			
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.				x	
25. Considero las alternativas muy caras			x		
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación			x		
28. Las alternativas las considero caras.	x				
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.	x				
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas			x		
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto		x			
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades		x			
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG		x			
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					x
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG	x				
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación					x
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios	x				
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación	x				

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: HUGO FASSI Y PABLO D PICCIMINO SH

Domicilio: Bonpland 1675/1679, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 4

Email: grafik_impresos@yahoo.com.ar

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir	x				
2. Estos problemas son de gran importancia	x				
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos		x			
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color		x			
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores	x				
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.	x				
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.		x			
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.					x
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución				x	
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución		x			
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.			x		
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.		x			
13. Utilizo/Utilicé Alcolor		x			
14. No me soluciona todos los problemas de humectación	x				
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico	x				
19. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.		x			
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos			x		
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.			x		
25. Considero las alternativas muy caras		x			
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación				x	
28. Las alternativas las considero caras.		x			
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.	x				
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas	x				
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto		x			
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades			x		
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG	x				
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar		x			
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG		x			
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación		x			
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios	x				
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación		x			

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: GRAFIMATIC SA

Domicilio: Albarado 1260, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 3

Email: grafimatic@grafimatic.com.ar

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir		x			
2. Estos problemas son de gran importancia		x			
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos		x			
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color	x				
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores	x				
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.		x			
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.	x				
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.				x	
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución		x			
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución				x	
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.			x		
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor		x			
14. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor	x				
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos		x			
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico		x			
19. No me soluciona todos los problemas de humectación	x				
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.		x			
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos		x			
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.		x			
25. Considero las alternativas muy caras	x				
26. No encontré solución al problema de humectación.	x				
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación		x			
28. Las alternativas las considero caras.	x				
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.		x			
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas	x				
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto			x		
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades				x	
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG		x			
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					x
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG	x				
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación					x
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios	x				
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación	x				

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: CASALNUOVO FERNANDO DAMIAN

Domicilio: Av. Cobo 799, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 2

Email: artes.graficas@speedy.com.ar

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir				x	
2. Estos problemas son de gran importancia					x
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos				x	
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color				x	
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores				x	
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.				x	
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.				x	
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.				x	
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución					x
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución				x	
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.					x
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.					x
13. Utilizo/Utilicé Alcolor					x
14. No me soluciona todos los problemas de humectación			x		
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor			x		
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos			x		
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.			x		
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico					x
19. No me soluciona todos los problemas de humectación			x		
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.			x		
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos			x		
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.			x		
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos			x		
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.			x		
25. Considero las alternativas muy caras			x		
26. No encontré solución al problema de humectación.					x
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación			x		
28. Las alternativas las considero caras.			x		
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.			x		
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas			x		
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto			x		
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades			x		
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.			x		
34. Conozco los cilindros de Sistema CG					x
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar				x	
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG				x	
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación					x
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios					x
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación					x

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: GRAFICA ALER

Domicilio: Calle 77 (Ex.Casilda) Nº 856, San Martin, Buenos Aires, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 2

Email: graficajema@arnet.com.ar

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir	x				
2. Estos problemas son de gran importancia	x				
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos	x				
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color		x			
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores		x			
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.				x	
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.	x				
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.		x			
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución	x				
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución		x			
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.			x		
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor		x			
14. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos		x			
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico		x			
19. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.	x				
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos		x			
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.				x	
25. Considero las alternativas muy caras			x		
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación			x		
28. Las alternativas las considero caras.	x				
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.	x				
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas			x		
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto	x				
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades	x				
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG		x			
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					x
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG		x			
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación					x
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios		x			
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación		x			

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: LEON J.GRANDINETTI SACII

Domicilio: Enrique Ochoa 76, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 5

Email: info@ljgrandinetti.com.ar

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir		x			
2. Estos problemas son de gran importancia		x			
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos	x				
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color		x			
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores				x	
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.				x	
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.	x				
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.			x		
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución		x			
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución			x		
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.				x	
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor		x			
14. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor	x				
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico	x				
19. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.	x				
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos		x			
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.					x
25. Considero las alternativas muy caras			x		
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación				x	
28. Las alternativas las considero caras.			x		
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.		x			
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas			x		
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto	x				
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades	x				
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG				x	
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar				x	
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG		x			
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación			x		
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios		x			
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación	x				

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: TALLERES GRAFICOS SU IMPRES S.A.

