



LICENCIATURA EN MARKETING  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
UNIVERSIDAD F.A.S.T.A.

2024

plan de marketing

**CADUCEO**



**ESTRATEGIA DE MARKETING PARA MEJORAR EL POSICIONAMIENTO  
DE LA MARCA, AUMENTAR LA VENTA DE CABEZALES INDICADORES DE  
PESO Y SOLUCIONES ESPECIALIZADAS.**

ALUMNO: DIAZ GERMAN ALEJANDRO

TUTORA: LIC. MORINA LAURA SANZ



UNIVERSIDAD  
**FASTA**

## Palabras clave

---

Pesaje industrial - Indicador de peso - Tecnología aplicada al pesaje

Metrología - Básculas - Estrategia de cobertura diferenciada

## Resumen ejecutivo

---

El plan de marketing de CADUCEO tiene como objetivo principal consolidar su posición de liderazgo en el mercado de tecnología aplicada al pesaje industrial en Santa Fe, aumentar las ventas, mejorar la percepción de la marca y satisfacer las necesidades de los clientes a través de la mejora continua.

La empresa se enfoca en el desarrollo de una estrategia efectiva para lograr estos objetivos, incluyendo el diseño y lanzamiento de su página web, la contratación y capacitación de nuevo personal, la finalización de mejoras en su producto estrella, la adquisición de nuevos clientes y el aumento de las ventas en un 30% durante el 2024.

Para lograr estos objetivos, CADUCEO realizará un análisis exhaustivo del estado de situación de la empresa, evaluando el mercado y la competencia. A partir de este análisis, se identificarán oportunidades clave y se desarrollarán estrategias de marketing que permitan diferenciar a CADUCEO en el mercado, destacando la calidad y la innovación de sus productos.

La implementación de esta estrategia no solo impactará en las ventas y la rentabilidad de la empresa, sino también en la percepción de la marca por parte de los clientes y en el fortalecimiento de las relaciones comerciales.

El plan detalla acciones específicas, recursos necesarios, plazos establecidos y los indicadores de rendimiento para medir los resultados obtenidos.

Se hace énfasis en la importancia de la cooperación interna y la alineación de todos los miembros de la organización para lograr satisfacer las necesidades de los clientes y asegurar un crecimiento sostenible a largo plazo.

## Índice

---

<b>Palabras clave</b> .....	<b>2</b>
<b>Resumen ejecutivo</b> .....	<b>3</b>
<b>Índice</b> .....	<b>4</b>
<b>Introducción</b> .....	<b>6</b>
<b>La empresa</b> .....	<b>7</b>
Historia de la organización y sus miembros .....	7
Estructura / empleados .....	8
Organigrama propuesto .....	8
Definición de roles y responsabilidades .....	9
<b>Objetivos de la estrategia de marketing</b> .....	<b>10</b>
Objetivos generales .....	10
Objetivos específicos .....	10
<b>Diagnóstico organizacional</b> .....	<b>10</b>
Macroentorno .....	10
Análisis PESTEL .....	10
Microentorno .....	14
Análisis de las fuerzas de Porter .....	14
<b>Análisis del mercado de clientes</b> .....	<b>17</b>
Investigación de mercado .....	17
Análisis descriptivo de las respuestas a las encuestas .....	19
Conclusiones y recomendaciones .....	23
<b>Análisis de la empresa</b> .....	<b>23</b>
Análisis de la cadena de valor .....	23
Ciclo de vida del producto .....	25
Ciclo de vida de la empresa .....	25
FODA para CADUCEO .....	27
FODA para ATHLAS .....	27
<b>Marketing estratégico</b> .....	<b>28</b>
Mercado meta .....	28
<b>Estrategia de cobertura de mercado</b> .....	<b>29</b>
<b>Posicionamiento</b> .....	<b>29</b>
Matriz de posicionamiento .....	29

<b>Tipo de posicionamiento.....</b>	<b>30</b>
<b>Elementos de posicionamiento: .....</b>	<b>31</b>
Slogan .....	31
Logotipo .....	33
Isotipo.....	33
Imagen visual.....	34
Código de color .....	34
<b>Marketing operativo.....</b>	<b>34</b>
Producto.....	34
Precio.....	36
Comunicación.....	37
Distribución .....	39
<b>Presupuesto .....</b>	<b>40</b>
<b>Indicadores de seguimiento .....</b>	<b>40</b>
<b>Plan operativo.....</b>	<b>41</b>
<b>Conclusión y recomendaciones .....</b>	<b>42</b>
<b>Referencias .....</b>	<b>43</b>
<b>Bibliografía.....</b>	<b>44</b>
<b>Anexo .....</b>	<b>44</b>
Encuesta .....	44
Respuestas dadas en las encuestas realizadas.....	47
Análisis descriptivo de las respuestas a las encuestas.....	57
Página web .....	59

## Introducción

---

En un mercado industrial dinámico y altamente competitivo, la empresa CADUCEO se destaca como un referente en el diseño y producción de cabezales indicadores de peso en la ciudad de Santa Fe, Provincia de Santa Fe.

Enfrentando la intensa competencia actual, CADUCEO reconoce la importancia de no solo mantener, sino también fortalecer su posición en el mercado, liderando la innovación y la calidad en sus productos.

Este plan de marketing se gesta con el propósito fundamental de orquestar una estrategia efectiva que no sólo eleve la conciencia de la marca CADUCEO, sino que también impulse las ventas de sus cabezales indicadores de peso y soluciones especializadas. En el corazón de esta iniciativa se encuentra la necesidad de adaptarse al mercado, y de liderar activamente, diferenciándose a través de la calidad y la innovación.

CADUCEO, arraigada en la ciudad de Santa Fe, se ha ganado una reputación sólida por sus productos altamente confiables. Sin embargo, en este entorno empresarial en constante evolución, reconocemos la importancia de evaluar, adaptar y avanzar estratégicamente.

A lo largo de este plan, llevaremos a cabo un análisis minucioso del estado actual de CADUCEO, evaluando el panorama competitivo y las oportunidades emergentes. A partir de este diagnóstico, delineamos estrategias de marketing específicas destinadas a posicionar a CADUCEO como líder indiscutible en el mercado, resaltando la excelencia y la innovación de sus productos.

La implementación de estas estrategias no solo está diseñada para catalizar el crecimiento en ventas y rentabilidad, sino también para transformar la percepción de la marca entre los clientes y fortalecer las relaciones comerciales.

A medida que avanzamos en este plan, desglosamos acciones específicas, plazos definidos y los indicadores de rendimiento que guiarán nuestro camino hacia el éxito.

Además, subrayamos la importancia de la colaboración interna y la alineación de todos los miembros de la organización, fundamentales para satisfacer las necesidades cambiantes de nuestros clientes y garantizar un crecimiento sostenible a largo plazo.

Con estos objetivos en mente, embarcamos en un viaje estratégico que no solo asegure la posición de CADUCEO en la vanguardia de la industria, sino que también cimente su legado como un líder en tecnología aplicada al pesaje industrial.

## La empresa

---

### Historia de la organización y sus miembros

Caduceo, la empresa pionera en servicios de tecnología fiscal, inició sus actividades el 14 de julio de 1995 en la ciudad de Santa Fe. Desde sus primeros días, se estableció en un local propio ubicado en el barrio Candiotti, con una gran vidriera que conectaba directamente con su entorno.

Desde su fundación, Caduceo se ha mantenido en el mismo local, siendo testigo del crecimiento constante de la ciudad. Hoy se encuentra estratégicamente ubicado en el centro de Santa Fe, gracias al desarrollo y expansión de la ciudad.

Desde sus comienzos, Caduceo ha sido una empresa PYME unipersonal, siendo su dueño el motor principal de todas las operaciones, respaldado por sus colaboradores. A lo largo del tiempo, la empresa ha consolidado su presencia y ha continuado operando como una unipersonal, manteniendo su compromiso con la eficiencia y la atención personalizada.

A medida que las demandas del mercado evolucionaron, Caduceo ha demostrado una capacidad constante para adaptarse.

En términos de su estructura interna, Caduceo fue ampliando su equipo incorporando personal técnico especializado en el mantenimiento de controladores fiscales y básculas, sin perder su esencia como empresa unipersonal.

La historia de Caduceo es un testimonio de su capacidad para adaptarse y crecer con la ciudad de Santa Fe, siempre comprometido con la calidad, la innovación y la atención personalizada que lo distingue como referente en el sector.

Con el tiempo también vendería y repararía balanzas comerciales hasta 30 kg de capacidad máxima.

A lo largo del tiempo se fue ampliando la variedad de balanzas con las que se trabajaba y se fue ingresando a un nuevo rubro, el de las básculas, con capacidades de entre 100 kg a 1 tonelada.

Para ello se requirió la adquisición de herramientas especiales, masas de calibración certificadas por INTI y del ingreso al registro nacional de personas habilitadas para la verificación y calibración de balanzas.

Al trabajar con diversas industrias, Caduceo identificó la necesidad de soluciones especializadas según el rubro. En enero de 2002, el fundador, Germán Augusto Díaz, construyó un cabezal indicador de peso llamado ATHLAS. Este instrumento, con su arquitectura tecnológica adaptable, brindó soluciones altamente especializadas a procesos

industriales específicos, marcando un hito en la capacidad de adaptación de Caduceo al mercado del pesaje industrial.

El cabezal ATHLAS permitió la elaboración de básculas nuevas y la reforma de básculas mecánicas en desuso, extendiendo su impacto en varias industrias locales.

Para responder a la creciente demanda, se adquirió un torno para diseñar piezas específicas que facilitaban la unión del cabezal indicador de peso a básculas y mecanismos, cubriendo necesidades no abordadas por la región.

En la actualidad, Caduceo sigue evolucionando, realizando mejoras en el cabezal indicador de peso para ofrecer nuevas prestaciones.

La historia de Caduceo es un relato de dedicación a la calidad, esfuerzo, estudio continuo, innovación y atención personalizada que lo distingue como un referente en el sector.

### Estructura / empleados

A lo largo de los años la estructura organizacional fue cambiando, pero se mantuvo siempre Germán Augusto Díaz como titular de su PYME llamada CADUCEO.

Actualmente trabajan él y su hijo, Germán Alejandro Díaz.

Durante la pandemia de coronavirus, ambos se encargaron de mantener en funcionamiento el negocio dividiéndose las tareas administrativas y de reparación de básculas y controladores fiscales.

La estructura organizativa es fundamental para el buen funcionamiento de la empresa y para asegurar la implementación exitosa de las estrategias de marketing.

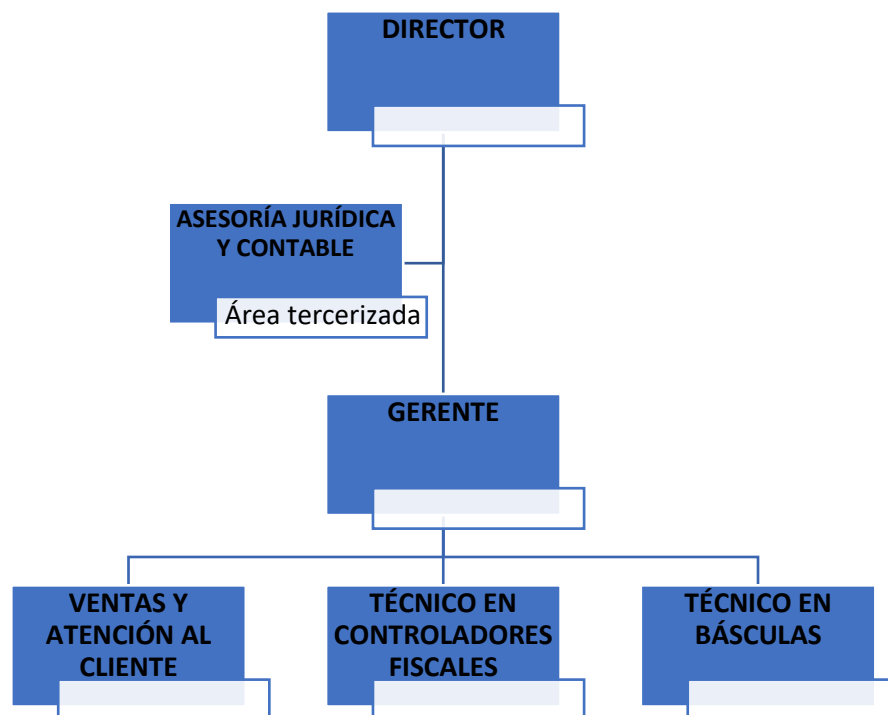
Bajo esta perspectiva se plantea crear una nueva estructura con el ingreso de nuevo personal.

### Organigrama propuesto

Actualmente, CADUCEO está conformado por dos personas que desempeñan roles cruciales para el funcionamiento integral de la empresa: el director y el gerente, ambos involucrados activamente tanto en tareas administrativas como de reparación.

Con la contratación de nuevos profesionales, se busca fortalecer y ampliar los departamentos clave, permitiendo una gestión más eficiente y un enfoque renovado en la atención al cliente, ventas y servicio técnico. Este paso estratégico subraya el compromiso de CADUCEO con la excelencia y su capacidad para adaptarse a las demandas del mercado en constante evolución.





### Definición de roles y responsabilidades

- **Director:** Díaz Germán Augusto, titular de la firma CADUCEO, es el máximo responsable de la toma de decisiones estratégicas y la gestión global de CADUCEO.

- Supervisa todas las áreas de la empresa y se encarga de establecer las metas y objetivos generales.

- Es responsable de desarrollar y mantener relaciones con clientes clave y socios comerciales.

- Investiga y desarrolla nueva tecnología para los cabezales indicadores de peso.

- **Asesoría jurídica y contable:** las funciones que cumple este departamento de staff están tercerizadas. La empresa que las lleva a cabo brinda asesoramiento legal, gestión contable y planificación financiera.

- **Gerente:** Díaz Germán Alejandro, trabaja en estrecha colaboración con el director para garantizar el cumplimiento de los objetivos operativos y estratégicos de la empresa. Supervisa las operaciones diarias, incluyendo ventas, reparación de controladores fiscales y básculas. También se encarga de la gestión del personal, la implementación de políticas, procedimientos y la coordinación de los diferentes departamentos.

- **Ventas y Atención al Cliente:** es responsable de gestionar las actividades relacionadas con las ventas y la satisfacción del cliente en CADUCEO. Sus tareas incluyen identificar clientes potenciales, brindar información sobre los productos y servicios de la empresa, elaborar cotizaciones y propuestas comerciales, realizar seguimiento de los

pedidos y resolver cualquier problema o consulta que puedan tener los clientes. Gestionar cobros de servicios realizados.

- **Técnico en Básculas:** se especializa en la reparación y mantenimiento de los equipos de pesaje ofrecidos por CADUCEO. Sus responsabilidades incluyen diagnosticar y solucionar problemas técnicos en las básculas, realizar mantenimiento preventivo, instalar nuevos equipos, proporcionar soporte técnico a los clientes y mantener un inventario de repuestos y herramientas necesarios para las reparaciones. También es responsable del armado de los nuevos cabezales indicadores de peso.

- **Técnico en Controladores Fiscales:** se encarga de la reparación y mantenimiento de los controladores fiscales utilizados por los clientes de CADUCEO. Sus tareas incluyen diagnosticar y solucionar problemas técnicos en los controladores fiscales, realizar mantenimiento preventivo, brindar soporte técnico a los clientes y coordinar la adquisición de repuestos y suministros necesarios.

## Objetivos de la estrategia de marketing

---

### Objetivos generales

Implementar un plan de marketing efectivo para el 2024, con el fin de consolidar la posición de liderazgo de CADUCEO en el mercado de tecnología aplicada al pesaje industrial en Santa Fe

### Objetivos específicos

1. Alcanzar el 40% de clientes potenciales de la capital Santa Fe para que puedan obtener información sobre los productos y servicios de CADUCEO, así como facilitar la comunicación y el contacto con la empresa
2. Adquirir al menos 10 nuevos clientes que compren el indicador de peso actualizado durante el año 2024.
3. Aumentar las ventas en un 30% durante el 2024 en comparación con el año anterior.

