

**ANÁLISIS DE UN PRODUCTO DE LA EMPRESA CELLUX
COLOMBIANA S.A. Y SU INCIDENCIA EN EL MERCADO DE LA
REFRIGERACIÓN**

SARAIXA ESTHER DE LA HOZ HENRIQUEZ

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MINOR EN MARKETING ESTRATÉGICO
CARTAGENA DE INDIAS
2007**

**ANÁLISIS DE UN PRODUCTO DE LA EMPRESA CELLUX COLOMBIANA S.A.
Y SU INCIDENCIA EN EL MERCADO DE LA REFRIGERACIÓN**

DE LA HOZ HENRIQUEZ, SARAIXA ESTHER

Trabajo de monografía presentado para optar al título de Administración de
Empresas

Asesor

CARLOS ERNESTO ORTIZ BETHES
MBA con Énfasis en Mercadeo

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARTAGENA DE INDIAS
2007

Nota de aceptación

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Cartagena de Indias, 05 de Marzo de 2007

AUTORIZACION

Cartagena de Indias, 05 de Marzo de 2007

Yo, Saraixa Esther De La Hoz Henríquez, identificada con cédula de ciudadanía número 45.560.866 de Cartagena, autorizo a la Universidad Tecnológica de Bolívar para hacer uso de mi trabajo de grado y publicarlo en el catálogo online de la Biblioteca.

SARAIXA ESTHER DE LA HOZ HENRIQUEZ

C.C. No. 45.560.866 Cartagena

RESUMEN

El presente proyecto tiene por objeto evaluar el mercado de la refrigeración, reconociendo factores positivos y negativos, que permitan un adecuado lanzamiento del producto Cinta C-384 Foil de Aluminio Sin Refuerzo, en Colombia.

En cuanto al análisis del mercado de las empresas de refrigeración para la compra de cintas de ese tipo, la gran mayoría considera que manejan conceptos de costos, calidad y clara preferencia de proveedores reconocidos.

Las empresas fabricantes de cintas, al momento de innovar lo hacen más que todo en los procesos para la elaboración de productos. El gran reto de estas empresas, es poder contar con maquinaria moderna y eficiente, que permita obtener un mejor producto y a la vez, economías de escala que ayuden a ofrecerlos de manera competitiva en precio y calidad para las empresas de la refrigeración, y en general, para todas aquellas empresas de otros sectores que así lo requieran.

Con la realización de este análisis de mercado del nuevo producto C-384 de la compañía Cellux Colombiana S.A., se pretende evaluar las ventajas y la real posibilidad de expansión del negocio y desarrollo competitivo del producto, todo

esto con el fin de incursionar en otros segmentos del mercado, ampliar el porcentaje de participación, y satisfacer al consumidor con un producto final de alta calidad y competitivo, a precios acordes a las expectativas de los clientes potenciales del país, y esperar que a un futuro cercano, se pueda exportar hacia Centro y Suramérica, así como se hace con los otros productos de la Empresa.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCION	
0. PROPUESTA	2
0.1 Identificación del problema	2
0.2 Objetivos de investigación	3
0.2.1 Objetivo general	3
0.2.1 Objetivos específicos	4
0.3 Justificación	4
0.4 Metodología	6
1. ANALISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL QUE SE PRESENTA EN EL SECTOR Y MÁS ESPECÍFICAMENTE EN TORNO AL DESARROLLO Y COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO SEÑALADO	7
1.1 Análisis de los principales competidores	8
1.2 Características y aspectos técnicos del mercado de las cintas de aluminio	13
1.3 Perspectivas para Cellux Colombiana S.A.	18
2. EVALUACION DE LA COMPETENCIA DE LA CINTA C-384 TENIENDO EN CUENTA SUS POLITICAS DE MERCADO	19

2.1 Cintas de papel de aluminio 3M importadas	19
3. POLITICAS DE MERCADEO PARA EL LANZAMIENTO DE LA CINTA C-384 FOIL DE ALUMINIO SIN REFUERZO POR LA COMPAÑIA CELLUX COLOMBIANA S. A.	25
3.1 Políticas de producto	26
3.2 Políticas de precio	33
3.3 Políticas de distribución	35
3.4 Políticas de comunicación	36
4. CONCLUSIONES	39
RECOMENDACIONES	39
BIBLIOGRAFIA	41
ANEXOS	42

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Cintas Cellux para el mercado de la Refrigeración	16
Tabla 2. Cintas de papel de Aluminio o Foil de Aluminio 3M	21

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Logo de la compañía	28

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Aspectos técnicos y atributos Cinta C-384	32

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo A. Página Web de Cellux	43
Anexo B. Productos por mercado	44

INTRODUCCION

El presente trabajo tiene como objetivo analizar y evaluar el producto C-384 Cinta Foil de Aluminio sin Refuerzo, dentro del mercado de refrigeración, para ver su aceptación en términos de su lanzamiento a nivel nacional.

El propósito de este producto es lograr un posicionamiento en el mercado, logrando satisfacer las necesidades de sus clientes, y para lo cual se establecerán estrategias de promoción y lanzamiento como también se ha determinado su marca, etiqueta y empaque.

Para ello, se hace una descripción de la situación actual de la industria de cintas industriales y de los diferentes tipos de cintas de papel aluminio, con sus características y usos que actualmente se distribuyen en Colombia.

El segmento de mercado ha sido identificado de acuerdo a los aspectos técnicos del producto, el cual de una u otra forma está relacionado con el mercado de la refrigeración.

Considero que las políticas de mercado básicas que se sugieren a Cellux en este trabajo, contribuirán en la producción, lanzamiento e impacto de la Cinta C-384 Foil de Aluminio sin Refuerzo en el mercado de la refrigeración, como también al enriquecimiento de los conocimientos de los estudiantes lectores que la estudien.