Domicilio: Tucumán 1480, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 2

Email: imprenta@suimpres.com.ar

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir		x			
2. Estos problemas son de gran importancia	x				
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos		x			
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color	x				
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores	x				
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.		x			
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.	x				
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.			x		
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución	x				
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución		x			
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.			x		
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor	x				
14. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos		x			
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico	x				
19. No me soluciona todos los problemas de humectación	x				
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.		x			
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos			x		
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.			x		
25. Considero las alternativas muy caras	x				
26. No encontré solución al problema de humectación.	x				
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación				x	
28. Las alternativas las considero caras.	x				
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.	x				
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas		x			
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto	x				
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades	x				
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG		x			
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar				x	
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG		x			
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación					x
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios	x				
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación	x				

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: MAG EDICONES

Domicilio: Camarones 3879, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 1

Email: manufac@fibertel.com.ar

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir	x				
2. Estos problemas son de gran importancia		x			
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos		x			
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color		x			
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores	x				
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.	x				
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.		x			
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.			x		
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución		x			
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución			x		
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.			x		
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.		x			
13. Utilizo/Utilicé Alcolor	x				
14. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos		x			
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico				x	
19. No me soluciona todos los problemas de humectación			x		
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.			x		
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos			x		
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.			x		
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos					x
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.					x
25. Considero las alternativas muy caras		x			
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación		x			
28. Las alternativas las considero caras.	x				
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.	x				
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas	x				
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto		x			
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades		x			
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.		x			
34. Conozco los cilindros de Sistema CG			x		
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					x
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG	x				
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación			x		
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios	x				
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación		x			

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: TANGO GRAFICA SA

Domicilio: Pichincha 360 Pb Lcl, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 3

Email: administracion@tangografica.com

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir	x				
2. Estos problemas son de gran importancia	x				
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos	x				
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color	x				
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores		x			
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.		x			
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.	x				
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.			x		
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución		x			
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución		x			
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.			x		
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.		x			
13. Utilizo/Utilicé Alcolor		x			
14. No me soluciona todos los problemas de humectación	x				
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos		x			
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico		x			
19. No me soluciona todos los problemas de humectación	x				
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.	x				
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos				x	
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.					x
25. Considero las alternativas muy caras		x			
26. No encontré solución al problema de humectación.	x				
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación				x	
28. Las alternativas las considero caras.		x			
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.	x				
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas		x			
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto			x		
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades			x		
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG				x	
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					x
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG			x		
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación					x
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios		x			
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación		x			

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: RAPID 2000 SRL

Domicilio: Shanghai 2044 , Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 2

Email: info@rapidimpresores.com.ar

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir		x			
2. Estos problemas son de gran importancia		x			
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos		x			
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color	x				
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores	x				
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.		x			
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.	x				
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.					x
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución	x				
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución	x				
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.			x		
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor	x				
14. No me soluciona todos los problemas de humectación			x		
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos		x			
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico	x				
19. No me soluciona todos los problemas de humectación	x				
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.	x				
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos					x
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.					x
25. Considero las alternativas muy caras			x		
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación		x			
28. Las alternativas las considero caras.			x		
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.		x			
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas		x			
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto	x				
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades	x				
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG					x
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					x
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG	x				
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación			x		
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios			x		
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación			x		

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: TECNOPEL S.A.

Domicilio: Uruguay 775 Ps.9 A, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 3

Email: info@tecnopel.com.ar

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir		x			
2. Estos problemas son de gran importancia		x			
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos	x				
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color		x			
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores		x			
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.	x				
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.		x			
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.				x	
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución	x				
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución			x		
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.	x				
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.		x			
13. Utilizo/Utilicé Alcolor		x			
14. No me soluciona todos los problemas de humectación	x				
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico	x				
19. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.		x			
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos				x	
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.					x
25. Considero las alternativas muy caras		x			
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación				x	
28. Las alternativas las considero caras.		x			
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.	x				
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas	x				
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto		x			
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades			x		
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG				x	
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					x
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG	x				
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación					x
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios	x				
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación	x				

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: PASCUAL RICARDO RAFAEL

Domicilio: Av. Belgrano 3710, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 3

Email: rrpascual@fibertel.com.ar

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir		x			
2. Estos problemas son de gran importancia		x			
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos		x			
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color	x				
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores	x				
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.		x			
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.	x				
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.					x
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución	x				
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución	x				
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.			x		
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor	x				
14. No me soluciona todos los problemas de humectación			x		
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos		x			
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico	x				
19. No me soluciona todos los problemas de humectación	x				
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.	x				
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.	x				
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos					x
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.					x
25. Considero las alternativas muy caras			x		
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación		x			
28. Las alternativas las considero caras.			x		
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.		x			
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas		x			
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto	x				
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades	x				
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG					x
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					x
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG	x				
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación		x			
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios		x			
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación		x			

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: JET SERVICE S.A.