## Diagnóstico organizacional

---

### Macroentorno

#### **Análisis PESTEL**

##### **1. Político:**

- **Incertidumbre política:** La administración del presidente Milei ha generado un ambiente de incertidumbre debido a su naturaleza controversial y la falta de consenso. Este clima puede afectar a todas las empresas impactando directamente en la estabilidad del

mercado, las regulaciones comerciales y la confianza de los inversores. La eliminación del impuesto PAIS podría beneficiar a CADUCEO en operaciones de importación. Sin embargo, la volatilidad en el entorno regulatorio, evidenciada en el retiro de la Ley de Bases del debate en el Congreso, puede presentar desafíos. (Fortuna, 2023)

- Agenda Pyme de Milei: El gobierno de Milei ha establecido una agenda para las pymes centrada en dos ejes principales: “Desarrollo económico y marco impositivo” y “Generación de empleo y marco laboral”. Se ha identificado como una prioridad combatir la evasión y fomentar la educación financiera y la cultura tributaria. Sin embargo, algunas medidas económicas tomadas por Milei han aumentado el riesgo para las pequeñas empresas. (Punto, s.f.)

- Reforma laboral: Milei ha recibido el apoyo de más de 2000 pymes, emprendedores y productores a la reforma laboral. (Infobae, 2024)

- Nuevo marco de política monetaria y cambiaria: El Banco Central de la República Argentina (BCRA) ha anunciado un nuevo marco de política monetaria y cambiaria. Este nuevo marco busca eliminar los controles cambiarios y de capitales aún vigentes, permitiendo la unificación definitiva del mercado de cambios. (Banco Central de la República Argentina, 2023)

- Tipo de cambio: El Ministerio de Economía anunció una nueva relación peso-dólar de \$800 en el Mercado Único y Libre de Cambios. Este cambio en el tipo de cambio busca incentivar la producción y la exportación, y desincentivar el incremento artificial de las importaciones. (Todo Noticias, 2023)

- Política de acumulación de reservas: El BCRA ha iniciado un proceso de evaluación de opciones de financiamiento con entidades financieras internacionales para mejorar la liquidez de reservas. (Banco Central de la República Argentina, 2023)

- Levantamiento del cepo cambiario: Según el analista económico Juan Carlos de Pablo, el Gobierno podría levantar el cepo cambiario pronto. Sin embargo, este proceso dependerá de varios factores, incluyendo la estabilidad económica y política del país. (El destape, 2024)

## **2. Económico:**

Argentina está experimentando una alta inflación y una economía en recesión.

El Fondo Monetario Internacional proyecta una contracción del PBI argentino de 2,8% para 2024. (Boettner, 2024)

Según las previsiones económicas actuales de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) para Argentina:

- Inflación: La OCDE ha revisado fuertemente al alza su previsión de inflación para Argentina al 250,6% este año. Esto implica un fuerte salto respecto a su pronóstico anterior

y un incremento del 116,1% frente al índice de 2023, que alcanzó el 134,5%. Sin embargo, se espera que la inflación disminuya a partir de la segunda mitad del año y cierre 2024 en torno al 150% anual. (Forbes digital, 2024)

- **Recesión:** La OCDE prevé también una recesión más fuerte este año, del 2,3% del PIB, frente al 1,3% proyectado en noviembre. Se espera que el Producto Interno Bruto (PIB) del país se contraiga un 1,8% en 2023 y un 1,3% en 2024, antes de experimentar un repunte modesto de 1,9% en 2025. (Forbes digital, 2024)

- **Recuperación:** La OCDE plantea que la situación económica en la Argentina mejoraría en 2025, cuando prevé una recuperación del PBI del 2,7%. (Forbes digital, 2024)

### **3. Sociocultural:**

- **Tendencias y demandas del mercado industrial:** Los clientes industriales valoran cada vez más los productos confiables, eficientes y que cumplan con altos estándares de calidad. CADUCEO debe adaptarse a estas tendencias y demandas para seguir brindando productos de calidad que cumplan con las expectativas de sus clientes industriales.

- **Innovación y tecnología:** La industria está en constante evolución y la innovación tecnológica desempeña un papel clave en el desarrollo de productos y soluciones especializadas. CADUCEO debe estar al tanto de las últimas innovaciones en su sector, como avances en la medición, procesamiento de datos y automatización de procesos. La capacidad de ofrecer soluciones especializadas basadas en la innovación puede ayudar a CADUCEO a mantenerse competitivo en el mercado.

- **Ética y responsabilidad social:** Los consumidores valoran la ética y la responsabilidad social de las empresas. CADUCEO puede destacar su compromiso con la responsabilidad social empresarial al implementar prácticas laborales justas, garantizar el bienestar de sus empleados y colaborar con los proveedores que compartan los mismos valores. Estos aspectos pueden influir en la percepción de la marca por parte de los clientes y en la toma de decisiones de compra.

### **4. Tecnológico:**

- **Avances tecnológicos en la industria de básculas:** La industria de básculas ha experimentado avances significativos en tecnología en los últimos años. Nuevos sistemas de medición más precisos y confiables han surgido, lo que permite a CADUCEO mejorar la calidad y la precisión de sus cabezales indicadores de peso. La adopción de tecnologías de vanguardia puede ayudar a la empresa a destacarse en el mercado y a ofrecer productos de alta gama que satisfagan las necesidades de sus clientes.

- **Procesamiento de datos y análisis:** La recopilación y el análisis de datos se han vuelto fundamentales para la toma de decisiones empresariales en la actualidad. CADUCEO puede aprovechar el procesamiento de datos y el análisis para comprender mejor las

preferencias de sus clientes, identificar tendencias del mercado, mejorar la eficiencia operativa y desarrollar estrategias de marketing más efectivas. La implementación de sistemas de análisis de datos puede ayudar a la empresa a tomar decisiones más informadas y basadas en evidencia.

- **Innovaciones en materiales y diseño:** Las innovaciones en materiales pueden ofrecer ventajas competitivas a CADUCEO al permitirle desarrollar productos más livianos, duraderos y eficientes. La utilización de materiales de última generación puede mejorar el rendimiento de los cabezales indicadores de peso, así como reducir su impacto ambiental. Además, la adopción de diseños innovadores puede diferenciar los productos de CADUCEO de los de la competencia y atraer a nuevos clientes.

- **Digitalización y conectividad:** La digitalización ha transformado la forma en que las empresas interactúan con sus clientes y operan internamente. CADUCEO puede aprovechar la digitalización para mejorar su presencia en línea, establecer una comunicación más directa con los clientes y ofrecer servicios de posventa más eficientes. Asimismo, la conectividad de sus productos puede permitir a los clientes monitorear y gestionar las básculas de manera remota, lo que agrega valor y comodidad a sus soluciones.

- **Tecnologías emergentes:** La industria de básculas está constantemente explorando tecnologías emergentes como Internet de las cosas (IoT), inteligencia artificial (IA) y realidad aumentada (RA). La adopción de estas tecnologías podría permitir a CADUCEO desarrollar soluciones más inteligentes y sofisticadas, que se adapten a las necesidades específicas de sus clientes y mejoren la experiencia del usuario.

## **5. Ambiental:**

- **Mayor conciencia ambiental y demanda de productos eco-amigables:** Existe una creciente conciencia ambiental por parte de los consumidores y una demanda cada vez mayor de productos que sean respetuosos con el medio ambiente. CADUCEO puede aprovechar esta tendencia al incorporar prácticas y productos eco-amigables en su estrategia de marketing. Al utilizar materiales reciclados en la fabricación de sus cabezales indicadores de peso, CADUCEO puede demostrar su compromiso con la sostenibilidad y captar la atención de clientes que valoran la responsabilidad ambiental.

- **Cumplimiento de regulaciones ambientales:** Existen regulaciones ambientales y normativas que buscan reducir el impacto de las empresas en el medio ambiente. CADUCEO debe asegurarse de cumplir con estas regulaciones, tanto en términos de producción como en la gestión de residuos. Además, adoptar prácticas de producción sostenibles y energéticamente eficientes puede ayudar a la empresa a minimizar su huella ambiental y mejorar su reputación como empresa comprometida con el cuidado del medio ambiente.

- **Gestión de residuos y reciclaje:** CADUCEO puede implementar prácticas de gestión de residuos y reciclaje eficientes en sus operaciones. Esto implica establecer programas de reciclaje internos para reducir el desperdicio y promover la reutilización de materiales en la medida de lo posible. En Santa Fe la gestión integral y sustentable de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos se encuentra regulada por la Ley N° 13.940. (Legislatura de la Provincia de Santa Fe, 2024)

## 6. **Legal:**

- **Ley de Metrología Legal:** La Ley Nacional N° 19.511 establece las disposiciones legales sobre metrología y su aplicación en el ámbito nacional. Esta ley regula la metrología legal y establece las obligaciones y requisitos para los instrumentos de medición, incluyendo las básculas y los indicadores de peso. (Metrología Legal, 2003)

- **Resoluciones Técnicas:** El Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI). emite resoluciones técnicas que establecen los requisitos y especificaciones técnicas que deben cumplir los indicadores de peso y otros instrumentos de medición Estas resoluciones definen aspectos como la precisión, el rango de medición, la calibración y otros parámetros relevantes. (Instituto Nacional de Tecnología Industrial, s.f.)

- **Protección de la propiedad intelectual:** CADUCEO debe asegurarse de proteger su propiedad intelectual, como patentes y diseños, para evitar infracciones y competencia desleal.

## Microentorno

### **Análisis de las fuerzas de Porter**

#### 1. **Competidores:**

CADUCEO se enfrenta a una competencia significativa en el mercado de diseño y producción de indicadores de peso. Aquí se presentan las principales empresas competidoras y sus características:

- **Moretti S.A.** Empresa familiar de tres generaciones con fuerte presencia y liderazgo en mercados locales e internacionales.

Fabricantes industriales de Balanzas, Puntos de Venta y Equipamiento Gastronómico.

Tienen una extensa red de distribución y una amplia cartera de clientes en diversas industrias. Su experiencia y trayectoria les brindan una ventaja competitiva en términos de reconocimiento de marca y confianza del cliente. (Moretti, s.f.)

- **Sipel SRL:** Crean, diseñan y aportan soluciones inteligentes en pesaje electrónico desde 1978. (Sipel, s.f.)

Son especialistas en la optimización de procesos en la actividad agropecuaria, industria química, transporte y logística; industria del petróleo y gas; alimentos y bebidas, industria farmacéutica y comercio mayorista y minorista.

A través de una innovación constante y una sostenida inversión en capacitación e infraestructura, se convirtieron en líderes y referentes en soluciones de alta performance a nivel nacional e internacional.

Esta empresa también tiene una participación significativa en el mercado. Se destacan por su capacidad para adaptar rápidamente sus productos a las necesidades específicas de los clientes y ofrecer soluciones personalizadas. Su enfoque en la atención al cliente representa una competencia fuerte para CADUCEO.

● **Balcoppan Internacional:** Creada por Mateo Coppa en el año 1963, y desde 1977, la empresa se reconvirtió para dedicarse al Pesaje Electrónico, siendo la pionera en la Argentina, en sistemas electrónicos, contando con más de 10.000 equipos instalados. (Balcoppan Internacional, s.f.)

Hoy cuenta con normas ISO 9002 e ISO 9001 y con Aprobación de Metrología Legal con filiales en Chile, Bolivia, Perú, Colombia y México. Además de varias representaciones internacionales en Auto partes del Sistema Electrónico de Pesaje.

Básculas comerciales e industriales, las mismas están dirigidas a frigoríficos, químicas, metalmecánica, cementeras, dosificadores, camioneras de gancho suspendido, de barras.

Las más diversas medidas y capacidades fabricadas bajo normas ISO 9001 y Metrología Legal

**Rivalidad entre competidores existentes:** CADUCEO enfrenta una fuerte competencia en el mercado local y nacional, con empresas como Moretti S.A., Sipel SRL y Balcoppan Internacional, que tienen una sólida presencia en el mercado y una amplia cartera de clientes. Estos competidores tienen una estructura que les permite ofrecer precios competitivos y adaptar sus productos a las necesidades específicas de los clientes. Para diferenciarse de sus competidores, CADUCEO debe enfocarse en aspectos como la innovación tecnológica, la calidad de sus productos y servicios, así como la eficiencia en la entrega y el soporte al cliente.

## **2. Sustitutos:**

Indicadores de peso elaborado por:

● **Kretz S.A:** Es una empresa dedicada al diseño, producción y venta de soluciones tecnológicas para el comercio y la industria. Con más de 56 años de trayectoria, Kretz se ha posicionado como la empresa líder en el desarrollo y comercialización de balanzas electrónicas de la Argentina. (Kretz, s.f.)

● **Systemel S.A.:** fabricantes de soluciones comerciales, industriales y médicas. Con gran trayectoria en el mercado latinoamericano. (Systemel, s.f.)

● **Lasarte Hnos SRL:** fabricante de balanzas, básculas y celdas de carga. Importa las principales marcas mundiales en Balanzas, equipamientos de laboratorio. Posee un servicio técnico con su laboratorio de calibraciones certificado. (Lasarte Hermanos, s.f.)

**Amenaza de productos sustitutos:** La amenaza de productos sustitutos para CADUCEO es moderada. Aunque existen empresas que ofrecen soluciones alternativas a los cabezales indicadores de peso especializados, como Kretz S.A., Systemel S.A. y Lasarte HnosSRL, estos productos pueden no ser tan adecuados o eficientes para las necesidades específicas de los clientes como los cabezales especializados ofrecidos por CADUCEO.

### 3. **Competidores potenciales:**

- **Kretz S.A**
- **Systemel S.A.**
- **Lasarte Hnos SRL**

**Amenaza de nuevos competidores:** La amenaza de nuevos competidores para CADUCEO es moderada. Aunque existen barreras para ingresar al mercado, como el tiempo necesario para preparar a los recursos humanos y desarrollar una nueva arquitectura tecnológica para los cabezales indicadores de peso, empresas como Kretz S.A., Systemel S.A. y Lasarte Hnos SRL podrían ingresar al mercado y competir directamente con CADUCEO en el futuro.

### 4. **Clientes:**

- Industria alimenticia: Alimasc, Insuga, Yeruvá S.A., Steber S.A., Mafralac
- Industria papelera: Cifive SAIC
- Productos plásticos: Martin Plast
- Supermercados: Kilbel
- Producción de pinturas: Simba S.A.
- Industrias frigoríficas: Don Alejandro, Frigofran, Piccioni
- Farmacia: Irupé

CADUCEO tiene una amplia base de clientes en diversas industrias, incluyendo la industria alimenticia, papelera, productos plásticos, supermercados, producción de pinturas, industrias frigoríficas y farmacia.

**Poder de negociación de los clientes:** El poder de negociación de los clientes para CADUCEO es moderado a alto. Los clientes, especialmente aquellos grandes, tienen un poder significativo debido a su capacidad para negociar plazos y condiciones de pago por servicios. Esto puede afectar la rentabilidad y el flujo de efectivo de CADUCEO.

### 5. **Proveedores:**



● **Electrovolt SRL:** Casa de electricidad que vende componentes para hogares e industrias en la ciudad de Santa Fe. (Electrovolt, s.f.)

● **Zaffaroni Electrónica:** venta de componentes electrónicos en la ciudad de Santa Fe. (Zaffaroni Electrónica, s.f.)

● **Feprint:** Produce artesanalmente plaquetas de circuitos impresos en Santa Fe. (Feprint, s.f.)