0. PROPUESTA

0.1 Identificación del problema

En la actualidad, el sector industrial, en el cual se encuentra ubicada la Empresa Cellux Colombiana S. A., debe someterse a las condiciones de mercado impuestas por la Compañía 3M, importador y distribuidor exclusivo de la Cinta C-384 Foil de Aluminio sin refuerzo, en lo referente a la comercialización de éste producto tan importante y necesario en el contexto comercial de dicho sector, conllevando a que la industria nacional no posea mucho margen de maniobra en la consecución de éste artículo, generando consecuencias poco positivas para ella.

Por esta razón, en Cellux Colombiana S. A. dentro de su Plan estratégico, formula, como una de sus estrategias de crecimiento, la incursión y desarrollo de nuevas líneas y productos diferentes a los insumos tradicionales (cintas de empaque y las cintas de enmascarar), dentro de las cuales se va a considerar un producto similar al referenciado anteriormente.

Colombia es un país de alto consumo en los mercados de: línea blanca (neveras, hornos, cocinas), refrigeración industrial (aires acondicionados), automotriz (carroceros, talleres industriales) y aislamiento térmico; por esta razón, debe generar las condiciones necesarias para ir presentando crecimientos continuos, y encontrar en el caso específico propuesto, otro u otros productos con características iguales o similares al de la competencia, en esquemas de competitividad que conlleve a una sana estructura de condiciones de comercialización que generen un contrapeso que en la actualidad no existe para las cintas de 3M.

0.2 Objetivos de la investigación

0.2.1 Objetivo General

Analizar y evaluar el producto C-384 Cinta Foil de Aluminio sin Refuerzo, dentro del mercado de refrigeración, para ver su aceptación en términos de su lanzamiento a nivel nacional.

0.2.2 Objetivos Específicos

Analizar la situación actual que se presenta en el sector y más específicamente en torno al desarrollo y comercialización y desarrollo del producto señalado.

Evaluar el mercado de la competencia de la cinta C-384 teniendo en cuenta sus políticas de mercado.

Describir políticas de mercado adecuadas para el lanzamiento de la cinta C-384 en Colombia acordes a la demanda actual del mercado.

Concluir y recomendar sobre la idea y propuesta de lanzar al mercado un producto que compita con el actual, en el campo mencionado.

0.3 Justificación

El análisis del mercado se utiliza fundamentalmente para conocer la oferta (cuáles son los negocios similares y qué beneficios ofrecen) y demanda (quiénes son y qué quieren los consumidores) de cierto producto o servicio y recoger información relevante acerca del entorno del marketing. Esta herramienta le permitirá a la

empresa ofrecer nuevos productos y servicios al mercado, o mejorar los que ya se brindan, de acuerdo con las exigencias del público objetivo.

Dado el grado de competencia existente en el mundo actual, las empresas que hoy por hoy no desarrollen nuevos productos, están expuestas a grandes riesgos. Sus bienes o artículos comerciales se verán en forma indiscutible, sometidos al cambio en las necesidades, gustos y caprichos de los consumidores, a las amenazas de las nuevas tecnologías, a unos ciclos de vida cada vez más cortos y a una competencia nacional y extranjera creciente.

Es por ello, que dado el grado de novedad con que se trabaja en el sector donde se mueve la Empresa en estudio, una investigación sobre un artículo como el que es objeto de éste trabajo (producto C-384) es importante y vital a nivel organizacional. Este producto, cabe anotar, estaría dentro de la categoría de productos incorporados a una línea ya existente.

El lanzamiento de éste nuevo producto podría situar a Cellux Colombiana S.A. en una mejor condición competitiva y se podría mejorar de paso, la utilización de la capacidad instalada de la empresa, sus canales de distribución, y claro, su imagen en el mercado.

Por otro lado, Cellux Colombiana S.A., aparte de incrementar las ventas al incursionar con este nuevo producto y de combatir la estacionalidad de las ventas, buscaría incrementar sus beneficios tanto de mercadeo como financieros.

0.4 Metodología

La investigación a desarrollar será de carácter analítico descriptivo, puesto que permitirá la recolección de datos para su posterior análisis. Los datos serán obtenidos principalmente de la empresa Cellux Colombiana S.A., quien es la interesada en producir y comercializar la cinta C-384.

Los datos serán procesados y presentados en un informe final con el ánimo de poder desarrollar el objetivo de estudio planteado en la actual propuesta.

1. ANALISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA INDUSTRIA Y ALTERNATIVAS DE DESARROLLO Y COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO

En el presente capítulo se presenta una descripción de la situación actual de la industria de cintas industriales. Específicamente, se abarca el panorama colombiano del mercado de cintas de aluminio, usadas frecuentemente por la industria del frío.

Para esto, se hace una breve descripción, en primera instancia, de los principales productores y proveedores de este tipo de productos en el mercado nacional.

Así mismo, se presentan los criterios que los compradores de cintas de la empresa Cellux Colombiana S.A., manifiestan como importantes a la hora de seleccionar a sus proveedores, ya que en la actualidad las cintas de aluminio son ofrecidas en el mercado por un solo proveedor.

Por último, y teniendo en cuenta que el aspecto técnico del producto se convierte en un factor relevante, por las necesidades especiales que cubre, se hace una descripción técnica del mismo, con el propósito de identificar

claramente el mercado que este producto atiende, con el fin de generar alternativas para el desarrollo y comercialización de dicho producto.

1.1 ANALISIS DE LOS PRINCIPALES COMPETIDORES

TESA, *3M* y *CELLUX* compiten actualmente por el mercado nacional de cintas adhesivas industriales. Estas empresas son conscientes de la importancia de ser eficientes e innovadoras, logrando a la vez los menores costos posibles para poder asegurar su supervivencia en el tiempo. La capacidad de innovación, tiempos de respuesta y satisfacción de sus clientes, se convierten en piezas claves, en un mercado cada vez más competitivo y exigente.

A pesar de no contar con evidencias seguras en datos y cifras concretas de la industria de las cintas adhesivas industriales en Colombia, se hace una breve descripción de los tres principales competidores de ésta en el mercado colombiano, teniendo en cuenta su evolución, productos y mercados específicos que atiende.