Domicilio: Zuviria 740/54, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 2

Email: produccion@jetservice-sa.com.ar

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir	x				
2. Estos problemas son de gran importancia	x				
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos	x				
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desperejas y diferencias de color		x			
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores	x				
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.		x			
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.		x			
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.	x				
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución	x				
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución		x			
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.		x			
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor					x
14. No me soluciona todos los problemas de humectación					x
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor					x
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos					x
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.					x
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico		x			
19. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.		x			
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos		x			
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos			x		
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.			x		
25. Considero las alternativas muy caras	x				
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación		x			
28. Las alternativas las considero caras.	x				
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.	x				
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas			x		
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto		x			
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades				x	
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG		x			
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					x
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG	x				
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación					x
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios		x			
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación		x			

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: SPAGNUOLO LEONARDO E.

Domicilio: Tacuarí 678, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 3

Email: graficales@gmail.com

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir	x				
2. Estos problemas son de gran importancia	x				
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos		x			
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color	x				
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores		x			
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.	x				
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.		x			
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.					x
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución	x				
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución			x		
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.	x				
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.		x			
13. Utilizo/Utilicé Alcolor		x			
14. No me soluciona todos los problemas de humectación	x				
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico		x			
19. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.		x			
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos	x				
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos					x
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.					x
25. Considero las alternativas muy caras		x			
26. No encontré solución al problema de humectación.		x			
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación				x	
28. Las alternativas las considero caras.		x			
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.	x				
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas	x				
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto		x			
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades			x		
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG				x	
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					x
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG		x			
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación			x		
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios	x				
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación		x			

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: QUORUM SA

Domicilio: Av. Leandro N. Alem 822 P.13°, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 2

Email: info@quorum-sa.com.ar

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir				x	
2. Estos problemas son de gran importancia	x				
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos	x				
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color	x				
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores		x			
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.			x		
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.			x		
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.			x		
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución			x		
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución					x
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.					x
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor	x				
14. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor		x			
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos		x			
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico	x				
19. No me soluciona todos los problemas de humectación					x
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.					x
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos					x
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.					x
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos		x			
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.		x			
25. Considero las alternativas muy caras				x	
26. No encontré solución al problema de humectación.					x
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación					x
28. Las alternativas las considero caras.				x	
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.					x
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas					x
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto					x
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades		x			
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.		x			
34. Conozco los cilindros de Sistema CG				x	
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar				x	
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG				x	
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación				x	
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios				x	
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación				x	

Fecha encuesta: 14/09/2016

Empresa: GRAFICA MENIS (PURA TINTA)

Domicilio: Adolfo Alsina 1486, Ciudad de Buenos Aires, Cdad. Bs As, Argentina

Cantidad de Máquinas Offset: 3

Email: info@grafica-menis.com.ar

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Tengo inconvenientes con la humectación de los cilindros al imprimir		x			
2. Estos problemas son de gran importancia		x			
3. Los mayores problemas son con velos y emulsionamientos		x			
4. Los mayores problemas son con la inestabilidad en la tinta, impresiones desparejas y diferencias de color	x				
5. Los mayores problemas es con la limpieza y mantenimiento de paños mojadores	x				
6. Lo que mas perdida me genera es en tiempos de trabajo.	x				
7. Lo que mas perdida me genera es en Tinta y Papel.	x				
8. Lo que mas perdida me genera es en Dinero.					x
9. Mejoraría totalmente mi productividad en caso de encontrar una solución		x			
10. Considero una inversión y no un gasto en caso de que me ofrezcan una solución				x	
11. Podría conseguir mas clientes o realizar mas trabajos.			x		
12. He utilizado alternativas para encontrar una solución a estos problemas.	x				
13. Utilizo/Utilicé Alcolor	x				
14. No me soluciona todos los problemas de humectación		x			
15. No me siento satisfecho con el desempeño de Alcolor	x				
16. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos		x			
17. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
18. Utilizo/Utilicé cilindros sin paños con alcohol isopropílico		x			
19. No me soluciona todos los problemas de humectación	x				
20. No me siento satisfecho con el desempeño de los cilindros sin paños.		x			
21. No me soluciona los problemas de perdida de tiempos			x		
22. No me soluciona los problemas de Tinta y papel.		x			
23. Estoy satisfecho con la explicación del uso de los productos alternativos				x	
24. Estoy satisfecho con el servicio post venta de los productos alternativos.				x	
25. Considero las alternativas muy caras	x				
26. No encontré solución al problema de humectación.	x				
27. Me adapto o tengo problemas mas importante que los de Humectación		x			
28. Las alternativas las considero caras.	x				
29. Quisiera encontrar un solución que mejore mi productividad.		x			
30. En caso de solucionar el problema no me interesa pagar mas que otras alternativas	x				
31. Es muy importante una buena explicación e instalación del producto		x			
32. Es muy importante un buen servicio post venta ante eventualidades				x	
33. Es indispensable no realizar cambios importantes en las máquinas.	x				
34. Conozco los cilindros de Sistema CG		x			
35. He utilizado los cilindros Sistema CG o los he visto funcionar					x
36. Me gustaría observar como funcionan los cilindros de Sistema CG	x				
37. Los cilindros de Sistema CG solucionan todos los problemas de humectación					x
38. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG corroborando sus beneficios		x			
39. Estoy dispuesto a comprar Sistema CG por un precio superior a la competencia en caso de que solucione los problemas de humectación		x			