● **Nowen:** Desarrolla Productos Electrónicos y Sistemas de Computación en rubros como Supermercadismo, Indumentaria, Pesaje Comercial e Industrial, Luminarias para Vehículos y Medición de Precisión, entre otros. (Nowen, s.f.)

Dado la especificidad de los materiales con los que se producen los indicadores de peso, no existe una diversidad de proveedores.

Esto da escaso margen para elegirlos en función del costo de sus productos.

En algunos componentes podemos encontrar cuellos de botella para el aprovisionamiento, ya que estos son importados.

Los costos suelen cambiar ya que los componentes importados están atados al valor del dólar al momento de la compra.

**Poder de negociación de los proveedores:** el poder de negociación de los proveedores es moderado. Aunque no existe una gran diversidad de proveedores para los materiales específicos utilizados en la producción de los indicadores de peso, CADUCEO todavía tiene cierta capacidad para elegir proveedores en función del costo y la calidad.

Algunos componentes son importados y están sujetos a fluctuaciones en el tipo de cambio, lo que puede afectar el costo y la disponibilidad, pero también puede brindar oportunidades para buscar proveedores alternativos en el mercado internacional.

## Análisis del mercado de clientes

---

### Investigación de mercado

La investigación de mercado es una herramienta fundamental para el desarrollo de un plan de marketing efectivo y orientado a los objetivos de la empresa. La misma nos permite conocer las necesidades, preferencias, opiniones, comportamientos de los clientes actuales y potenciales, así como las tendencias, oportunidades y amenazas del mercado.

Con esta información, se puede diseñar una estrategia de marketing que se adapte a las características y expectativas de los clientes, que diferencie la oferta de la competencia y que optimice los recursos disponibles.

En este sentido, CADUCEO ha realizado una encuesta<sup>1</sup>de investigación de mercado a 20 de sus clientes, con el fin de obtener información relevante sobre su producto estrella: el cabezal indicador de peso, ATHLAS.

La encuesta de investigación de mercado tiene como objetivo principal apoyar el plan de marketing 2024, que busca:

- Consolidar el liderazgo de la empresa en el sector de la tecnología aplicada al pesaje industrial.
- Aumentar la rentabilidad y el crecimiento de la empresa a través de la mejora continua y la satisfacción del cliente.

Para lograr este objetivo, la encuesta busca responder a las siguientes preguntas:

¿Qué grado de satisfacción y fidelidad tienen los clientes con el indicador de peso y con la marca CADUCEO?

¿Qué factores influyen en la decisión de compra de un indicador de peso?

¿Cómo se compara el indicador de peso de CADUCEO con otros productos similares del mercado?

¿Qué sugerencias y comentarios tienen los clientes para mejorar el producto y el servicio al cliente?

¿Cómo se puede segmentar el mercado según el nivel de interés y conocimiento sobre la tecnología aplicada al pesaje industrial?

¿Cómo se puede establecer una relación directa y personalizada con los clientes, ofreciéndoles información sobre nuevos productos y ofertas especiales?

La elección de la muestra se basó en los siguientes criterios:

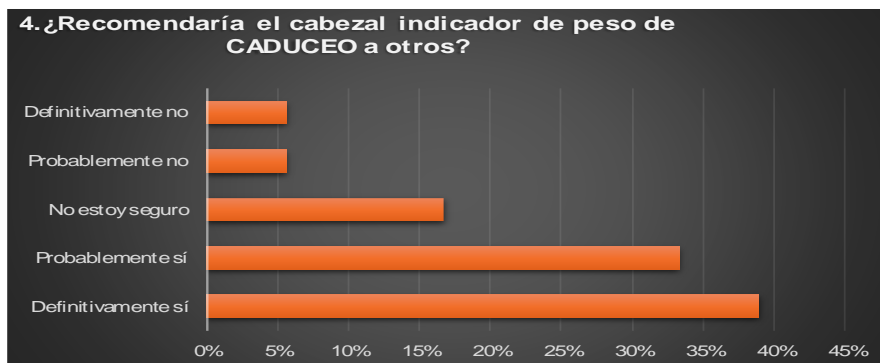
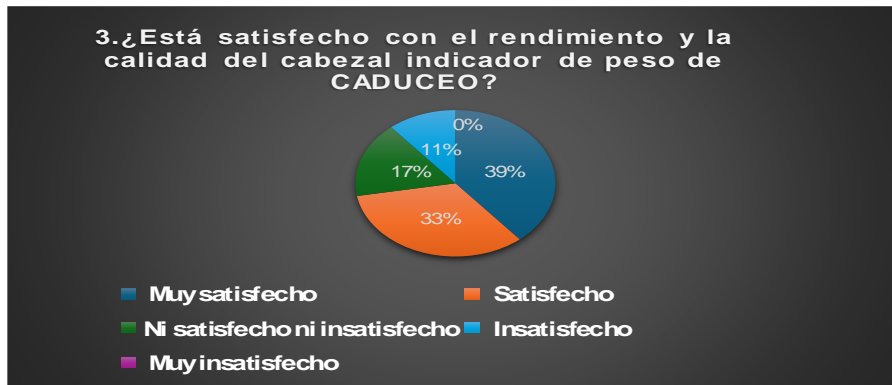
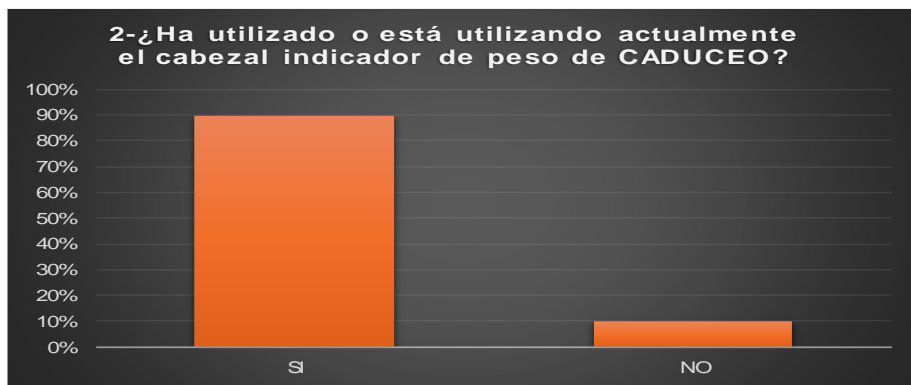
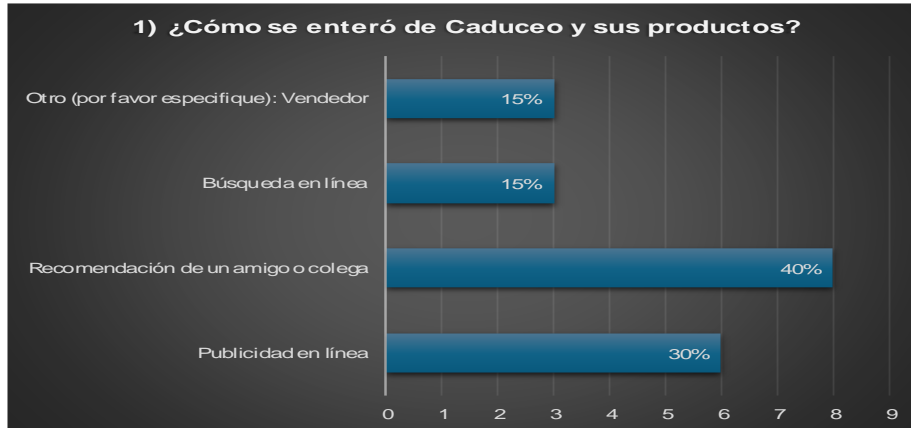
Criterio	Descripción
Tamaño	20 clientes que representan el 40% del total de los que tienen indicadores de peso ATHLAS, utilizando un muestreo por conveniencia
Perfil	Diversidad según el tamaño, actividad y ubicación geográfica
Contacto	Comunicación telefónica previa con el cliente para comentarle el propósito de la encuesta, asesorarlo en como completarla, para luego enviarla vía correo electrónico para que sea respondida
Incentivo	Descuento del 20% en próxima compra o servicio técnico

Los resultados de la encuesta se presentan a continuación, donde se analizan las respuestas a cada pregunta. A partir de estos resultados, se extraen conclusiones y recomendaciones para el plan de marketing 2024.

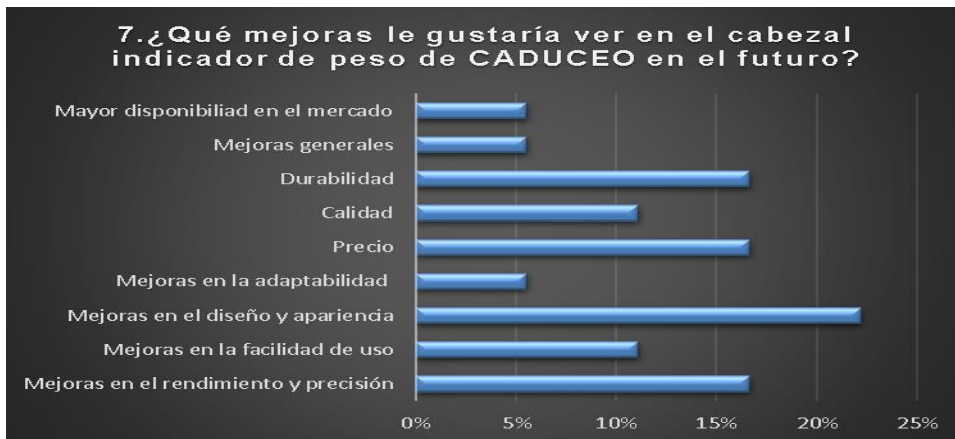
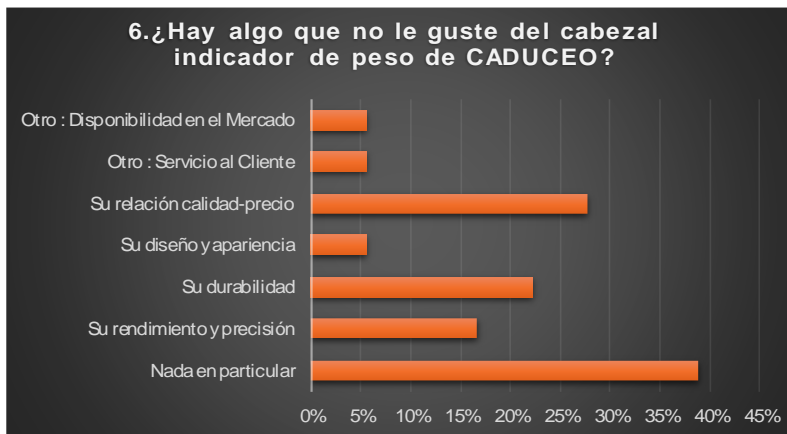
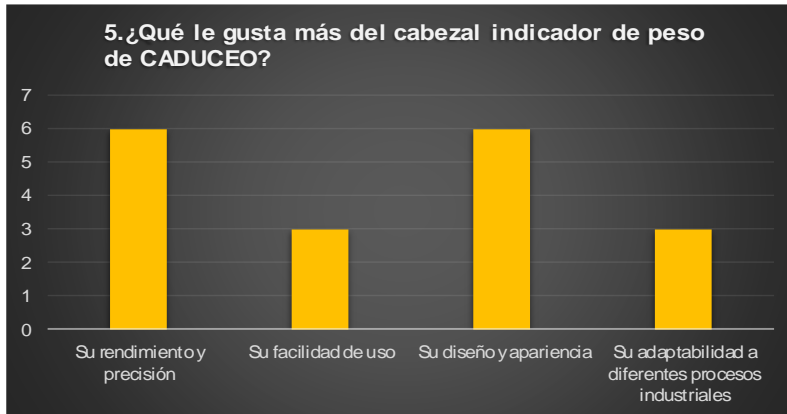
---

<sup>1</sup> Véase en el Anexo, la encuesta realizada

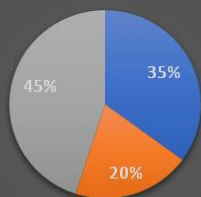
## Análisis descriptivo de las respuestas a las encuestas<sup>2</sup>



<sup>2</sup> Véase en el Anexo, las respuestas a las encuestas.

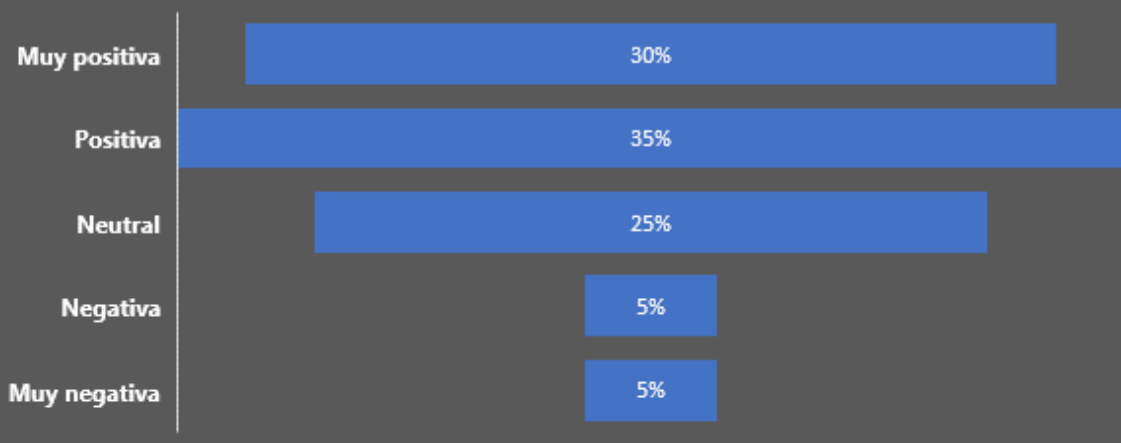


9. ¿Le gustaría recibir información sobre nuevos productos y ofertas especiales de CADUCEO en el futuro?

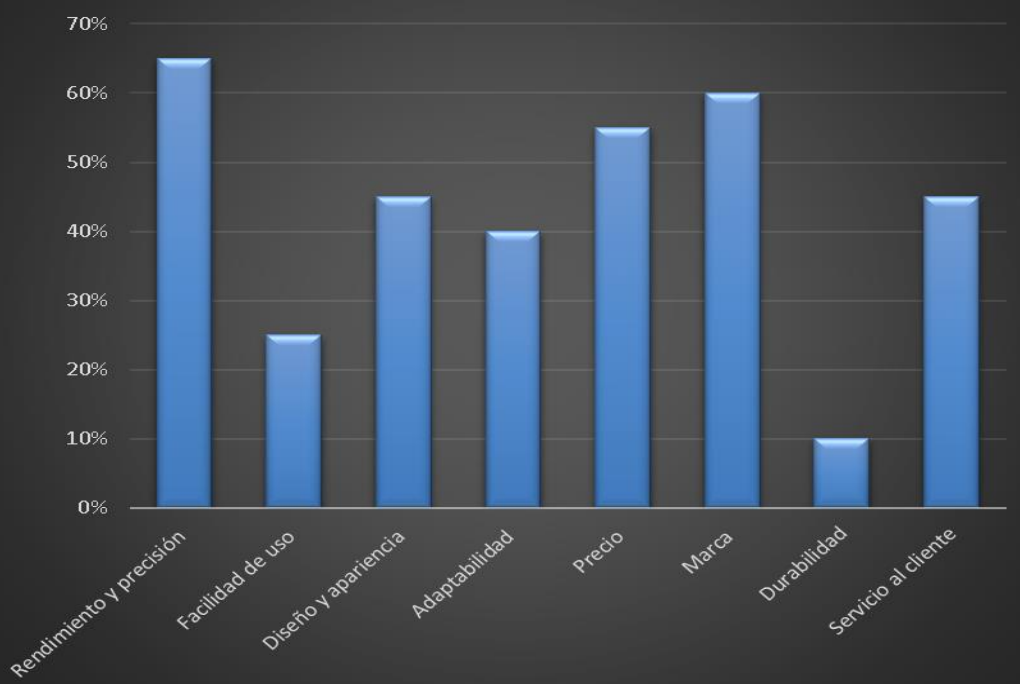


- Sí, me gustaría recibir información por correo electrónico.
- Sí, me gustaría recibir información por mensaje de texto.
- No, no me gustaría recibir información.