- **3M de Colombia**

La historia de 3M Colombia se inició en 1961, con la apertura de oficinas en Soacha. Desde entonces, la compañía abrió oficinas en Bogotá y sucursales de

ventas en Cali, Medellín y Barranquilla, con el objetivo de brindar soluciones innovadoras, adaptadas a las crecientes necesidades de sus clientes.

En enero de 2000, 3M Colombia abrió un centro de atención y soporte a clientes 3M Contacto; Un *Call Center* en el que Representantes de servicio al cliente responden con rapidez a las inquietudes de los clientes y les asesoran en cómo expandir sus negocios con los recursos apropiados de 3M.

Su política central se basa en la contribución a la satisfacción de sus clientes, empleados y la comunidad, ofreciendo soluciones innovadoras y el ofrecimiento de un servicio de alta calidad.

Un gran número de empleados y una vasta red de distribuidores, combinan su experiencia técnica, de ventas y de mercadeo para ofrecer soluciones a diversos mercados:

- Arquitectura y Construcción
- Artes Gráficas
- Automotriz, Marina y Aeroespacial
- Cuidados para la Salud
- Eléctricos y Telecomunicaciones
- Electrónica
- Hogar
- Manufactura e Industria

- Oficina
- Petróleo, Gas y Minería
- Seguridad: Vial, de Instalaciones, de Información y Personal

- **TESA Colombia**

Tesa AG es una empresa del grupo *Beiersdorf* de Alemania, representa 120 años de tecnología en cintas adhesivas y hoy por hoy, produce más de 800 tipos de diferentes cintas adhesivas con el 70% de ventas que proveen al sector industrial y el 30% de las aplicaciones para el consumidor.

Basados en la competitividad y en el desarrollo de los compuestos adhesivos, tesa AG alcanza una producción corporativa cercana a los 1.000 millones de € al año, dando ocupación laboral a más de 1.600 empleados en Alemania y a más de 3.500 en todo el mundo. Tesa es ampliamente líder del mercado en Europa y el número 2 en el mundo. Liderazgo global de mercado y credibilidad de marca con calidad desde 1882.

Los productos tesa se venden en más de 100 países, por intermedio de 50 filiales y vía exportaciones a clientes potenciales en cualquier parte del mundo. Sus

plantas de producción se localizan en Europa, Norte América y Sur América, así como en el Asia y la región del Pacífico.

Tesa desarrolla soluciones adhesivas globales; al mismo tiempo, Tesa es la principal marca global en cintas adhesivas, condición conseguida con base en calidad e innovación constante.

Tesa Tape Colombia Ltda cuenta con una amplia gama de distribuidores a lo largo y ancho del país, cubriendo desde las principales ciudades todos los requerimientos y necesidades técnicas de sus clientes, con un amplio portafolio de productos; brindando de esta manera un soporte integral y un completo servicio a las necesidades del mercado.

- **Cellux Colombiana S.A.**

Por su parte Cellux Colombiana S.A. cuenta con un área de 45.000 metros cuadrados, situada en la zona industrial de Mamonal en Cartagena de Indias y un área de 12.700 metros cuadrados de bodegas técnicamente diseñadas que alojan su planta de producción, haciendo de ella, una de las más grandes plantas de Latinoamérica y la primera en Colombia por su grado de alta tecnología y maquinaria automatizada.

Su base filosófica a nivel empresarial está consignada en la siguiente premisa: “La Calidad es un compromiso que tiene todo empleado de Cellux en el desempeño de sus labores, se logra mediante el mejoramiento continuo de todos los niveles de la Organización, el trabajo en equipo y la disponibilidad de los recursos para el mantenimiento del sistema de gestión de calidad”¹.

Cellux busca ser líder en el mercado de cintas adhesivas, suministrando productos y servicios oportunos que satisfagan o superen las expectativas de sus clientes; para tal fin plantea en su direccionamiento estratégico los siguientes enunciados:

Misión

Fabricar y comercializar cintas adhesivas de excelente calidad, elaboradas mediante procesos que utilizan la tecnología más efectiva. Se cuenta con un equipo humano altamente capacitado y comprometido con los valores de la empresa, para cumplir con las expectativas de sus clientes, accionistas, empleados y comunidad.

Visión

Ser la primera compañía en ventas de cintas adhesivas en los mercados de Colombia, CAN, Centro América y el Caribe, mediante el manejo de un portafolio

¹ Tomado de la política de Calidad de la Compañía Cellux Colombiana S.A.

de productos adecuados a estos mercados y ofreciendo a los clientes un valor agregado en los campos de producción, mercadeo, ventas y capacitación, para lograr así, los márgenes de utilidad que satisfagan los objetivos de la compañía.

Actualmente la compañía cuenta con agencias en las ciudades de Cali, Bogotá, Medellín y Barranquilla.

1.2 CARACTERISTICAS Y ASPECTOS TECNICOS DEL MERCADO DE LAS CINTAS DE ALUMINIO

Frente al interrogante sobre los criterios que tienen en cuenta las empresas para la compra de las cintas de aluminio, la gran mayoría consideran que manejan criterios de calidad y precio, pero que para el caso de dichas cintas, solo existe un proveedor reconocido en el país, que cuenta con la infraestructura necesaria para brindar a sus clientes; calidad, precios moderados y asesorías.

Uno de los aspectos que incide en la escogencia del proveedor es la disponibilidad a tiempo de los insumos, los cuales son importados por la única empresa que hasta ahora los distribuye y satisface las necesidades, es decir, 3M.

Las empresas del mercado de la refrigeración han estado muy atentas a las novedades presentadas por la empresa Cellux Colombiana S. A., a través de los diferentes medios como su página *Web*, revista de la organización, eventos (Ferias, Congresos) a fin de conocer nuevos productos que conlleven a abaratar sus costos de producción.