mártes 4 de Octubre de 2016

El mercado ve una inflación del 19,3% para 2017



La tasa de inflación anual esperada para todo 2017, medida a través del IPC Nacional, es del 19,3%, según los Relevamientos de Expectativas del Mercado (REM) del mes de septiembre, un estudio que elabora el Banco Central (BCRA) mensualmente en base una encuesta que realiza entre analistas especializados nacionales y extranjeros.

Según los resultados arrojados por el REM realizado en los últimos tres días hábiles de septiembre, la tasa anual de inflación esperadas se ha reducido para todos los períodos considerados, **ya que para diciembre de este año se prevé que llegue al 36,5%, con la perspectiva descendente ya señalada del 19,3% para finales de 2017.**

Siempre según la medida del IPC Nacional, el REM proyecta una variación interanual del 15,4%.

Este relevamiento muestra las expectativas sobre precios minoristas, tasa de política monetaria del BCRA, tipo de cambio nominal, nivel de actividad económica y resultado primario del sector público nacional no financiero.

Cabe recordar que el Banco Central, a través de su presidente, Federico Sturzenegger, dijo la semana pasada al presentar sus Metas de Inflación para el año próximo, que la tasa de inflación se ubicará entre un piso del 12% y un techo del 17%, un objetivo que el titular del ente monetario reafirmó hoy en una conferencia en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires.

En el informe de este mes y difundido hoy por el Central, se difunden los resultados de la encuesta realizada entre 59 especialistas, de los cuales 33 corresponden a consultoras y centros de investigación locales, 15 entidades financieras de Argentina y 11 analistas extranjeros.

Por otra parte, la tasa mensual de inflación minorista medida a través del IPC Nivel general para el GBA sería de 2% en octubre, 1,7% en noviembre.

En los próximos 12 meses la variación del nivel general de precios se ubicaría en 21,3% interanual, manteniendo la tendencia descendente por tercer mes consecutivo. En septiembre de 2018 la suba esperada es de 15,4%.

En tanto, la inflación anual estimada para 2016 descendió 1,4 p.p. a 39,6%, mientras que la suba proyectada para 2017 prácticamente se mantuvo (+0,2 p.p.) y se ubicó en 20% en diciembre de 2016, según el IPC Nivel General. Para el primer trimestre de 2017 se proyecta una inflación promedio mensual de 1,6%.

Finalmente, el Índice de Precios al Consumidor (IPC-GBA) - Núcleo, esto es, sin tarifas ni precios regulados, finalizaría el año 2016 con una variación de 34%, previéndose un marcado descenso hasta 19% hacia septiembre de 2017, continuando con la evolución descendente hasta el 17,7% en diciembre de 2017 y 14% en septiembre de 2018.

En lo que hace a las expectativas sobre la tasa nominal anual (TNA) de interés de Letras del Banco Central (LEBAC) en pesos, a 35 días de plazo mantienen un sendero decreciente, ya que para fines de octubre de 2016 la proyección de los analistas se ubica en una tasa nominal anual de 26%, con reducciones continuas hasta finales de diciembre de 2017 cuando se espera un nivel de 20%.

Respecto al nivel de tipo de cambio nominal (\$/US\$) sugieren una senda creciente pero estable a lo largo del período relevado.

El tipo de cambio nominal promedio esperado se ubica en un valor de 15,5 pesos por dólar para octubre de 2016, al tiempo que la expectativa para diciembre de 2016 asciende hasta los 16 pesos.