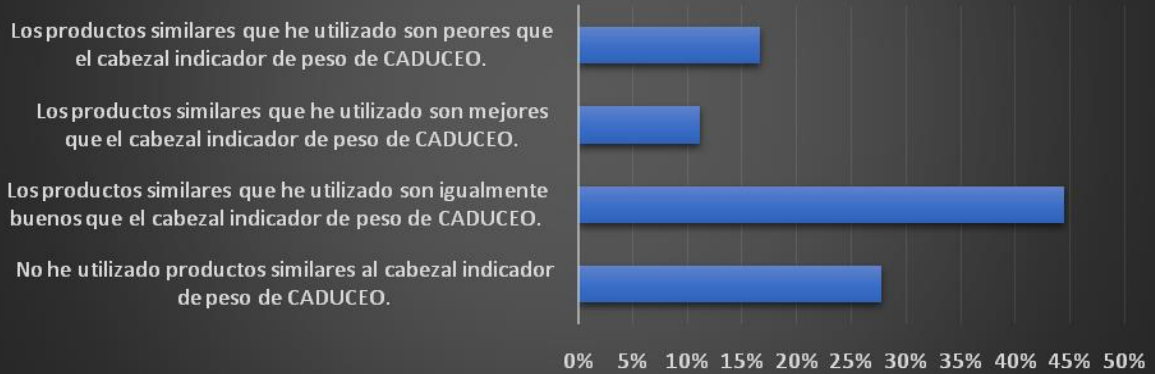
10. ¿Cuál es su opinión general sobre la marca CADUCEO?



11. ¿Qué factores son importantes para usted al elegir un cabezal indicador de peso?



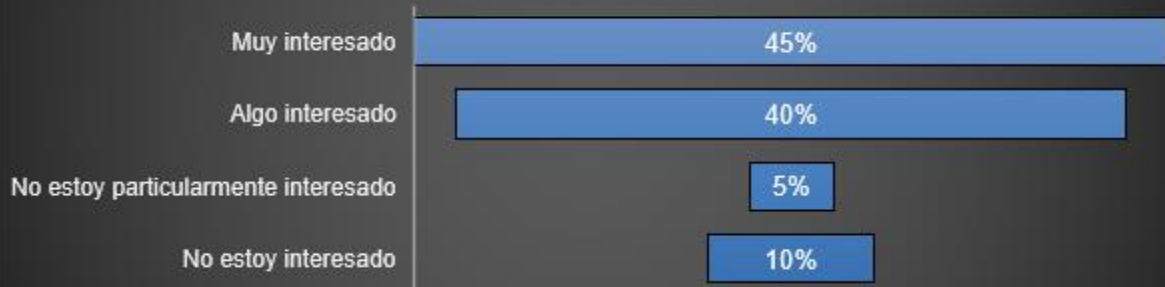
**12. ¿Ha utilizado o está utilizando actualmente productos similares al cabezal indicador de peso de CADUCEO de otras marcas? Si es así, ¿cómo compararía esos productos con el cabezal indicador de peso de CADUCEO?**



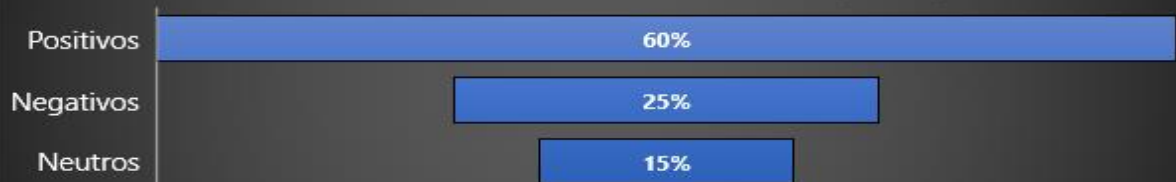
**13. ¿Cuál es su nivel de conocimiento sobre la tecnología aplicada al pesaje industrial?**



**14. ¿Cuál es su nivel de interés en la tecnología aplicada al pesaje industrial?**



**15. Comentarios de usuarios sobre Caduceo y sus productos**



## Conclusiones y recomendaciones

• **Canales de marketing:** Según los resultados, el **40%** de los encuestados se enteró de CADUCEO y sus productos a través de la recomendación de un amigo o colega, mientras que el **30%** lo hizo a través de publicidad en línea. Esto sugiere que tanto el marketing boca a boca como el marketing en línea son canales efectivos para llegar a los clientes potenciales. Se podría considerar enfocarse en estos canales, por ejemplo, incentivando a los clientes satisfechos a recomendar los productos a otros y aumentando la presencia en línea a través de anuncios y contenido en redes sociales.

• **Satisfacción del cliente:** Los resultados muestran que el **72%** de los encuestados está satisfecho o muy satisfecho con el rendimiento y la calidad del cabezal indicador de peso de CADUCEO. Además, el **72%** definitivamente o probablemente recomendaría el producto a otros. Estos son indicadores positivos de la satisfacción del cliente con el producto. Los resultados demuestran la calidad y fiabilidad del cabezal indicador de peso de CADUCEO.

• **Fortalezas del producto:** Según los resultados, el **61,11%** de los encuestados indicó que lo que más les gusta del cabezal indicador de peso de CADUCEO es su rendimiento y precisión juntamente con el diseño y apariencia. Además, el **65%** indicó que el rendimiento y la precisión son factores importantes al elegir un cabezal indicador de peso. Esto sugiere que el rendimiento y la precisión son factores clave para el éxito del cabezal indicador de peso de CADUCEO.

• **Mejoras del producto:** Los resultados también muestran que hay áreas donde los clientes desean ver mejoras en el cabezal indicador de peso de CADUCEO. Por ejemplo, el **17%** desea ver mejoras en la facilidad de uso. Además, algunos comentarios negativos mencionan problemas con la durabilidad y adaptabilidad a determinados procesos industriales. Se deben considerar estas áreas para mejorar en futuras versiones del producto.

• **Servicio al cliente:** Los resultados muestran que el **72,22%** calificó su experiencia con el servicio al cliente como excelente o buena, mientras que el **22,22%** calificó su experiencia como regular y el **5,56%** como pésima. Esto sugiere que hay margen para mejorar la experiencia del servicio al cliente. Se deberían implementar medidas para mejorar la calidad del servicio al cliente demostrando cómo se está comprometido con brindar una excelente experiencia al cliente.

## Análisis de la empresa

---

### Análisis de la cadena de valor

#### Actividades primarias:

- **Logística interna:** CADUCEO gestiona eficientemente la recepción, almacenamiento y distribución de los materiales y componentes necesarios para la producción y reparación de sus cabezales indicadores de peso. A lo largo de los años de trabajo en el sector, se han establecido relaciones sólidas con proveedores confiables. Dentro de esta función se encuentra el ingreso, registración y disposición para la reparación a los cabezales que requieren servicio técnico.
- **Operaciones:** Las operaciones de CADUCEO incluyen el diseño, desarrollo y producción de cabezales indicadores de peso. También dentro de esta función se llevan a cabo las reparaciones de los cabezales indicadores de peso, su control, ajuste y calibración. Para llevar a cabo estas tareas, CADUCEO ha invertido en tecnología, capacitación y desarrollo de personal, así como en la mejora continua de sus procesos.
- **Logística externa:** CADUCEO gestiona la entrega de sus productos a los clientes, asegurando que lleguen en tiempo y forma. Para esto se suele realizar la entrega de los equipos por parte de CADUCEO. En los casos donde se deba enviar los cabezales a otras localidades, se utilizan empresas de transporte con la que se han establecido sólidas relaciones a lo largo del tiempo de trabajo.
- **Marketing y ventas:** CADUCEO debe invertir en la presencia en línea con una página web propia. Actualmente son las ventas directas y el marketing boca a boca entre los clientes, que se desarrollan estas actividades.
- **Servicio postventa:** CADUCEO realiza reparaciones, mantenimiento, capacitación y soporte técnico a los usuarios de su indicador de peso. Se mantiene en contacto con sus clientes para realizar los ajustes necesarios en el indicador de peso para que se adapte completamente a los procesos productivos en las empresas de sus clientes.

#### **Actividades secundarias:**

- **Infraestructura:** CADUCEO cuenta con un local comercial y de servicio técnico, propio. Para llevar a cabo sus operaciones dispone de sistemas administrativos, informáticos, infraestructura eléctrica y equipamiento especializado. Realiza mantenimiento continuo de los equipos y elementos para calibrar equipos de pesaje industrial.
- **Gestión de recursos humanos:** CADUCEO debe generar una nueva estructura de recursos humanos para asegurar un funcionamiento eficaz y eficientemente. El nuevo personal deberá ser capacitado dado la especificidad del trabajo que realiza la empresa.
- **Desarrollo tecnológico:** CADUCEO invierte constantemente en investigación y desarrollo tecnológico para mantenerse a la vanguardia en su sector, mejorando su indicador de peso.



- **Compras:** CADUCEO mantiene relaciones sólidas con proveedores confiables, que ha desarrollado a lo largo del tiempo de trabajo. Se comunica constantemente con ellos para conocer los cambios en los precios, ya que la mayoría de las materias primas que utiliza para producir su indicador de peso son importados. También verifica con sus proveedores, la disponibilidad de repuestos para poder mantener un stock de insumos permanente con el objetivo de poder realizar adecuadamente el mantenimiento y/o reparación de los indicadores de peso que ha vendido.

### Ciclo de vida del producto

El Indicador de Peso ATHLAS de CADUCEO, un producto con más de 22 años en el mercado ha evolucionado constantemente gracias a la innovación y la mejora continua en la tecnología de sus componentes y software. Actualmente se encuentra en una nueva etapa de mejora de su software de pesaje, hardware y vías de comunicación con otros equipos.

En términos del ciclo de vida del **producto**, ATHLAS se encuentra en la **etapa de madurez**. Esta es una fase crucial donde el producto ha alcanzado su máximo nivel de ventas y beneficios, pero también enfrenta una mayor competencia y una menor diferenciación.

Para mantener la relevancia y competitividad del ATHLAS en esta etapa, proponemos las siguientes estrategias en nuestro Plan de Marketing 2024:

- **Excelencia en el Servicio al Cliente:** Resolver de manera rápida y eficaz las dudas, problemas o sugerencias de los clientes.
- **Promociones y Ofertas Especiales:** Incentivar la compra o la recompra del producto, así como la recomendación a otros potenciales clientes.
- **Ampliación del Mercado Meta:** Explorar nuevas oportunidades en otros segmentos o industrias que puedan beneficiarse de las soluciones de pesaje industrial de CADUCEO.
- **Diversificación del Producto:** Crear nuevas versiones o variantes del cabezal indicador de peso que se adapten a las necesidades específicas de cada cliente o proceso industrial.
- **Innovación del Producto:** Incorporar nuevas características o funcionalidades que hagan al ATHLAS más atractivo, útil y competitivo en el mercado.

### Ciclo de vida de la empresa

#### 1. **Introducción y Fundación (1995-2010):**

- **Historia:**
  - Fundación el 14 de julio de 1995 en Santa Fe, en el barrio Candiotti.
  - Establecimiento como un negocio propio con conexión comunitaria.
- **Desarrollo Inicial:**

- Inicio como empresa PYME unipersonal.
- Ofrecimiento de servicios en tecnología fiscal.
- **Evolución y Expansión:**
  - Estratégicamente ubicado en el centro de Santa Fe por el desarrollo de la ciudad.
  - Ingresó al mercado de balanzas comerciales hasta 30 kg.
- 2. Adaptación y Expansión (2010-2020):**
- **Diversificación de Servicios:**
  - Ingreso al mercado de básculas con capacidades de 100 kg a 1 tonelada.
  - Ampliación del equipo con personal técnico especializado.
- **Innovación con ATHLAS:**
  - Desarrollo del cabezal indicador de peso ATHLAS.
  - Soluciones especializadas para procesos industriales específicos.
- **Impacto en Industrias Locales:**
  - Reforma de básculas mecánicas en desuso.
  - Adquisición de herramientas y certificaciones para verificación y calibración.
- 3. Consolidación y Mejora Continua (2020-actualidad):**
- **Posicionamiento en el Mercado:**
  - Continuidad como empresa unipersonal con énfasis en atención personalizada.
  - Incorporación de mejoras en el cabezal ATHLAS para nuevas prestaciones.
- **Adaptación a Demandas del Mercado:**
  - Oferta de servicios más completo y especializados.
  - Evolución con las demandas cambiantes del mercado.
- **Compromiso con la Calidad y la Innovación:**
  - Historia de adaptación y crecimiento con la ciudad de Santa Fe.
  - Enfoque en calidad, innovación y atención personalizada.
- 4. Perspectivas Futuras (2022 en adelante):**
- **Exploración y Diversificación:**
  - Exploración de nuevas oportunidades de mercado.
  - Desarrollo de productos más allá de ATHLAS.
- **Adaptación Continua:**
  - Monitoreo constante de la competencia y adaptación a nuevas tendencias.
  - Posible expansión a mercados más allá de Santa Fe.

Este ciclo de vida refleja la evolución continua de CADUCEO desde su fundación en 1995 hasta la actualidad. La empresa ha demostrado una capacidad constante para

adaptarse y crecer, consolidándose como un referente en el sector de tecnología aplicada al pesaje industrial en Santa Fe.

CADUCEO experimenta una combinación de crecimiento estable y exploración de nuevas oportunidades, indicando que se encuentra en una **etapa de expansión** en su mercado local.

### FODA para CADUCEO

#### **Fortalezas:**

- Empresa establecida y reconocida en Santa Fe
- Amplia base de clientes en diversas industrias
- Conocimiento y experiencia en pesaje industrial
- Compromiso con la mejora continua
- Los clientes valoran el rendimiento de sus productos y la precisión de sus servicios
- Presenta ingresos tanto por venta de controladores fiscales, balanzas, básculas e indicadores de peso, como del servicio técnico de cada uno de ellos

#### **Debilidades:**

- Especificidad de materiales con los que trabaja, limita opciones de proveedores
- Componentes importados sujetos a fluctuaciones cambiarias
- Tamaño pequeño y recursos limitados
- Presencia en línea aún no establecida

#### **Oportunidades:**

- Interés gubernamental en favorecer la producción local (en este momento, desde la perspectiva del gobierno provincial)
- Demanda creciente de productos confiables y eficientes
- Innovación tecnológica en evolución en la industria
- Oportunidad en marketing digital según encuesta

#### **Amenazas:**

- Incertidumbre política y efectos en la confianza
- Impacto de la inflación en costos de producción
- Posible ingreso de competidores al mercado
- Competencia intensa y productos considerados igualmente buenos o mejores

### FODA para ATHLAS

#### **Fortalezas:**

- Alta precisión y rendimiento del cabezal indicador
- Adaptabilidad a diferentes procesos industriales

- Conectividad a través de USB, Bluetooth y WiFi
- Diseñado con conocimiento fruto del estudio por parte del director de CADUCEO

**Debilidades:**

- Especificidad de componentes puede limitar opciones de proveedores
- Problemas reportados de adaptabilidad según encuesta (sobre el viejo ATHLAS)

**Oportunidades:**

- Innovación continua para mantenerse competitivo
- Demandas de clientes por mejoras específicas
- Nuevas funciones y características futuras

**Amenazas:**

- Competidores que ofrezcan productos similares y mejorados
- Cambios en la demanda del mercado por nuevas tecnologías

**Estrategias Propuestas:**

- Aprovechar la adaptabilidad de ATHLAS para soluciones especializadas
- Expandir presencia en línea y aprovechar marketing digital
- Invertir en I+D+i para mejorar rendimiento y adaptabilidad
- Diversificar proveedores para mitigar riesgos cambiarios
- Desarrollar nuevos productos para reducir la dependencia de ATHLAS (es una opción a largo plazo en estos momentos)
- Monitorear acciones de competidores y adaptarse según el mercado.