Estas empresas tanto como las de otros sectores y mercados, han adquirido la variedad de productos que vende Cellux, para el hogar, oficina, automotriz, refrigeración, entre otros. Pero la cinta C-384 Foil de Aluminio Sin Refuerzo, solo se podrá adquirir a través de los vendedores y distribuidores industriales ubicados en las diferentes ciudades, y en muy pocas veces en la línea de Servicio al cliente Cellux, pues solo su producción será contra pedido debido a que pertenece a las cintas especiales, y estas solo se producen bajo ese sistema de venta.

Las empresas especializadas en la industria del frío, siempre han estado buscando un mejoramiento continuo, que les permita colocarse a la vanguardia del mercado y con las mismas posibilidades de competir con productos importados. Es por ello que ofrecen atención personalizada y asesoría técnica que ayuda a un excelente conocimiento y manejo de los productos ofrecidos, y para que su inversión obtenga los mejores resultados en todo sentido.

Es por eso que el desarrollo de la cinta C-384 Foil de Aluminio Sin Refuerzo adelantado por Cellux, está mas que todo orientado a la industria fría que diseña,

produce, realiza el montaje y ofrece mantenimientos correctivos y/o preventivos a cuartos para refrigeración y congelación, modulares y fijos (cavas), túneles de congelación y enfriamiento rápido, neveras verticales y exhibidores de 1 puerta, 2 puertas y multipuertas, equipos y sistemas refrigerados de diseños especiales, para los comercios cárnicos, de helados, avícola, del hielo, de lácteos, comercializadora de alimentos, hotelera, hospitalaria, agrícola, pesquera, y otros. Es importante anotar que la cinta C-384 producida por Cellux, debe cumplir con estándares nacionales e internacionales de calidad, puesto que las empresas del mercado de la refrigeración están hoy día ofreciendo sus productos con altos estándares de calidad, respaldados por las normas y certificaciones que exige el mercado.

Para lo anterior, la empresa Cellux Colombiana S. A., esta certificada con la norma ISO 9001, con el fin de satisfacer totalmente las necesidades y exigencias del consumidor.

Por esto, Cellux cuenta con las siguientes cintas para el mercado de la refrigeración (Ver Tabla 1.):

Tabla 1. Cintas Cellux para el mercado de la Refrigeración

	TIPOS DE CINTAS	
	C-386 Duct Tape	C-387 Duct Tape Foil de Aluminio Reforzada
Descripción	Cinta de adhesivo caucho de alta resistencia mecánica, construida con una tela de poliéster laminada con una película de polietileno y con un adhesivo de resina de caucho modificado, que hacen de C-386 un producto resistente al agua, fuerte pega y difícil de romper, por eso se conoce como la " Cinta Mc Guiver. "	C-387 es una cinta de foil de aluminio reforzado con fibra de vidrio y papel <i>kraft</i> . Posee adhesivo acrílico resistente a altas temperaturas y con alta fuerza adhesiva, para garantizar un pegado hermético cuando se aplica a la superficie de trabajo. La temperatura de servicio 20 ° C a 150 ° C.
Características Físicas	<p>Espesor: 200 micras</p> <p>Fuerza de Adhesión: 1.2 kg/inch</p> <p>Fuerza de cohesión: >80 horas</p>	<p>Espesor: 130 micras</p> <p>Fuerza – tensión: 14 kg/inch</p> <p>Fuerza de adhesión: 2.5 kg/inch</p> <p>Fuerza de cohesión: >80 horas</p> <p>Temperatura de desempeño: -20° F a 150° F</p>
Aplicaciones	Por su excelente resistencia al agua y la humedad, es ideal para ductos de aire acondicionado y todos aquellos trabajos de refrigeración, refuerzo y protección.	C-387 es ideal para ductos de aire acondicionado, sistemas de refrigeración, sistemas de calefacción y calentamiento de fluidos industriales.

	<p>Diseñada para reparar, reforzar, proteger de la humedad, dar seguridad a atados y paquetes. Se adhiere a cualquier superficie, su revestimiento con polietileno la hacen una buena cinta para trabajar en ambientes húmedos.</p>	
<p>Almacenamiento</p>	<p>Debe ser almacenada en su empaque original a 21 °C y una humedad relativa del 50%. Bajo estas condiciones el producto tiene una vida útil de 12 meses.</p> <p>Antes de aplicar, se debe limpiar la superficie a unir, debe estar libre de polvo, grasa, humedad o contaminantes y se debe almacenar en un lugar fresco no expuesto al sol directo.</p>	<p>Debe ser almacenada en su empaque original, en un ambiente fresco y seco. Se debe usar antes de 12 meses de la fecha de recibo. Se recomienda temperaturas de almacenamiento entre 10 °C y 33 °C.</p>

1.3 PERSPECTIVAS PARA CELLUX COLOMBIANA S.A.

Innovación, conocimiento de productos, alta rivalidad, experiencia y alto desempeño en mercados internacionales, son algunas de las características que se aprecian en el comportamiento de las principales empresas del sector.

Partiendo de esta realidad, y teniendo en cuenta que un factor clave en el desempeño de una organización debe ser su capacidad de innovación y adaptación al cambio, Cellux Colombiana S.A., gracias a su experiencia en el mercado de las cintas industriales, su relación con sus clientes y las condiciones actuales de producción, cuenta con oportunidades para entrar a competir en el mercado de las cintas de aluminio con su nuevo producto.

Se convierte en una oportunidad, ya que a pesar de ser una industria bastante competitiva, el producto actualmente es ofrecido en el mercado por la compañía 3M, abriendo posibilidades, teniendo en cuenta que se ofrecería otra opción para los clientes, disminuyendo el poder de negociación de la competencia.

Las exigencias técnicas y de atención del mercado podrían ser cubiertas por el producto base del estudio, presentándose al mismo, con una muy buena opción de ser tenida en cuenta, basado en la innovación de un producto en una línea ya existente y bastante conocida por la compañía.