Para septiembre de 2017 se pronostica un valor de 17,8 pesos y para diciembre de 2017 de 18,4 pesos.

Se estima que durante el año 2016 la variación del Producto Interno Bruto (PIB) será de -1,7% (una contracción 0,2 p.p. superior a la estimada en el relevamiento previo), en tanto que para el año próximo se mantiene una proyección de crecimiento de 3,2%.

POR MARIANA LEIVA.-

Jueves 29 de Septiembre de 2016

Estimaciones Moody's para 2017: déficit del 5%, inflación del 20% y crecimiento del 4%



MARIANA LEIVA



La agencia Moody's estima que la **Argentina registrará un déficit del 5% del Producto Bruto Interno** este año y el próximo, y un **crecimiento económico del 3% durante 2017**, cuando la **inflación se ubicará en torno al 20%**, por encima de la estimación oficial.

Gabriel Torres, analista de crédito de la agencia, consideró que **el panorama es positivo**

aunque habló de la necesidad de ser cautelosos. En este sentido, destacó que **no hay una fecha prevista para una nueva mejora de la calificación (actualmente en B3 estable), aunque podría producirse antes de las próximas elecciones legislativas.**

En el marco de la 13° Conferencia Anual de Moody's, que se llevó a cabo este jueves en el centro porteño, Torres señaló que el **gasto público será el equivalente al 26% del PBI, mientras que los ingresos llegarán al 21%, por lo que el déficit del PBI para este año también cerrará entorno al 5%".**

Advirtió, sin embargo, que **"si se mantiene ese déficit en el largo plazo y en simultáneo no crece la economía, se corre el riesgo de que la deuda pegue un salto grande".** Con respecto a este último tema, el especialista consideró que **la deuda pública bruta llegará al 50% del PBI este año** y que, con el sector privado, es menor al 10% en dólares, aunque está empezando a subir".

A su criterio, **"no se necesita déficit cero", sino que estimó que "con un 2% (la administración del Estado) se estabiliza y puede ser así por siempre".**

Señaló, consultado sobre la decisión de la Reserva Federal de Estados Unidos con respecto a las tasas de referencia, Torres indicó que **Argentina está en una posición ventajosa debido a que "no está tan integrada al mundo todavía".**

"El mundo se está manejando con las tasas más bajas en términos históricos, y esa es una condición que puede aprovechar el país en el momento de salir a buscar financiamiento", dijo.

Torres consideró que es necesario seguir trabajando en **"aspectos institucionales y políticos" para consolidar la confianza de los inversores con respecto a la Argentina;** y resaltó como aspectos positivo en pos de ese objetivo la baja de la inflación y la mejora en la difusión de datos públicos y de las reglas de juego del mercado.

"Estamos en el medio del cambio pero es necesario seguir trabajando", aseveró.

•Bancos

La analista de Moody's, **Valeria Azconegui,** aseguró en diálogo con **ámbito.com** el negocio bancario **"será más de volumen y no de rentabilidad, teniendo en cuenta la tendencia a la baja que están mostrando los índices de inflación".**

"Los bancos tendrán que salir a competir más agresivamente con servicios, productos e incrementando sus estructuras para llegar a sectores inexplorados, como una nueva estrategia de negocio", dijo.

Señaló que las entidades bancarias -que habían preferido alojar sus excesos de liquidez en Lebac y que por tanto no relajaron sus políticas de originación de préstamos- **podrían incrementar sus posiciones en el sector de pymes, dado que se espera una mejora del perfil crediticio de este segmento en medio de la recuperación económica.**

Por otra parte, Azconegui indicó que **el esperado ingreso de capitales "generará más flujo de depósitos, pero que esto se producirá luego de que impacte en la economía real".**

En este sentido, consideró que el sistema financiero "**podría a fin de año comenzar a pagar tasas reales, lo que impulsaría la intermediación y sería muy positiva para todo el sector**".

- **Deuda corporativa**

En diálogo con **ámbito.com**, la analista de la calificadora Verónica Améndola puntualizó que **las empresas tendrán en 2017 una capacidad adecuada para seguir refinanciándose**, de la mano de la recuperación de la economía y los menores niveles de inflación.

Contó que desde abril, con la primera emisión de deuda de la Argentina, **se abrió la puerta para que las empresas accedan al mercado internacional de crédito**. "Algunas empresas pudieron financiarse a una tasas menores de la esperada (en promedio, fue del 6%)", resaltó.

Améndola indicó que las empresas salieron al mercado con el objetivo de refinanciar sus deudas pero, en el futuro, **se espera que esos ingresos puedan destinarse a la inversión**, sobre todo en el caso de las compañías del sector energético o público para obras de infraestructura.