## Marketing estratégico:

---

### Mercado meta

El mercado meta de CADUCEO es el conjunto de clientes que se encuentran en el sector de la tecnología aplicada al pesaje industrial y que tienen necesidades, preferencias y expectativas específicas sobre el producto que ofrece: su indicador de peso.

**Segmentación comportamental:**

- **Clientes leales:** Este grupo incluye a aquellos clientes que tienen una opinión positiva sobre la marca CADUCEO y les gustaría recibir información sobre nuevos productos y ofertas especiales en el futuro.
- **Clientes potenciales:** Este grupo incluye a los clientes que han mostrado interés en el producto, pero aún no lo han utilizado.
- **Clientes que buscan mejoras:** Este grupo incluye a aquellos clientes que están satisfechos con ATHLAS, pero les gustaría ver mejoras en el rendimiento, precisión, facilidad de uso, adaptabilidad a diferentes procesos industriales y durabilidad.

## Estrategia de cobertura de mercado

---

La estrategia de cobertura de mercado que se ha elegido para CADUCEO es la **diferenciada**, que consiste en ofrecer productos o servicios diferentes para cada segmento de mercado, adaptándose a las características y preferencias de cada grupo de clientes.

Esta estrategia busca aumentar la fidelidad y la rentabilidad de cada segmento, pero tiene el costo de una mayor inversión, complejidad en la producción y la comunicación.

La razón por la que se ha elegido esta estrategia de cobertura de mercado diferenciada:

- Los resultados de la encuesta muestran que hay tres segmentos o perfiles de clientes con características distintas, que requieren estrategias diferenciadas para atender sus necesidades y expectativas.
- Los objetivos del plan de marketing 2024 son consolidar el liderazgo de la empresa en el sector de la tecnología aplicada al pesaje industrial, aumentar la rentabilidad, el crecimiento de la empresa a través de la mejora continua y la satisfacción del cliente.
- Estos objetivos se pueden lograr mejor con una estrategia diferenciada, que permita ofrecer productos, servicios personalizados y de calidad a cada segmento, creando una ventaja competitiva y una diferenciación frente a otras marcas.
- El indicador de peso que ofrece CADUCEO tiene ventajas competitivas y diferenciales que se pueden aprovechar para cada segmento, como su rendimiento, precisión y adaptabilidad a diferentes procesos industriales.

## Posicionamiento

---

### Matriz de posicionamiento

La matriz de posicionamiento es una herramienta que permite visualizar la posición de un producto o marca en relación con sus competidores en el mercado.

Para diseñar la matriz de posicionamiento para CADUCEO, se utilizan dos criterios relevantes para el mercado de soluciones de pesaje industrial, como la calidad del producto y el grado de personalización de los indicadores de peso.

La calidad del producto, en el eje vertical, se refiere al grado en que el cabezal indicador de peso cumple con las expectativas y necesidades de los clientes en términos de rendimiento, precisión, facilidad de uso y adaptabilidad.

Los productos de baja calidad se representan en la parte inferior y productos de alta calidad en la parte superior del eje vertical.

El grado de personalización, en el eje horizontal, se refiere a la capacidad de cada empresa para adaptar sus soluciones a las necesidades específicas de cada cliente, ofreciendo productos a la medida.

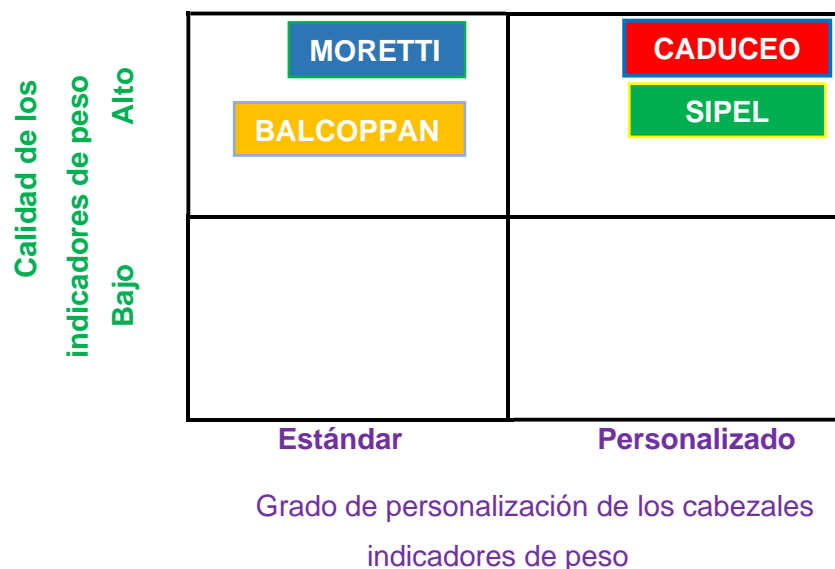
Los productos estándar se representan a la izquierda y los productos altamente personalizados a la derecha del eje horizontal.

Cada punto en el gráfico representa a una empresa que, con su producto, compite con el cabezal indicador de peso de CADUCEO.

En el siguiente gráfico, se puede ver la posición relativa de CADUCEO y sus competidores en el mercado, según la calidad del producto y el grado de personalización.

CADUCEO se posiciona en el cuadrante superior derecho, lo que indica que ofrece productos de alta calidad y altamente personalizados.

Los competidores de CADUCEO se posicionan en otros cuadrantes, según su oferta de productos y servicios.



## Tipo de posicionamiento

El tipo de posicionamiento que se ha elegido para CADUCEO es por **atributo**, que consiste en destacar una característica específica del producto que lo hace único y valioso para los clientes.

La razón por la que se ha elegido este tipo de posicionamiento se basa en los siguientes argumentos:

- Según los resultados de la encuesta que se realizó a 20 clientes de CADUCEO, los factores más importantes que influyen en la decisión de compra de un indicador de peso son el rendimiento y la precisión, la facilidad de uso y la adaptabilidad a diferentes procesos industriales.

- El mercado de soluciones de pesaje industrial es un mercado competitivo y dinámico, donde existen varios competidores que ofrecen productos similares al cabezal indicador de peso. Para diferenciarse de la competencia y atraer a su mercado meta, CADUCEO debe enfocarse en comunicar su propuesta de valor y su posicionamiento deseado, destacando cómo sus indicadores de peso y soluciones especializadas pueden ser adaptados para satisfacer las necesidades únicas de cada cliente.

El posicionamiento por atributo se va a desarrollar en el plan de marketing 2024, permitiendo destacar la característica única y valiosa de su que lo diferenciará de la competencia.

## Elementos de posicionamiento:

---

### Slogan

#### **“CADUCEO: La precisión en tus manos”**

Este slogan refleja la esencia y el valor de la marca, así como el beneficio que ofrece a sus clientes.

A continuación, se explican las razones por las que se ha elegido este slogan:

#### **CADUCEO:**

El nombre de la marca se inspira en el caduceo, el símbolo del dios romano Mercurio, que era el dios del comercio, la comunicación y los viajes. (Young et al, 2013)

El caduceo consiste en un bastón con dos serpientes entrelazadas y dos alas en la parte superior.

Este símbolo representa la habilidad, la rapidez y la versatilidad de Mercurio, así como su capacidad para mediar y negociar entre diferentes partes.

Estos son valores que CADUCEO comparte y transmite con su oferta de soluciones de pesaje industrial, que se basan en la innovación, la calidad y la adaptabilidad.

El nombre de la marca también es fácil de recordar, pronunciar y escribir, lo que facilita su reconocimiento y difusión

- **La precisión:**

- ✓ Este es el atributo del cabezal indicador de peso, que se destaca por su alto nivel de rendimiento, exactitud y fiabilidad.

✓ Es un factor clave para los clientes potenciales de CADUCEO, que buscan soluciones de pesaje industrial que les permitan medir el peso de diferentes materiales y productos con un margen mínimo de error.

✓ Es un elemento diferenciador frente a la competencia, que ofrece productos similares, pero con menor calidad o personalización.

- **En tus manos:**

✓ Esta expresión sugiere que CADUCEO pone a disposición de sus clientes sus soluciones de pesaje industrial, ofreciéndoles un servicio personalizado y adaptado a sus necesidades específicas.

✓ También implica que los clientes tienen el control y la confianza sobre el producto, ya que pueden utilizarlo con facilidad y adaptarlo a diferentes procesos industriales.

✓ Evoca una sensación de cercanía y compromiso entre CADUCEO y sus clientes, creando una relación estrecha y duradera.

El slogan “CADUCEO: La precisión en tus manos” resume la propuesta de valor y el posicionamiento deseado de CADUCEO en el mercado de soluciones de pesaje industrial.

### Folleto con slogan - Comunicación







**ATHLAS**

PRINCIPALES FUNCIONES INCORPORADAS:

- CONTADORA DE PIEZAS
- CANTIDAD DE PESADAS
- ESTABILIZADOR DE PESO PARA PESAJE DE ANIMALES VIVOS
- CERO PROTEGIDO PARA PESAJE DE TANQUES
- AUTOMATISMO
  - INDICACIÓN LUMINOSA
  - 4 ENTRADAS Y 4 SALIDAS (OPCIONAL)
- COMUNICACIÓN POR PUERTO SERIE RS232 A IMPRESOR, PC O PLC (MODBUS)
- IMPRESIÓN
  - MANEJO DE IMPRESORAS DE TICKET Y DE ETIQUETAS
- MODO AHORRO DE BATERÍA, CON AUTO-APAGADO DE DISPLAY Y TOTAL CONFIGURABLE.



**PERSONALICE LA FUNCIONALIDAD DE SU EQUIPO**  
 VISTE NUESTRO LOCAL COMERCIAL EN LA CIUDAD DE SANTA FE  
 SERA ATENDIDO POR PERSONAL TÉCNICO CAPACITADO PARA ASESORARLO  
 DIRECCIÓN: JUAN DEL CAMPILLO 2180  
 TELÉFONO: 0342 - 4553652  
 SANTA FE - SANTA FE

## Logotipo

El logotipo de CADUCEO incluye el nombre de la empresa en una tipografía moderna y legible, junto con su símbolo.



## Isotipo

El isotipo CADUCEO utiliza el color azul y rojo, que son dos colores muy populares en el marketing debido a su capacidad para evocar emociones y reacciones específicas en los clientes.

El azul es un color que se asocia con la lealtad, la confianza, la competencia y la paz.

De hecho, un 40 % de las empresas de Fortune 500 utilizan el azul en su logotipo. (Schlottman, s.f.)

Por otro lado, el rojo es un color estimulante que genera energía y excitación. (Marketing school, s.f.)

La combinación de estos dos colores en el isotipo de CADUCEO puede ayudar a transmitir una imagen de confianza y fiabilidad, gracias al uso del azul, mientras que el rojo puede ayudar a generar entusiasmo y energía en los clientes.

Esta combinación de emociones puede ser muy efectiva para atraer la atención de los clientes y generar una imagen positiva de la marca.



## Imagen visual

### Stickers y tarjetas – Local comercial



### Página Web (propuesta inicial)<sup>3</sup>



## Código de color

El código de color para el rojo vibrante es #FF0000 y para el azul vibrante es #0000FF.

Estos códigos de color se pueden utilizar en diseño gráfico y web para representar los colores: rojo y azul vibrante utilizados en el símbolo del caduceo.

## Marketing operativo

### Producto

1. **Producto básico:** Satisface la necesidad de los clientes industriales de contar con dispositivos de alta precisión y rendimiento para conocer magnitudes de masa en sus procesos productivos.
2. **Producto real:**
  - Nombre de marca: ATHLAS.

<sup>3</sup> Ver otras páginas web en el anexo

- Características físicas: Cabezal indicador de peso con una arquitectura tecnológica adaptable a diferentes procesos industriales. Posee capacidades de conectividad vía USB, Bluetooth y WiFi.
- Diseño: elaborado en con la mayoría de los componentes nacionales en una caja estanca de PVC. Luz de visor LED rojo.
- Packaging: caja de cartón elaborada con productos reciclados. En el interior se coloca Telgopor para proteger al instrumento durante su traslado.

### **3. Producto aumentado:**

- Servicio de personalización y adaptación del cabezal indicador de peso ATHLAS a los requerimientos y procesos específicos de cada cliente.
- Servicio técnico y de soporte para diagnóstico, reparación y calibración de los equipos.
- Desarrollo de soluciones especializadas de pesaje industrial, incluyendo sistemas completos de básculas.

El seguimiento de la calidad de ATHLAS contiene los siguientes componentes:

#### **1. Definición de métricas clave de calidad**

Las métricas cuantificables para medir atributos críticos de calidad del producto ATHLAS son:

- Precisión de la medición (% de error)
- Tiempo promedio entre fallas
- Tasa de fallas por unidad
- Tiempo de respuesta (latencia)
- Durabilidad (horas de uso antes de fallar)

#### **2. Recolección de datos**

Se recolectan regularmente datos sobre estas métricas, tanto en pruebas internas de control de calidad como en el desempeño en campo mediante retroalimentación de clientes.

#### **3. Análisis de datos**

Se analizan las métricas de calidad frente a umbrales definidos, identificando desviaciones. Se realizan análisis de tendencias. Se clasifican los tipos/modos de falla más comunes.

#### **4. Generación de reportes**

Se generan reportes periódicos con los indicadores clave de calidad, su evolución en el tiempo, modos de falla predominantes, y comparaciones frente a especificaciones o estándares de la industria.

#### **5. Identificación de acciones correctivas**

Dependiendo de los hallazgos en el análisis de datos, se definen e implementan acciones correctivas como cambios en procesos de producción, rediseño de componentes propensos a fallas, mejoras en control de calidad, estudio sobre nuevos componentes.

## **6. Seguimiento y control**

Se monitorean métricas clave posterior a la implementación de acciones correctivas para validar su efectividad y controlar la calidad de manera continua.

### Precio

Análisis de:

1. Precios de productos que compiten con ATHLAS según sus empresas productoras (IVA 21% incluido).
  - Sipel: \$1.021.415
  - Moretti: \$710.000
  - Balcoppan: \$690.300
2. Costos de producto  
Desglose de los componentes clave de ATHLAS:
  - Placas para Montaje (elemento estructural)
  - Componentes Discretos y Circuitos Integrados
  - Procesador
  - Transformador de Línea y Fuente de Alimentación
  - Gabinete Plástico y Chasis Metálico Zincado
  - Máscara (adhesivo frontal del indicador)
3. Costo actual (febrero 2024): \$771.300 (IVA 21% incluido. Cálculo con dólar venta del Banco Nación Argentina a \$857 por dólar)
4. Precio de venta al público de ATHLAS (febrero 2024): \$1.002.690 (IVA 21% incluido)
  - Valor percibido del cliente (surge de la investigación de mercado)
  - Los clientes destacan el rendimiento y la precisión como los factores más importantes en la decisión de compra.
  - ATHLAS se distingue por su arquitectura tecnológica adaptable. Brinda soluciones altamente especializadas a procesos industriales específicos.
  - La capacidad para establecer conexiones a través de USB, Bluetooth y WiFi refleja la adopción de tecnologías actuales.
  - ATHLAS permite la elaboración de básculas nuevas y la reforma de básculas mecánicas en desuso.
  - CADUCEO demuestra un compromiso constante con la mejora del cabezal indicador de peso.

Dado que los clientes destacan el rendimiento y la precisión como los factores más importantes en la decisión de compra, junto a que ATHLAS se distingue por su arquitectura tecnológica adaptable, se define una estrategia de precios basada en el **valor agregado**.