2. EVALUACION DE LA COMPETENCIA DE LA CINTA C-384 TENIENDO EN CUENTA SUS POLITICAS DE MERCADO

En el presente apartado del trabajo, se presentan los diferentes tipos de cintas de papel aluminio, con sus características y usos, que actualmente se distribuyen en Colombia.

Del mismo modo se presenta una breve descripción del comportamiento del mercado y aspectos técnicos que se deben tener en cuenta dentro del desarrollo del mismo, con el fin de conocer su tendencia y comportamiento, para la generación de correctas políticas que permitan evaluar las competencias para el desarrollo del producto.

2.1 CINTAS DE PAPEL DE ALUMINIO 3M IMPORTADAS

Las cintas de Papel de Aluminio (Foil de Aluminio) 3M que se distribuyen en Colombia, son totalmente importadas, por lo que sus costos unitarios son elevados, haciendo que las empresas solo hagan pedidos de manera restringida, porque al utilizar dichas cintas, deben incrementar el precio de sus productos terminados ofrecidos.

Las cintas del papel de aluminio 3M son resistentes a la degradación de UV., a la llama, a la humedad y a muchos productos químicos. Estas cintas han sido diseñadas para proteger componentes sensibles al calor contra daño, y para ayudar a maximizar la eficacia de la calefacción y el enfriamiento, aumentando la transmisión sobre un área superficial más amplia. Son cintas altamente conformes usadas en muchos casos donde se requieren resistencia de la humedad y del producto químico, conductividad termal, reflexión del calor y de la luz, y resistencia a las llamas.

Las cintas de Papel de Aluminio o Foil de Aluminio de la empresa 3M, son las siguientes (Ver Tabla 2):

Tabla 2. Cintas de Papel de Aluminio o Foil de Aluminio 3M²

TIPO DE CINTA	DIMENSIONES	DESCRIPCIÓN	USOS	CARACTERÍSTICAS
Cinta 425 del papel de aluminio 3M	<i>1 pulgada x 60 yardas x 4.6 milipulgadas</i>	Cinta de papel de aluminio muerto - suave	Enmascarar componentes sensibles para proteger contra daño durante la quitada de la pintura del avión. En las aplicaciones blancas de las mercancías, la cinta proporciona una barrera excelente de la humedad, las ayudas reflejan y disipan calor	<ul style="list-style-type: none"> • Material adhesivo: Acrílico • Material del forro: Papel de Aluminio • Nombre primario: 3M • Color de cinta: Plata brillante • Presentación: Cajas de 12 y 36 cintas
Cinta 427 del papel de aluminio 3M	<i>1 pulgada x 60 yardas</i>	Cinta de papel de aluminio muerto – suave. Versión de Liner de la cinta 425 del papel de aluminio 3M que se puede cortar con tintas fácilmente en tamaños o formas especiales	Enmascarar los componentes sensibles para proteger contra daño durante la pintura que pela, o para reflejar y para disipar calor	<ul style="list-style-type: none"> • Material adhesivo: Acrílico • Material del forro: Papel de Aluminio • Nombre primario: 3M • Color de cinta: Plata brillante • Caja: 36 cintas

² Información suministrada por la firma Kanguroid. Gerencia Comercial. Cartagena. 2.006

<p>Cinta 431 del papel de aluminio 3M</p>	<p>1 pulgada x 60 yardas x 3.1 milipulgadas</p>	<p>Plata brillante, forro del papel de aluminio de 3.1 milipulgadas (0.08 milímetros) con el pegamento de acrílico</p>	<p>Cinta constituida del papel de aluminio usado para muchos usos permanentes del lacre, de la tenencia, el empalmar o el enmascarar que requieren la protección ofrecida por un forro de la hoja</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Material adhesivo: Acrílico • Material del forro: Papel de Aluminio • Nombre primario: 3M • Color de cinta: Plata brillante • Caja: 36 cintas
<p>Cinta 439 del papel de aluminio 3M</p>	<p>1 pulgada x 60 yardas x 3.1 milipulgadas</p>	<p>Plata brillante, forro del papel de aluminio de 3.1 milipulgadas (0.08 milímetros), pegamento de acrílico en un trazador de líneas del lanzamiento del silicón</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Material adhesivo: Acrílico • Material del forro: Papel de Aluminio • Nombre primario: 3M • Color de cinta: Plata brillante • Caja: 36 cintas
<p>Cinta 1449 del papel de aluminio 3M</p>	<p>1 pulgada x 60 yardas x 2.6 milipulgadas</p>	<p>Cinta con fines generales, de papel de aluminio, combinado con un pegamento de acrílico transparente</p>	<p>Puede ser utilizado dentro o hacia fuera, para usos a largo plazo</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Material adhesivo: Acrílico • Material del forro: Aluminio Suave Muerto • Nombre primario: 3M • Color de cinta: Plata brillante • Caja: 36 cintas

Cinta 1450 del papel de aluminio 3M	1 pulgada x 60 yardas x 3.1 milipulgadas	cinta de fines generales .Hoja con una tachuela transparente, alta, caucho sintético base del pegamento	Diseñado para sostener, sellar la protección en las más difícil es superficies de adhesión	<ul style="list-style-type: none"> • Material adhesivo: Resina de Goma • Material del forro: Aluminio Suave Muerto • Nombre primario: 3M • Color de cinta: Plata brillante • Caja: 36 cintas
Cinta de alta temperatura 433 del papel de aluminio 3M	1 pulgada x 60 yardas x 2.6 milipulgadas	Plata brillante, forro del papel de aluminio de 3.6 milipulgadas (0.09 milímetros) con el pegamento del silicón	Utilizado en muchos usos de alta temperatura. Buena tenencia, el empalmar, el remendar o cinta general de la protección en muchos usos que implican temperaturas altas	<ul style="list-style-type: none"> • Material adhesivo: Silicona • Material del forro: Papel Aluminio • Nombre primario: <i>Scotch</i> • Color de cinta: Plata brillante • Caja: 36 cintas
Cinta 3311 de la hoja de Scotch	2 pulgadas x 10 yardas x 2.6 milipulgadas	Una hoja de la aleación de aluminio con un pegamento sensible a la	Ideal para los usos generales del lacre del conducto y para mantenimiento, reparación y	Presentación de 24 cintas por caja

		presión y trazador de líneas del papel	operación	
Cinta 3326 de la hoja de Scotch	<i>2 pulgadas x 50 yardas x 2.6 milipulgadas</i>	Plata. Una hoja de la aleación de aluminio con un pegamento sensible a la presión y trazador de líneas del papel	Ideal para los usos generales del lacre del conducto y para mantenimiento, reparación y operación	Presentación de 12 cintas por caja