Esto significa que el precio de ATHLAS se estable en función del valor percibido por los clientes, en lugar de simplemente un margen sobre el costo.

## Comunicación

El siguiente plan de comunicación busca fortalecer la conexión con los clientes, consolidar la posición de liderazgo y estimular el crecimiento sostenible de CADUCEO y ATHLAS en el mercado.

### **Objetivos:**

1. Elevar el reconocimiento de la empresa CADUCEO y su producto ATHLAS en el mercado objetivo.
2. Reforzar la asociación de CADUCEO con alta precisión y rendimiento en el pesaje industrial.
3. Aumentar la satisfacción y lealtad del cliente con una comunicación efectiva y servicios postventa.
4. Incrementar consultas y ventas de ATHLAS

### **Acciones Publicitarias:**

1. Campaña de Publicidad en Medios Especializados:
  - Público: Industrias alimenticias, papeleras, plásticos, pinturas, frigoríficos
  - Medios: Sitios web de la industria
  - Mensaje: "ATHLAS: La Precisión que tu Industria Necesita"
  - Diseño: Imágenes de alta calidad del producto en situaciones industriales
2. Publicidad en Redes Sociales y Plataformas Digitales:
  - Público: Gestores de producción, ingenieros industriales
  - Medios: Facebook, LinkedIn
  - Mensaje: Videos cortos destacando la precisión y adaptabilidad de ATHLAS
  - Diseño: Gráficos animados, testimonios de clientes
3. Participación en Eventos de la Industria:
  - Público: Profesionales de la industria, potenciales clientes
  - Medios: Ferias industriales, conferencias
  - Mensaje: Demostraciones en vivo de la precisión de ATHLAS
  - Diseño: Stand atractivo con demostraciones visuales

### **Acciones Promocionales:**

1. Descuentos por Compra Anticipada:

- Público: Clientes actuales y potenciales
  - Medios: Correo electrónico, redes sociales
  - Mensaje: "Comprá ATHLAS ahora y tené un descuento exclusivo"
  - Diseño: Gráficos promocionales llamativos
2. Programa de Recomendación:
- Público: Clientes leales
  - Medios: Email, redes sociales
  - Mensaje: "Recomienda ATHLAS y obtiene beneficios exclusivos"
  - Diseño: Gráficos con incentivos

**Estrategia Digital General:**

1. Presencia en Redes Sociales:
- Mantener perfiles activos con actualizaciones regulares
  - Fomentar la participación del público objetivo mediante encuestas y contenido interactivo
2. Marketing de Contenidos:
- Crear blogs, videos y material educativo sobre tecnología de pesaje industrial
  - Posicionarse como líder de pensamiento en el sector
3. Email Marketing:
- Boletines con actualizaciones de productos, consejos industriales y ofertas exclusivas.

CADUCEO - CALENDARIO DE COMUNICACIÓN - MAYO 2024																																				
Acciones Publicitarias	Días del mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31				
<b>Acciones Publicitarias</b>																																				
<b>Publicidad en sitios web industriales</b>																																				
Lanzar una campaña de anuncios en sitios web especializados																																				
Monitorear el rendimiento de los anuncios																																				
<b>Redes sociales</b>																																				
<b>Facebook</b>																																				
Publicar una infografía sobre las características clave del producto																																				
Realizar una encuesta en Facebook																																				
Compartir testimonios de clientes satisfechos																																				
<b>LinkedIn</b>																																				
Compartir un artículo técnico sobre la eficiencia del cabezal indicador de peso																																				
Publicar una entrevista con un experto en la industria																																				
Compartir testimonios de clientes satisfechos																																				
<b>Participación en Eventos de la Industria</b>																																				
<b>Ferias industriales</b>																																				
Preparar el material promocional para la próxima feria																																				
<b>Online</b>																																				
<b>Blog</b>																																				
Escribir una publicación sobre la importancia de la calibración regular																																				
Escribir sobre las últimas tendencias en tecnología de medición de peso																																				
Explorar casos de uso específicos del cabezal indicador de peso																																				
Escribir sobre la importancia de la precisión en la medición de peso																																				
<b>Página web CADUCEO</b>																																				
Actualizar la página de producto con especificaciones técnicas																																				
<b>Email Marketing</b>																																				
Enviar un boletín con casos de éxito de clientes																																				
Enviar una oferta especial a la base de datos de clientes.																																				
Enviar un boletín de fin de mes con un resumen de actividades realizadas																																				
<b>Web de Comercio electrónico</b>																																				
Actualizar precio del cabezal ATHLAS																																				
Optimizar la descripción del producto en la tienda en línea																																				

## Distribución

Esta estrategia de distribución integral tiene como objetivo maximizar la disponibilidad y accesibilidad de ATHLAS, asegurando al mismo tiempo una experiencia de compra y servicio excepcional para los clientes industriales.

### **Cadena de Distribución del Producto:**

El indicador de peso ATHLAS, seguirá una cadena de distribución directa. La empresa venderá directamente a distribuidores especializados, revendedores autorizados y clientes finales, manteniendo un control cercano sobre la comercialización y la satisfacción del cliente.

### **Estrategia de Distribución:**

La estrategia de distribución será Pull, enfocándose en generar la demanda directamente desde los clientes finales y, a partir de ahí, impulsar la necesidad hacia los canales de venta. Esto se alinea con la estrategia de marketing, donde se destaca la precisión y el rendimiento de ATHLAS, creando un deseo por parte de los compradores industriales.

### **Localización del Punto de Venta:**

El local comercial y de servicios de CADUCEO se encuentra en lo que es hoy el centro de la ciudad de Santa Fe.

### **Estrategia de Comercio Electrónico:**

CADUCEO implementará una estrategia de comercio electrónico robusta para aprovechar las tendencias digitales en compras industriales. Esto incluirá:

1. Desarrollar y mantener una plataforma de comercio electrónico fácil de usar y segura.
2. Ofrecer información técnica, características y precio de ATHLAS.
3. Integrar herramientas que permitan a los clientes personalizar sus pedidos según sus necesidades específicas.
4. Implementar un sistema de chat en vivo para brindar asistencia instantánea y resolver consultas.
5. Asegurarse de que el proceso de compra en línea sea sencillo y seguro, con opciones de pago flexibles.
6. Establecer asociaciones con servicios de envío confiables para garantizar entregas oportunas y eficientes.
7. El soporte postventa y técnico estará disponible tanto en línea como a través de su centro de servicio físico ubicado estratégicamente. Esto garantizará que los clientes tengan acceso a servicios de mantenimiento y asistencia técnica cuando sea necesario.

## Presupuesto

---

### Presupuesto anual estimado 2024

1. **Ingresos:**

- Ventas de ATHLAS: Precio de venta unitario (sin IVA) \$828.669,42. Se proponen vender 12 **unidades/año**: \$9.944.033,04
- Servicios de reparación básculas y balanzas: \$29.000.000
- Servicios en controladores fiscales: \$2.880.000
- Asesoramiento a industrias sobre procesos de pesaje: \$7.896.000

2. **Costos de Producto:**

- Componentes: \$7.649.256,19
- Otros costos de producción: \$1.000.000

3. **Gastos Operativos:**

- Salarios. Cálculo en base a salarios de empleados de comercio en función de la paritaria a febrero 2024: \$658.000/ mes por persona. Total: \$39.480.000 (pago anual de cinco salarios)

4. **Costos fijos:**

- Impuestos inmobiliarios, Tasas de Inmueble, cuota colegio de profesionales y técnicos Santa Fe: \$560.000

5. **Gastos servicios:**

- Luz, gas, agua, telefonía e internet: \$400.000

6. **Diferencia entre ingresos y costos totales:+ \$630.776,85.**

El presupuesto indica que estas son las actividades mínimas que deben llevarse a cabo durante el 2024 para poder cubrir todos los costos con los ingresos.

## Indicadores de seguimiento

---

Estos indicadores clave proporcionan una visión rápida y efectiva del cumplimiento de los objetivos propuestos en este plan de marketing.

1. Ingresos generados exclusivamente por las ventas de ATHLAS
2. Número de nuevos clientes que adquieren productos ATHLAS
3. Evaluación semestral de la satisfacción del cliente mediante encuestas
4. Número y resolución de reclamos en un período determinado
5. Crecimiento de seguidores en redes sociales y tráfico del sitio web.



## Plan operativo

Con el objetivo de fortalecer su presencia en el mercado y potenciar el éxito de su producto ATHLAS, el siguiente plan operativo proporciona un marco estructurado para las actividades clave que CADUCEO llevará a cabo en el año 2024.

Actividades Para Realizar	Resultado Esperado	Responsable	Fecha de Realización	Recursos Necesarios
Contratar y capacitar al nuevo personal necesario	Contribuir a la implementación efectiva de la nueva estructura organizacional	Gerente	Mayo 2024	*Costos de publicidad de las vacantes, honorarios de agencias de contratación * Materiales de aprendizaje
Finalizar de manera integral las mejoras de software y hardware del cabezal indicador de peso y lanzarlo al mercado	Contribuir a la competitividad y eficiencia de la empresa	Director junto al personal de producción.	Mayo 2024	*Componentes para el nuevo indicador de peso. *Nuevo software para el indicador de peso. *Herramientas para ensamblaje y equipos para el control de calidad.
Crear el sitio web de CADUCEO y plataforma de comercio electrónico	Más Información y mejor experiencia del usuario para la compra del producto	Equipo de Desarrollo Web	Junio 2024	*Diseño Responsivo. *Contenido Actualizado
Lanzamiento de nuevas características de ATHLAS	Mayor diferenciación, atracción y retención de clientes	Equipo de Desarrollo de Producto	Junio 2024	*Pruebas de Calidad. *Estrategia de Comunicación
Participar en eventos y ferias industriales	Ampliar red de contactos y clientes Potenciales	Equipo de Ventas y Marketing	Segundo semestre 2024	*Material Promocional *Stand Personalizado
Implementar programas de fidelización	Mayor retención de clientes y lealtad a la marca	Equipo de Atención al Cliente	Segundo trimestre 2024	*Beneficios Exclusivos *Comunicación Personalizada
Realizar encuestas de satisfacción	Recopilar feedback e identificar áreas de mejora	Equipo de marketing y ventas	Segundo semestre 2024	*Plataforma de encuestas. *Análisis de resultados
Evaluar y ajustar estrategias	<b>Adaptación continua a cambios en el mercado</b>	Equipo de gerencia	Trimestres 2, 3, 4 del 2024	*Análisis de datos *Feedback del Cliente

## Conclusión y recomendaciones

---

En el dinámico mercado de soluciones de pesaje industrial, maximizar el impacto y la aceptación de ATHLAS requiere una estrategia integral que abarque desde la percepción del producto hasta la experiencia del cliente.

Algunas recomendaciones clave:

- Profundizar en los atributos diferenciadores de ATHLAS, como su adaptabilidad y rendimiento superior, para consolidar su posición única en el mercado. Enfatizar en cómo estas características abordan las necesidades específicas de los clientes.
  - Utilizar testimonios de clientes satisfechos para respaldar la efectividad del producto.
  - Reforzar la idea de que ATHLAS no es solo un producto, sino una solución personalizada.
  - Invertir en investigación, desarrollo e innovación para mantener a ATHLAS a la vanguardia de la tecnología buscando que el producto siga siendo relevante y competitivo a largo plazo.
-

## Referencias

- Balcoppan Internacional. (s.f.). *Balcoppan Internacional*. <http://www.balcoppan.com.ar/>
- Banco Central de la República Argentina. (12 de Diciembre de 2023). *Banco Central de la República Argentina*. <https://www.bcra.gob.ar/Noticias/Nuevo-marco-de-politica-monetaria-y-cambiaría.asp>
- Boettner, M. y Maza A. (30 de Enero de 2024). *Infobae*. <https://www.infobae.com/economia/2024/01/30/el-fmi-empeoro-su-proyeccion-sobre-la-argentina-al-estimar-una-recesion-del-28-este-ano-que-dijo-de-la-alta-inflacion/>
- El destape . (02 de Febrero de 2024). *El destapa*. <https://www.eldestapeweb.com/economia-finanzas/argentina/el-levantamiento-del-cepo-va-a-ocurrir-aunque-aun-no-se-sabe-cuando-dijo-adorni-2024221230>
- Electrovolt. (s.f.). *Electrovolt* . [https://www.facebook.com/ElectroVoltSantaFe/?locale=es\\_LA](https://www.facebook.com/ElectroVoltSantaFe/?locale=es_LA)
- Feprint. (s.f.). *Feprint*. [https://local.infobel.com.ar/AR103936979-03424533739/feprint-santa\\_fe.html](https://local.infobel.com.ar/AR103936979-03424533739/feprint-santa_fe.html)
- Forbes digital. (05 de Febrero de 2024). *Forbes*. <https://www.forbesargentina.com/money/la-ocde-empeora-proyecciones-argentina-2024-unico-pais-g20-caida-pbi-e-inflacion-250-n47629#:~:text=La%20Organizaci%C3%B3n%20para%20la%20Cooperaci%C3%B3n%20y%20Desarrollo%20Econ%C3%B3mico,anterior%20de%20noviembre%2C%>
- Fortuna, R. (28 de Noviembre de 2023). *Fortuna*. <https://fortuna.perfil.com/noticias/economia/cual-es-la-agenda-pyme-para-el-gobierno-de-milei.phtml>
- Young P. et al. (Septiembre de 2013). *Scielo*. [https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0034-98872013000900013#:~:text=El%20bast%C3%B3n%20de%20Esculapio%20fue,%E2%80%9CCruz%20de%20San%20Juan%E2%80%9D](https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-98872013000900013#:~:text=El%20bast%C3%B3n%20de%20Esculapio%20fue,%E2%80%9CCruz%20de%20San%20Juan%E2%80%9D).
- Infobae. (13 de Enero de 2024). *Infobae*. <https://www.infobae.com/economia/2024/01/13/mas-de-2000-pymes-y-emprendedores-expresaron-su-apoyo-a-la-reforma-laboral-que-impulsa-el-dnu-de-milei/>
- Instituto Nacional de Tecnología Industrial. (s.f.). *INTI*. <https://www.argentina.gob.ar/inti>
- Kretz. (s.f.). *Kretz*. <http://www.kretz.com.ar/>
- Lasarte Hermanos. (s.f.). *Lasarte Hermanos*. <https://www.lasarte.com.ar/>
- Legislatura de la Provincia de Santa Fe. (3 de Mayo de 2024). Boletín Oficial de la Provincia de Santa Fe: <https://www.santafe.gob.ar/boletinoficial/ver.php?seccion=2020/2020-01-28ley13.940-2020.html>
- Marketing school. (s.f.). *marketingschool*. <https://marketingschool.es/azul-y-rojo-marketing>
- Metrología Legal. (18 de Septiembre de 2003). *Info Leg*. Información legislativa: <https://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/85000-89999/88633/norma.htm>
- Moretti. (s.f.). *Moretti*. <https://moretti.com.ar/>
- Nowen. (s.f.). *Nowen*. <https://nowen.com.ar/#!/-bienvenido/>

Punto, P. a. (s.f.). *Punto a Punto*. <https://puntoapunto.com.ar/la-agenda-urgente-de-las-pymes-y-el-pedido-al-gobierno-de-milei/>

Schlottman, A. (s.f.). *Website planet*. <https://www.websiteplanet.com/blog/logo-design-stats/>

Sipel. (s.f.). *Sipel*. <https://www.sipel.com.ar/es>

Systel. (s.f.). *Systel*. <https://systel-global.com/argentina/>

Todo Noticias. (13 de Diciembre de 2023). *TN*. <https://tn.com.ar/economia/2023/12/12/dolar-oficial-a-800-cuanto-valdra-cada-tipo-de-cambio-tras-el-anuncio-de-luis-caputo/>

Zaffaroni Electrónica. (s.f.). *Zaffaroni Electrónica*. [https://www.paginasamarillas.com.ar/fichas/zaffaroni-electronica\\_11983320](https://www.paginasamarillas.com.ar/fichas/zaffaroni-electronica_11983320)

## Bibliografía

---

- Kaplan, R y Norton, D. (1997) *Cuadro de mando integral*. Editorial Gestión 2000.
- Kottler, P (2001), *Dirección de Marketing*, Prentice Hall, México.
- Mintzberg (2005), *La estructuración de las organizaciones*. Ariel Economía, Barcelona.
- Schiffman, L y Kanuk L. (2010) *Comportamiento del consumidor*. Pearson Educación, México.
- Thompson, A y Strickland A; Peteraf, M, Gamble, J (2012) *Administración estratégica, textos y casos*. Mc Graw Hill. México.
- Welsh H y Rivera G (2005). *Presupuestos, planificación y control*. Pearson Prentice Hall. México.