Fuente: Gerencia Comercial Cellux Colombia S.A. Cartagena 2.006

**3. POLITICAS DE MERCADEO PARA EL LANZAMIENTO DE LA CINTA C-384
FOIL DE ALUMINIO SIN REFUERZO, POR PARTE DE LA COMPAÑIA CELLUX
COLOMBIANA S. A.**

Mejorar el valor de un producto depende de realzar dicho valor en la mente de los consumidores de un mercado. Es por esto, que el valor de un producto y su marca deberán estar caracterizados por una lealtad de actitud y de conducta. La lealtad de actitud refleja cómo el consumidor se siente y piensa acerca del producto o servicio. La lealtad de conducta se refiere a la acción acerca de lo que la gente hace con su dinero y qué proporción de sus compras están asignadas al producto³.

A medida que los consumidores mejoran su calidad de vida, las marcas se convierten en un factor dominante en el proceso de decisión del consumidor. Las marcas ofrecen a los consumidores una forma más rápida de identificar los productos y servicios que tienen alto valor.

³ Pereira, Jorge E., El Valor de la Marca. Publicado en: www.mercadeo.com. 2.006

Cuando los consumidores no encuentran diferencias significativas entre las marcas, la lealtad desaparece. Por otro lado, las extensiones de marca erosionan igualmente la lealtad del consumidor.

Con este objetivo en mente, en el presente capítulo se presentan las políticas de mercado básicas que se sugieren a la empresa Cellux, con el propósito de impactar en el mercado de la refrigeración, con el lanzamiento de su cinta C-384 Foil de Aluminio.

3.1 Políticas de producto

Con esta nueva cinta, Cellux Colombiana S.A. quiere ofrecer una alternativa para el mercado de la refrigeración industrial, de línea blanca, y aislamientos térmicos, entre otros, facilitándoles el producto a mejores costos y con alta calidad, garantizando la total satisfacción de los clientes.

En la actualidad existen en Colombia diferentes cintas de aluminio pero con características diferentes, (quizás con la misma utilidad que la de Cellux), siendo esta cinta C-384 un producto de completa utilidad, calidad y una precisa orientación.

Cellux Colombiana S. A., cuenta con las condiciones adecuadas para la fabricación del producto, dado que tiene al alcance toda la maquinaria que

necesita para su producción y desarrollo, la infraestructura y la planta de personal requeridos para ofrecer el producto y satisfacer a sus clientes potenciales.

Marca

La marca significa algo más que un simple nombre, cuando se transforma en un currículum que refleja logro, desempeño y superioridad, el mercado la elegirá⁴. Es por esto, que cuando los consumidores no encuentran diferencias significativas entre las marcas, la lealtad desaparece.

Por su parte, la marca establecida para el producto C-384 Foil de Aluminio Sin Refuerzo obedece a que la C, es de Cinta Cellux; 38 porque es del grupo especial de cintas para la refrigeración y, Foil de Aluminio Sin Refuerzo, porque es una lámina de aluminio de alto calibre y buena conformabilidad⁵, de gran performance⁶ autoreticulable con alta cohesión y tack agresivo⁷.

En este caso refleja claramente el producto que se está ofreciendo, sus características y uso, con el respaldo que le da el nombre de Cellux, marca reconocida a nivel nacional.

⁴ Lic. Di Genova, Antonio E., El Valor de la Marca – Brand Equito. Publicado en: <http://www.miespacio.org/cont/invest/valmar.htm>

⁵ De buena adaptabilidad de la cinta a la superficie.

⁶ Comportamiento de alto desempeño.

⁷ Hace referencia a la pegajosidad de la cinta.

Logotipo

El logotipo se convierte en la señal de identidad gráfica de una empresa, ya que permitirá identificarla correcta y rápidamente, así como la actividad o peculiaridad que la distingue.

Es importante en el desarrollo de un logotipo que se cumpla con ciertas premisas: que sea fácilmente identificable, asimilable y que no se olvide con facilidad.

Por su parte, el logotipo utilizado por Cellux Colombiana S.A., debido a su color rojo que denota revolución y pasión, y algunas particularidades de diseño y tipografía adicionales, se puede concluir que cumple con estos objetivos. Para el caso particular de la cinta, las aplicaciones de la marca Cellux se hará en el tubo⁸, con las letras de color rojo, al igual que en la caja de empaque con el nombre de Cellux.

Figura 1.



Fuente: Empresa Cellux Colombiana S. A.

⁸ Tubo de cartón

Descripción del producto

La cinta C-384 Foil de Aluminio Sin Refuerzo es una mezcla de muestras del mercado e identificación por parte de la Gerencia Comercial de Cellux Colombiana S. A., de un nuevo mercado objetivo como lo es la industria de la refrigeración (industrial y automotriz), donde se detectaron varias necesidades y se proyectó un buen consumo y margen de productos especiales, además de algunas requisiciones directas de los vendedores.

La C-384 es una cinta de Foil de Aluminio de alto calibre y buena adaptabilidad sin refuerzo, con adhesivo sensitivo a la presión, alta cohesión y tack agresivo; su respaldo altamente reflectivo permite que el producto posea un excelente efecto de radiación tanto a la luz como al calor, lo cual lo hace muy eficaz en el aislamiento térmico.

Y es que el aluminio es liviano, tiene una resistencia estructural mayor a la de muchos aceros, de alta resistencia a la corrosión bajo la mayoría de condiciones de servicio; además, no tiene reacciones tóxicas, tiene una buena conductividad eléctrica y térmica, de alta reflectividad tanto al calor como a la luz, y puede ser trabajado para lograr cualquier forma aceptando rápidamente una amplia variedad de terminaciones superficiales.

La facilidad con que el aluminio puede transformarse es una de sus principales ventajas; este metal puede ser fundido o colado a través de los métodos conocidos y se puede laminar hasta espesores inferiores al del papel.

Por eso la Cinta C-384 es un producto diseñado con los más altos estándares de calidad para ser utilizado a nivel industrial.

Por la naturaleza del adhesivo se logran condiciones de *pell*⁹ superiores a los dos (2) kilos y cohesiones por encima de las 1.000 horas, con excelente desempeño en superficies metálicas.

Sus características físicas son:

<i>Espesor</i>	:	<i>170 micras</i>
<i>Fuerza de adhesión</i>	:	<i>2 Kg. / Inch</i>
<i>Fuerza de cohesión</i>	:	<i>> 1000 horas</i>
<i>Temperatura de desempeño</i>	:	<i>-20° C a 150° C</i>
<i>Rolling back tack</i>	:	<i>máximo 6 centímetros</i>

⁹ Es la fuerza del adhesivo.

Sus aplicaciones son:

- Procesos industriales donde se requiera aislamiento o reflexión de luz, calor, humedad y vapor.
- Sujeción de cables y serpentines en refrigeradores.
- Reparación de tuberías.
- Aislamiento en el ensamblaje de carrocerías de aviones, carros y camiones.
- Protección de tuberías en la fabricación de radiadores.
- En la fabricación de electrodomésticos, donde actúa como protección para evitar el deterioro de partes plásticas.
- En la industria del calzado, para la protección de moldes de suelas.
- Aislamiento térmico en ducterías metálicas y/o cables expuestos a altas temperaturas.
- Barrera contra la humedad y solventes alrededor de vidrios en buses, aviones y otros.
- Sellado de láminas de aluminio en hornos de cocina.
- Auto extingible y presenta resistencia a las llamas.

Su almacenamiento debe ser en el empaque original, en un ambiente fresco y seco. Se debe usar antes de 12 meses de la fecha de recibo. Se recomienda temperaturas de almacenamiento entre 10° C y 33° C.

El empaque de la cinta es de la siguiente referencia:

Referencia de Empaque	Unidad de Empaque
C-384 48mm x 150 metros	6
C-384 24mm x 50 metros	36

Cuadro 1. Aspectos técnicos y atributos de la Cinta C-384 Foil de Aluminio Sin Refuerzo

ATRIBUTOS	BENEFICIOS	OBJETIVO
<i>Adhesión</i>	Buena adaptabilidad sin refuerzo	Adhesivo sensitivo a la presión, de gran performance autoreticulable
<i>Cohesión</i>	Máxima cohesión / horas	Fijar por largo período de tiempo los elementos fijados y empalmes, con óptimo desempeño
<i>Temperatura</i>	Soporte a altas y bajas temperaturas	Brindar seguridad sin deteriorar el producto al presentar variaciones de temperatura
<i>Reflectivo</i>	Posee efecto de radiación tanto a la luz como al calor	Aislamiento térmico

Fuente: Empresa Cellux Colombiana S. A.

3.2 Políticas de precio

Los clientes estarán dispuestos a pagar por la calidad y durabilidad de la cinta C-384, ya que es elaborada con los mas óptimos materiales¹⁰. El precio debe corresponder a la percepción que tiene el comprador sobre el valor del producto y es decisión de Cellux, determinar que se venda a un costo exclusivo que lo consolide en el mercado de la refrigeración, en el automotriz, entre otros. Siguiendo esta idea, es importante tener en cuenta, que la política de precios deberá ajustarse, por un lado, a los precios del mercado actual, es decir, tener como referencia a aquellos con los cuales esta trabajando la competencia; y por otro, teniendo en cuenta la estructura de costos de producción y los márgenes de ganancia esperados. Del mismo modo, es importante resaltar, que debido a que es un producto nuevo, con el cual se pretende abrir nuevos mercados para la empresa, es importante tener en cuenta esta situación, a la hora de pensar en una política de precios para lograr alcanzar los objetivos que se proponen.

Por su parte, se hace también importante entender que, un precio es la expresión de un valor. El valor de la cinta C-384 va a depender del grado de utilidad que tenga para las empresas consumidoras, de su calidad percibida, de la imagen que consiga en el medio mediante la publicidad y promoción, de la disponibilidad que tenga en los canales de distribución y del respaldo del servicio que acompañe al producto. Estos es importante resaltarlos, ya que la, uno de los propósitos de la

¹⁰ En entrevista realizada por la autora a Carlos Delgado, Gerente de Ventas. Cellux Colombia S.A. 2.006.

compañía Cellux, con la cinta C-384, es que las empresas que adquieran el producto, opten por este y no por la cinta comercializada por 3M, significándoles un ahorro por el costo de venta que tendrá.

Un valor exacto es difícil de establecer debido a que este producto puede llegar a varias industrias y el número de empresas que podrían estar interesadas en cada una de estas, es variado; industrias como los de la refrigeración, la Industria de zapatos y ensamblaje de vehículos se encuentran en esta amplia lista. Entre las de la industria de la refrigeración hay más de diez empresas grandes que pueden utilizar el producto. Lo que se debe tener en cuenta, es que la empresa aspira, a que con la venta de esta cinta se llegue como mínimo al 5% de las ventas anuales de la empresa a nivel nacional¹¹.