## Anexo

---

### Encuesta

1. ¿Cómo se enteró de CADUCEO y sus productos?
  - Publicidad en línea
  - Recomendación de un amigo o colega
  - Búsqueda en línea
  - Otro (por favor especifique): \_\_\_\_\_
2. ¿Ha utilizado o está utilizando actualmente el cabezal indicador de peso de CADUCEO?
  - Sí
  - No
3. ¿Está satisfecho con el rendimiento y la calidad del cabezal indicador de peso de CADUCEO?
  - Muy satisfecho
  - Satisfecho

- Ni satisfecho ni insatisfecho
  - Insatisfecho
  - Muy insatisfecho
4. ¿Recomendaría el cabezal indicador de peso de CADUCEO a otros?
- Definitivamente sí
  - Probablemente sí
  - No estoy seguro
  - Probablemente no
  - Definitivamente no
5. ¿Qué le gusta más del cabezal indicador de peso de CADUCEO?
- Su rendimiento y precisión
  - Su facilidad de uso
  - Su diseño y apariencia
  - Su adaptabilidad a diferentes procesos industriales
  - Otro (por favor especifique): \_\_\_\_\_
6. ¿Hay algo que no le guste del cabezal indicador de peso de CADUCEO?
- Nada en particular
  - Su rendimiento y precisión
  - Su durabilidad
  - Su diseño y apariencia
  - Su relación calidad-precio
  - Otro (por favor especifique): \_\_\_\_\_
7. ¿Qué mejoras le gustaría ver en el cabezal indicador de peso de CADUCEO en el futuro?
- Mejoras en el rendimiento y precisión
  - Mejoras en la facilidad de uso
  - Mejoras en el diseño y apariencia
  - Mejoras en la adaptabilidad a diferentes procesos industriales
  - Otro (por favor especifique): \_\_\_\_\_
8. ¿Ha tenido alguna experiencia con el servicio al cliente de CADUCEO? Si es así, ¿cómo calificaría su experiencia?
- Excelente
  - Buena
  - Regular
  - Mala
  - Pésima

9. ¿Le gustaría recibir información sobre nuevos productos y ofertas especiales de CADUCEO en el futuro?

- Sí, me gustaría recibir información por correo electrónico.
- Sí, me gustaría recibir información por mensaje de texto.
- No, no me gustaría recibir información.

10. ¿Cuál es su opinión general sobre la marca CADUCEO?

- Muy positiva
- Positiva
- Neutral
- Negativa
- Muy negativa

11. ¿Qué factores son importantes para usted al elegir un cabezal indicador de peso?

(Por favor, seleccione todas las opciones que correspondan)

- Rendimiento y precisión
- Facilidad de uso
- Diseño y apariencia
- Adaptabilidad a diferentes procesos industriales
- Precio
- Marca
- Otro (por favor especifique): \_\_\_\_\_

12. ¿Ha utilizado o está utilizando actualmente productos similares al cabezal indicador de peso de CADUCEO de otras marcas? Si es así, ¿cómo compararía esos productos con el cabezal indicador de peso de CADUCEO? (Por favor, seleccione todas las opciones que correspondan)

- No he utilizado productos similares al cabezal indicador de peso de CADUCEO.
- Los productos similares que he utilizado son igualmente buenos que el cabezal indicador de peso de CADUCEO.
- Los productos similares que he utilizado son mejores que el cabezal indicador de peso de CADUCEO.
- Los productos similares que he utilizado son peores que el cabezal indicador de peso de CADUCEO.

13. ¿Cuál es su nivel de conocimiento sobre la tecnología aplicada al pesaje industrial?

(Por favor, seleccione una opción)

- Soy un experto en la materia.
- Tengo un conocimiento avanzado.
- Tengo un conocimiento básico.

- No tengo conocimiento sobre la tecnología aplicada al pesaje industrial.
14. ¿Cuál es su nivel de interés en la tecnología aplicada al pesaje industrial? (Por favor, seleccione una opción)
- Estoy muy interesado en la tecnología aplicada al pesaje industrial.
  - Estoy algo interesado en la tecnología aplicada al pesaje industrial.
  - No estoy particularmente interesado en la tecnología aplicada al pesaje industrial.
  - No estoy interesado en la tecnología aplicada al pesaje industrial.
15. ¿Tiene algún comentario adicional sobre CADUCEO y sus productos? (Por favor, escriba sus comentarios en el espacio provisto a continuación)
- \_\_\_\_\_

### Respuestas dadas en las encuestas realizadas

#### Encuestado 1:

Pregunta 1: Recomendación de un amigo o colega

Pregunta 2: Sí

Pregunta 3: Muy satisfecho

Pregunta 4: Definitivamente sí

Pregunta 5: Su rendimiento y precisión

Pregunta 6: Nada en particular

Pregunta 7: Mejoras en el rendimiento y precisión

Pregunta 8: Excelente

Pregunta 9: Sí, me gustaría recibir información por correo electrónico.

Pregunta 10: Muy positiva

Pregunta 11: Rendimiento y precisión, facilidad de uso, precio, marca, servicio al cliente.

Pregunta 12: No he utilizado productos similares al cabezal indicador de peso de CADUCEO.

Pregunta 13: Soy un experto en la materia.

Pregunta 14: Estoy muy interesado en la tecnología aplicada al pesaje industrial.

Pregunta 15: Me parece una marca innovadora y confiable.

#### Encuestado 2:

Pregunta 1: Publicidad en línea

Pregunta 2: Sí

Pregunta 3: Satisfecho

Pregunta 4: Probablemente sí

Pregunta 5: Su facilidad de uso

Pregunta 6: Su relación calidad-precio

Pregunta 7: Mejoras en la relación calidad-precio

Pregunta 8: Buena

Pregunta 9: No, no me gustaría recibir información.

Pregunta 10: Positiva

Pregunta 11: Rendimiento y precisión, facilidad de uso, precio, adaptabilidad a diferentes procesos industriales.

Pregunta 12: Los productos similares que he utilizado son igualmente buenos que el cabezal indicador de peso de CADUCEO.

Pregunta 13: Tengo un conocimiento avanzado.

Pregunta 14: Estoy algo interesado en la tecnología aplicada al pesaje industrial.

Pregunta 15: Estoy muy contento con el cabezal indicador de peso de CADUCEO, me ha facilitado mucho mi trabajo.

Encuestado 3:

Pregunta 1: Búsqueda en línea

Pregunta 2: No

Pregunta 3: N/A<sup>4</sup>

Pregunta 4: N/A

Pregunta 5: N/A

Pregunta 6: N/A

Pregunta 7: N/A

Pregunta 8: N/A

Pregunta 9: Sí, me gustaría recibir información por mensaje de texto.

Pregunta 10: Neutral

Pregunta 11: Rendimiento y precisión, precio, diseño y apariencia.

Pregunta 12: N/A

Pregunta 13: Tengo un conocimiento básico.

Pregunta 14: No estoy particularmente interesado en la tecnología aplicada al pesaje industrial.

Pregunta 15: No he utilizado el cabezal indicador de peso de CADUCEO, pero me gustaría saber más sobre él y sus beneficios.

---

<sup>4</sup> N/A es una abreviatura que se usa para indicar que no es aplicable. En este caso, se usa para las respuestas de los encuestados que no han utilizado o no están utilizando el cabezal indicador de peso de CADUCEO. Como estas personas no han usado el producto, no pueden responder a las preguntas que se refieren al rendimiento, la calidad, la satisfacción, la recomendación, los gustos, las mejoras y la experiencia con el servicio al cliente del producto. N/A en esas respuestas, indica que no hay una respuesta válida o posible.



Encuestado 4:

Pregunta 1: Vendedor de CADUCEO

Pregunta 2: Sí

Pregunta 3: Insatisfecho

Pregunta 4: Probablemente no

Pregunta 5: Su diseño y apariencia

Pregunta 6: Su rendimiento y precisión

Pregunta 7: Mejoras en el rendimiento y precisión

Pregunta 8: Regular

Pregunta 9: No, no me gustaría recibir información.

Pregunta 10: Negativa

Pregunta 11: Rendimiento y precisión, diseño y apariencia, adaptabilidad a diferentes procesos industriales.

Pregunta 12: Los productos similares que he utilizado son mejores que el cabezal indicador de peso de CADUCEO.

Pregunta 13: Tengo un conocimiento avanzado.

Pregunta 14: Estoy muy interesado en la tecnología aplicada al pesaje industrial.

Pregunta 15: El cabezal indicador de peso de CADUCEO no cumplió con mis expectativas.

Encuestado 5:

Pregunta 1: Recomendación de un amigo o colega

Pregunta 2: Sí

Pregunta 3: Muy satisfecho

Pregunta 4: Definitivamente sí

Pregunta 5: Su adaptabilidad a diferentes procesos industriales

Pregunta 6: Nada en particular

Pregunta 7: Mejoras en la facilidad de uso

Pregunta 8: Excelente

Pregunta 9: Sí, me gustaría recibir información por correo electrónico.

Pregunta 10: Muy positiva

Pregunta 11: Rendimiento y precisión, facilidad de uso, adaptabilidad a diferentes procesos industriales, marca.

Pregunta 12: Los productos similares que he utilizado son peores que el cabezal indicador de peso de CADUCEO.

Pregunta 13: Soy un experto en la materia.

Pregunta 14: Estoy muy interesado en la tecnología aplicada al pesaje industrial.

Pregunta 15: Excelente cabezal. Muy buen servicio técnico. Adaptaron el cabezal según mis indicaciones.

Encuestado 6:

Pregunta 1: Publicidad en línea

Pregunta 2: Sí

Pregunta 3: Satisfecho

Pregunta 4: Probablemente sí

Pregunta 5: Su rendimiento y precisión

Pregunta 6: Su durabilidad

Pregunta 7: Mejoras en la durabilidad

Pregunta 8: Buena

Pregunta 9: No, no me gustaría recibir información.

Pregunta 10: Positiva

Pregunta 11: Rendimiento y precisión, precio, durabilidad.

Pregunta 12: Los productos similares que he utilizado son igualmente buenos que el cabezal indicador de peso de CADUCEO.

Pregunta 13: Tengo un conocimiento avanzado.

Pregunta 14: Estoy algo interesado en la tecnología aplicada al pesaje industrial.

Pregunta 15: El cabezal es un producto de buena calidad, pero podría mejorar su durabilidad.

Encuestado 7:

Pregunta 1: Búsqueda en línea

Pregunta 2: Sí

Pregunta 3: Ni satisfecho ni insatisfecho

Pregunta 4: No estoy seguro

Pregunta 5: Su facilidad de uso

Pregunta 6: Su diseño y apariencia

Pregunta 7: Mejoras en el diseño y apariencia

Pregunta 8: Regular

Pregunta 9: Sí, me gustaría recibir información por mensaje de texto.

Pregunta 10: Neutral

Pregunta 11: Facilidad de uso, diseño y apariencia, precio.

Pregunta 12: Los productos similares que he utilizado son peores que el cabezal indicador de peso de CADUCEO.

Pregunta 13: Tengo un conocimiento básico.

Pregunta 14: No estoy interesado en la tecnología aplicada al pesaje industrial.

Pregunta 15: El cabezal ATHLAS es un producto fácil de usar, pero no me gusta su diseño y apariencia.

Encuestado 8:

Pregunta 1: Recomendación de un amigo o colega

Pregunta 2: Sí

Pregunta 3: Muy satisfecho

Pregunta 4: Definitivamente sí

Pregunta 5: Su rendimiento y precisión

Pregunta 6: Nada en particular

Pregunta 7: Mejoras en la adaptabilidad a diferentes procesos industriales

Pregunta 8: Excelente

Pregunta 9: Sí, me gustaría recibir información por correo electrónico.

Pregunta 10: Muy positiva

Pregunta 11: Rendimiento y precisión, adaptabilidad a diferentes procesos industriales, marca, servicio al cliente.

Pregunta 12: No he utilizado productos similares al cabezal indicador de peso de CADUCEO.

Pregunta 13: Soy un experto en la materia.

Pregunta 14: Estoy muy interesado en la tecnología aplicada al pesaje industrial.

Pregunta 15: Felicito a CADUCEO por su excelente calidad y servicio.

Encuestado 9:

Pregunta 1: Publicidad en línea

Pregunta 2: Sí

Pregunta 3: Insatisfecho

Pregunta 4: Definitivamente no

Pregunta 5: Nada en particular

Pregunta 6: Su rendimiento y precisión, su durabilidad, su relación calidad-precio, su servicio al cliente.

Pregunta 7: Mejoras en todos los aspectos

Pregunta 8: Pésima

Pregunta 9: No, no me gustaría recibir información.

Pregunta 10: Muy negativa

Pregunta 11: Rendimiento y precisión, durabilidad, precio, servicio al cliente.

Pregunta 12: Los productos similares que he utilizado son mejores que el cabezal indicador de peso de CADUCEO.

Pregunta 13: Tengo un conocimiento avanzado.

Pregunta 14: Estoy algo interesado en la tecnología aplicada al pesaje industrial.

Pregunta 15: El servicio al cliente es pésimo y el cabezal me parece muy caro.

Encuestado 10:

Pregunta 1: Búsqueda en línea

Pregunta 2: No

Pregunta 3: N/A

Pregunta 4: N/A

Pregunta 5: N/A

Pregunta 6: N/A

Pregunta 7: N/A

Pregunta 8: N/A

Pregunta 9: No, no me gustaría recibir información.

Pregunta 10: Neutral

Pregunta 11: Rendimiento y precisión, precio, marca.

Pregunta 12: N/A

Pregunta 13: No tengo conocimiento sobre la tecnología aplicada al pesaje industrial.

Pregunta 14: No estoy interesado en la tecnología aplicada al pesaje industrial.

Pregunta 15: No, ya que actualmente mi negocio no requiere equipos de pesaje.

Encuestado 11:

Pregunta 1: Recomendación de un amigo o colega

Pregunta 2: Sí

Pregunta 3: Satisfecho

Pregunta 4: Probablemente sí

Pregunta 5: Su diseño y apariencia

Pregunta 6: Su disponibilidad en el mercado

Pregunta 7: Mejoras en la disponibilidad en el mercado

Pregunta 8: Buena

Pregunta 9: Sí, me gustaría recibir información por correo electrónico.

Pregunta 10: Positiva

Pregunta 11: Diseño y apariencia, precio, marca.

Pregunta 12: Los productos similares que he utilizado son igualmente buenos que el cabezal indicador de peso de CADUCEO.

Pregunta 13: Tengo un conocimiento básico.

Pregunta 14: Estoy algo interesado en la tecnología aplicada al pesaje industrial.

Pregunta 15: Me gustaría que el cabezal fuera más fácil de encontrar en el mercado.

Encuestado 12:

Pregunta 1: Recomendación de un amigo o colega

Pregunta 2: Sí

Pregunta 3: Muy satisfecho

Pregunta 4: Definitivamente sí

Pregunta 5: Su rendimiento y precisión

Pregunta 6: Nada en particular

Pregunta 7: Mejoras en la facilidad de uso

Pregunta 8: Excelente

Pregunta 9: Sí, me gustaría recibir información por correo electrónico.

Pregunta 10: Muy positiva

Pregunta 11: Rendimiento y precisión, facilidad de uso, adaptabilidad a diferentes procesos industriales, marca, servicio al cliente.

Pregunta 12: No he utilizado productos similares al cabezal indicador de peso de CADUCEO.

Pregunta 13: Soy un experto en la materia.

Pregunta 14: Estoy muy interesado en la tecnología aplicada al pesaje industrial.

Pregunta 15: ATHLAS me ofrece el rendimiento y precisión que necesito en la empresa.

Encuestado 13:

Pregunta 1: Publicidad en línea

Pregunta 2: Sí

Pregunta 3: Ni satisfecho ni insatisfecho

Pregunta 4: No estoy seguro

Pregunta 5: Su diseño y apariencia

Pregunta 6: Su disponibilidad en el mercado

Pregunta 7: Mejoras en el diseño y apariencia

Pregunta 8: Regular

Pregunta 9: No, no me gustaría recibir información.

Pregunta 10: Neutral

Pregunta 11: Diseño y apariencia, precio, marca.

Pregunta 12: Los productos similares que he utilizado son igualmente buenos que el cabezal indicador de peso de CADUCEO.

Pregunta 13: Tengo un conocimiento básico.

Pregunta 14: Estoy algo interesado en la tecnología aplicada al pesaje industrial.

Pregunta 15: No me convence el rendimiento ni el precio del cabezal.

Encuestado 14:

Pregunta 1: Recomendación de un amigo o colega

Pregunta 2: Sí

Pregunta 3: Muy satisfecho

Pregunta 4: Definitivamente sí

Pregunta 5: Su adaptabilidad a diferentes procesos industriales

Pregunta 6: Nada en particular

Pregunta 7: Mejoras en el rendimiento y precisión

Pregunta 8: Excelente

Pregunta 9: Sí, me gustaría recibir información por mensaje de texto.

Pregunta 10: Muy positiva

Pregunta 11: Rendimiento y precisión, adaptabilidad a diferentes procesos industriales, marca, servicio al cliente.

Pregunta 12: Los productos similares que he utilizado son peores que el cabezal indicador de peso de CADUCEO.

Pregunta 13: Soy un experto en la materia.

Pregunta 14: Estoy muy interesado en la tecnología aplicada al pesaje industrial.

Pregunta 15: La adaptabilidad y versatilidad son las características que más valoro del indicador de peso ATHLAS.

Encuestado 15:

Pregunta 1: Vendedor de CADUCEO

Pregunta 2: Sí

Pregunta 3: Satisfecho

Pregunta 4: Probablemente sí

Pregunta 5: Su diseño y apariencia

Pregunta 6: Su relación calidad-precio

Pregunta 7: Mejoras en la relación calidad-precio

Pregunta 8: Buena

Pregunta 9: No, no me gustaría recibir información.

Pregunta 10: Positiva

Pregunta 11: Diseño y apariencia, precio, marca, servicio al cliente.

Pregunta 12: Los productos similares que he utilizado son igualmente buenos que el cabezal indicador de peso de CADUCEO.

Pregunta 13: Tengo un conocimiento avanzado.

Pregunta 14: Estoy algo interesado en la tecnología aplicada al pesaje industrial.

Pregunta 15: Me gustaría que el cabezal fuera más económico.

Encuestado 16:

Pregunta 1: Recomendación de un amigo o colega

Pregunta 2: Sí

Pregunta 3: Muy satisfecho

Pregunta 4: Definitivamente sí

Pregunta 5: Su rendimiento y precisión

Pregunta 6: Nada en particular

Pregunta 7: Mejoras en el diseño y apariencia

Pregunta 8: Excelente

Pregunta 9: Sí, me gustaría recibir información por mensaje de texto.

Pregunta 10: Muy positiva

Pregunta 11: Rendimiento y precisión, diseño y apariencia, adaptabilidad a diferentes procesos industriales, marca, servicio al cliente.

Pregunta 12: No he utilizado productos similares al cabezal indicador de peso de CADUCEO.

Pregunta 13: Soy un experto en la materia.

Pregunta 14: Estoy muy interesado en la tecnología aplicada al pesaje industrial.

Pregunta 15: El cabezal ATHLAS me ofrece el rendimiento y precisión que necesito para mi negocio.

Encuestado 17:

Pregunta 1: Publicidad en línea

Pregunta 2: Sí

Pregunta 3: Ni satisfecho ni insatisfecho

Pregunta 4: No estoy seguro

Pregunta 5: Su diseño y apariencia

Pregunta 6: Su relación calidad-precio

Pregunta 7: Mejoras en la relación calidad-precio

Pregunta 8: Regular

Pregunta 9: No, no me gustaría recibir información.

Pregunta 10: Neutral

Pregunta 11: Diseño y apariencia, precio, marca.

Pregunta 12: Los productos similares que he utilizado son mejores que el cabezal indicador de peso de CADUCEO.

Pregunta 13: Tengo un conocimiento básico.

Pregunta 14: Estoy algo interesado en la tecnología aplicada al pesaje industrial.

Pregunta 15: El cabezal indicador de peso de CADUCEO es un producto con una apariencia robusta, pero me parece muy caro para lo que ofrece.

Encuestado 18:

Pregunta 1: Vendedor de CADUCEO

Pregunta 2: Sí

Pregunta 3: Satisfecho

Pregunta 4: Probablemente sí

Pregunta 5: Su adaptabilidad a diferentes procesos industriales

Pregunta 6: Su durabilidad

Pregunta 7: Mejoras en la durabilidad

Pregunta 8: Buena

Pregunta 9: Sí, me gustaría recibir información por correo electrónico.

Pregunta 10: Positiva

Pregunta 11: Adaptabilidad a diferentes procesos industriales, durabilidad, precio, servicio al cliente.

Pregunta 12: Los productos similares que he utilizado son igualmente buenos que el cabezal indicador de peso de CADUCEO.

Pregunta 13: Tengo un conocimiento avanzado.

Pregunta 14: Estoy muy interesado en la tecnología aplicada al pesaje industrial.

Pregunta 15: El cabezal ATHLAS se ha adaptado perfectamente a los procesos productivos de nuestra industria.

Encuestado 19:

Pregunta 1: Recomendación de un amigo o colega

Pregunta 2: Sí

Pregunta 3: Muy satisfecho

Pregunta 4: Definitivamente sí

Pregunta 5: Su rendimiento y precisión

Pregunta 6: Nada en particular

Pregunta 7: Mejoras en el diseño y apariencia

Pregunta 8: Excelente

Pregunta 9: Sí, me gustaría recibir información por correo electrónico.

Pregunta 10: Muy positiva

Pregunta 11: Rendimiento y precisión, diseño y apariencia, adaptabilidad a diferentes procesos industriales, marca, servicio al cliente.

Pregunta 12: No he utilizado productos similares al cabezal indicador de peso de CADUCEO.

Pregunta 13: Soy un experto en la materia.

Pregunta 14: Estoy muy interesado en la tecnología aplicada al pesaje



Pregunta 15: Tenemos el cabezal de CADUCEO hace mucho tiempo y no ha requerido reparaciones. Sus componentes son de calidad.

Encuestado 20:

Pregunta 1: Publicidad en línea

Pregunta 2: Sí

Pregunta 3: Satisfecho

Pregunta 4: Probablemente sí

Pregunta 5: Su facilidad de uso

Pregunta 6: Su relación calidad-precio

Pregunta 7: Mejoras en la relación calidad-precio

Pregunta 8: Buena

Pregunta 9: No, no me gustaría recibir información.

Pregunta 10: Positiva

Pregunta 11: Facilidad de uso, precio, marca.

Pregunta 12: Los productos similares que he utilizado son igualmente buenos que el cabezal indicador de peso de CADUCEO.

Pregunta 13: Tengo un conocimiento avanzado.

Pregunta 14: Estoy algo interesado en la tecnología aplicada al pesaje industrial.

Pregunta 15: El indicador de peso es fácil de usar y con un precio razonable.

### [Análisis descriptivo de las respuestas a las encuestas](#)

1. La mayoría de los encuestados se enteraron de CADUCEO y sus productos por recomendación de un amigo o colega, lo que indica que la marca tiene una buena reputación entre sus clientes. Esto sugiere que CADUCEO podría mejorar su presencia en línea y su publicidad digital.

2. La mayoría de los encuestados han utilizado o están utilizando actualmente el cabezal indicador de peso de CADUCEO, lo que demuestra que el producto tiene una buena demanda y aceptación en el mercado. No obstante, también hay un porcentaje de encuestados que no ha utilizado el producto, lo que implica que CADUCEO podría ampliar su alcance y captar nuevos clientes potenciales.

3. La mayoría de los encuestados están satisfechos o muy satisfechos con el rendimiento y la calidad del cabezal indicador de peso de CADUCEO, lo que indica que el producto cumple con las expectativas de los clientes y ofrece una buena experiencia de uso. Sin embargo, también hay un porcentaje menor que está insatisfecho o muy insatisfecho con el producto, lo que señala que el producto debe mejorar en ciertos aspectos.

4. La mayoría de los encuestados recomendarían el cabezal indicador de peso de CADUCEO a otros, lo que muestra que el producto tiene una buena valoración y una alta probabilidad de generar referencias positivas. No obstante, también hay un porcentaje menor que no recomendaría el producto a otros, lo que implica que el producto tiene algunos aspectos negativos que disminuyen su satisfacción y su lealtad.
5. Lo que más les gusta a los encuestados del cabezal indicador de peso de CADUCEO es su rendimiento, precisión, diseño y apariencia, lo que resalta que el producto tiene una ventaja competitiva en el mercado y ofrece un beneficio diferencial a los clientes. Otros aspectos que también les gustan son, su adaptabilidad a diferentes procesos industriales y la facilidad de uso.
6. Lo que menos les gusta a los encuestados del cabezal indicador de peso de CADUCEO es su relación calidad-precio, lo que indica que el producto tiene un costo elevado para lo que ofrece y que los clientes no perciben un valor agregado suficiente.
7. Las mejoras que les gustaría ver a los encuestados en el cabezal indicador de peso de CADUCEO en el futuro son: en el rendimiento y precisión, mejoras en la facilidad de uso, mejoras en la adaptabilidad a diferentes procesos industriales, diseño y mejoras en la durabilidad. Estas mejoras podrían aumentar la satisfacción y la retención de los clientes, así como atraer nuevos clientes potenciales. Otras mejoras que también les gustaría ver son mejoras en la relación calidad-precio y en el diseño y apariencia del producto.
8. En cuanto a la experiencia con el servicio al cliente de CADUCEO, el 72% calificó su experiencia como excelente o buena. El 22% calificó su experiencia como regular y el 6% como pésima. Esto indica que se deberá mejorar el servicio para que no generar una mala imagen de la marca y una pérdida de clientes.
9. Al 55% de los encuestados les gustaría recibir información sobre nuevos productos y ofertas especiales de CADUCEO en el futuro, lo que demuestra que los clientes tienen un interés alto en la marca y en sus productos. Este aspecto podría indicar oportunidades de venta cruzada y de fidelización de los clientes.
10. El 65% de los encuestados tienen una opinión positiva o muy positiva sobre la marca CADUCEO, reflejando que la marca tiene una buena reputación y posición en el mercado.
11. Los factores más importantes para los encuestados a la hora de elegir un cabezal indicador de peso son: el rendimiento y precisión, la marca, el precio y el servicio al cliente. Estos factores son los que determinan la decisión de compra y la satisfacción de los clientes. Otros factores también importantes son la adaptabilidad a diferentes procesos industriales, la facilidad de uso, el diseño y la durabilidad del equipo.
12. La mayoría de los encuestados han utilizado o están utilizando actualmente productos similares al cabezal indicador de peso de CADUCEO de otras marcas, lo que

evidencia que el mercado es competitivo y que hay otras opciones disponibles para los clientes. De estos encuestados, el 55% considera que los productos similares son igualmente buenos o mejores que el cabezal indicador de peso de CADUCEO, lo que implica que el producto no tiene una diferenciación clara ni una ventaja competitiva sobre sus competidores. El 17% considera que los productos similares son peores que el cabezal indicador de peso de CADUCEO, lo que sugiere que el producto tiene algunos atributos o beneficios superiores a los de sus competidores.

13. La mayoría de los encuestados tienen un conocimiento básico o avanzado sobre la tecnología aplicada al pesaje industrial, lo que indica que los clientes tienen un nivel de información y de criterio adecuado para evaluar el producto y sus características. También hay un porcentaje menor que no tiene conocimiento sobre la tecnología aplicada al pesaje industrial, lo que implica que CADUCEO podría educar y capacitar a estos clientes potenciales para generar confianza y valor en el producto.

14. La mayoría de los encuestados están algo o muy interesados en la tecnología aplicada al pesaje industrial, lo que muestra que los clientes tienen una motivación y una curiosidad por el producto y sus beneficios. También hay un porcentaje menor que no está interesado en la tecnología aplicada al pesaje industrial, lo que sugiere que la marca podría generar interés y atracción en estos clientes potenciales mediante estrategias de marketing y comunicación.

15. Más de la mitad de los encuestados ha dejado registrado en sus comentarios, aspectos positivos sobre el indicador de peso e indicaciones sobre cómo quisieran el producto en un futuro.

## Página web

### Venta de balanzas en Santa Fe



En **Caduceo** nos dedicamos a la reparación, calibración y **venta de balanzas** y básculas nacionales e importadas.

Contamos con 30 años de experiencia, garantizando la calidad de nuestros productos. Estamos ubicados en la localidad de **Santa Fe**.

Nuestra empresa ofrece una amplia gama de servicios y asesoramiento técnico personalizado para empresas comerciales y de producción con el fin de lograr la más óptima resolución de sus necesidades.

Visítenos, ofrecemos trato directo. Nos dirigimos a particulares y empresas.



**Balanzas comerciales - Industriales - Laboratorio - Agropecuaria**

## Venta de básculas en Santa Fe

### Quiénes somos

Somos **Caduceo**, una empresa dedicada a la **venta de básculas**, balanzas y más presente en **Santa Fe**, capital de la provincia homónima.

A lo largo de nuestra trayectoria hemos ido creciendo y hasta el día de hoy seguimos haciéndolo, ya que nuestro objetivo es brindar el mejor servicio y los mejores productos del mercado.

Estamos abiertos a todas las consultas. Contáctenos vía telefónica o por e-mail.

Venta de básculas



### Productos y servicios

En **Caduceo** estamos especializados en la **venta de controladores fiscales** (registradoras, impresores fiscales), así como también en:

- Venta de insumos para controladores fiscales (rollos de papel, cintas).
- Venta de balanzas (comerciales, analíticas).
- Venta de heladeras para el hogar, exhibidoras y freezers.
- Venta de básculas (plataformas, barras de pesaje, pilones, zorra-balanza, híbridas mecánicas-digitales).
- Reparación de controladores fiscales.
- Reparación de balanzas.
- Reparación de básculas.
- Impresoras de barra.
- Pesaje electrónico.
- Programación de básculas electrónicas a medida.
- Lectores de códigos de barra.

Comuníquese con nosotros. ¡Garantizamos servicio técnico especializado!



**¡Todas las capacidades!**

### Nuestras marcas

En **Caduceo** vemos todo lo relacionado con **masas de calibración** y trazabilidad INTI. Trabajamos con las mejores marcas para que usted adquiera nuestros productos con total confianza:

- Kretz.
- Sipel.
- Ohaus.
- Systel.
- NCR.
- Elitronic.
- Hasar.
- Towa.
- Symbol.
- Metrologic.
- PSDC.
- HHP.

El conocimiento que tenemos sobre el rubro, la seriedad y responsabilidad nos avalan. Consúltenos.