A pesar de que es un producto que en volumen puede no mostrar cifras tan grandes como en otras referencias, es un artículo que llegará a mercados muy importantes desde el punto de vista estratégico para la empresa. Debido a esto, los cambios en los precios se deberán hacer de manera inteligente y planificada, de acuerdo a las condiciones del mercado y al comportamiento de la competencia.

Teniendo en cuenta los elementos mencionados hasta esta parte, el precio de venta del producto debería estar cercano a los siguientes valores¹², a saber:

¹¹ Delgado, Carlos. Gerente de Ventas, en entrevista personal realizada por la autora.

¹² Delgado, Carlos. Gerente de Ventas, en entrevista personal realizada por la autora.

C-384 48mm x 150 metros	\$54.000
C-384 24mm x 50 metros	\$25.000

Las cintas tienen un tiempo máximo de despacho que es de 48 horas, es decir, que en dos días hábiles máximo después de hacer el pedido la cinta debe ser despachada desde la planta hacia el cliente.

3.3 Políticas de distribución

La distribución estará determinada por el mercado objetivo al que se dirigirá Cellux. La logística en la distribución jugará al igual que el tipo de canal, un papel fundamental.

Canales de distribución

El canal de distribución a utilizar para llegar con el producto hasta las empresas consumidoras, debe ser de manera directa a través del Departamento de Ventas y Servicio al Cliente de Cellux en Cartagena, o a través de las sucursales y vendedores ubicados en Bogotá, Cali, Medellín y Barranquilla.

3.4 Políticas de comunicación

La comunicación de producto como apoyo promocional en las políticas de marketing de la Cinta C-384, deberá tener en cuenta el carácter de lanzamiento de un nuevo producto de Cellux Colombiana S. A.

El concepto comunicacional de campaña se debería apalancar con el prestigio de marca de Cellux Colombiana S. A., y generar un mensaje como fuerte competidor en el mercado nacional. La marca de familia Cellux, se convierte en factor clave para expresar que el producto cuenta con la garantía de una empresa competitiva.

Venta personal

Como elemento de la comunicación, la venta personal especializada de un insumo se vuelve un tanto compleja pero a la vez definitiva para el logro de la promoción del producto.

Los productos requieren permanente asesoría de los fabricantes para su buena utilización, y poder ajustar así el producto a la necesidad que tenga el comprador.

Por lo tanto, es importante tener en cuenta que el acompañamiento y la asesoría se convierten en piezas claves a la hora de enfrentar este mercado, por lo que se

recomienda sean tenidos en cuenta dentro de las políticas de venta de dicho producto.

Publicidad

Partiendo del concepto de campaña planteado como directriz estratégica de comunicación, se utilizaría un ayuda-venta por cada vendedor industrial, con el fin de reforzar la labor de la venta personal.

Cellux cuenta con una pauta en el directorio industrial y comercial Legis¹³, en la sección de cintas adhesivas, que permite a los diferentes consumidores poder contactar a la empresa para adquirir sus productos, igualmente a los intermediarios de los diferentes canales de distribución.

En la página *Web* de la empresa Cellux, www.cellux.com, se podrá encontrar este producto al igual que los otros productos ofrecidos por la empresa para los diferentes mercados.

Ferias y exposiciones

Es muy importante para la empresa Cellux Colombiana S. A., participar en Ferias y exposiciones, con el fin de enterar a sus clientes y potenciales consumidores, de

¹³ Directorio Industrial y Comercial Legis, edición 38ª de 2005, pág. 128.

su nuevo producto, sus características, ventajas y costos, y por que no, entablar negociaciones a corto, mediano y largo plazo.

En la actualidad, Cellux participa en las diferentes Ferias, congresos y exposiciones nacionales, colocando un stand con todos los productos que ésta elabora y ofrece a los diferentes mercados.

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Se observa que las oportunidades presentadas a Cellux Colombiana S.A., son propicias para el lanzamiento de su nuevo producto, cinta C-384 Foil de Aluminio sin refuerzo, teniendo en cuenta el fuerte posicionamiento de la empresa y su gran participación en el mercado nacional.

El interés de la empresa en preocuparse por el desarrollo de nuevos productos, obedece a un plan estratégico (penetración del mercado, clientes, muestreo, presentaciones del producto, manejo de precios, proyección de ventas), compra de materias primas a costos más competitivos, que permite responder a grandes retos.

Es fundamental para Cellux, estar en constante innovación, con productos diferenciales que es lo que le permitirá obtener una ventaja competitiva.

Aprovechar al máximo todas las nuevas tecnologías de la información para mejorar su eficacia y eficiencia, al mismo tiempo que realizar una reingeniería de todos sus procesos de negocio para obtener como resultado, incremento en su

beneficio y resultado financiero, son elementos claves y naturales a ser tenidos en cuenta por parte de la empresa en este proyecto en particular.

De igual forma, Cellux Colombiana S. A. tendrá que priorizar la inversión de los nuevos productos para aprovechar las oportunidades del mercado.

La empresa, después de este lanzamiento, tendrá que ajustarse a los grandes retos que demande el desarrollo logístico para cubrir otros mercados.

La cinta C-384 se convierte no solo en la oportunidad de mercado de la empresa Cellux Colombiana S .A, sino en el desarrollo de un producto de excelente calidad y cien por ciento competitivo que permite mejorar los costos de las empresas.

BIBLIOGRAFIA

- ABELL, Dereck F. and HAMMOND, Jhons. Planeación Estratégica de Mercado. Santiago de Chile. Editorial GP. Cecsca. 1ª Edición. 1979.
- SANTESMASES MESTRE, Miguel, Marketing: Conceptos y Estrategias. España. Pirámide Editores. 9ª edición. 2007
- KINNEAR, Thomas C. and TAYLOR, James R. Investigación de Mercados Un Enfoque Aplicado. Colombia. Mc Graw Hill. 4ª Edición. 2002
- PHILLIP, Kotler. Fundamentos de Mercadotecnia. México. Prentice-Hall 4ª Edición. 1998
- JEAN JACQUES, Lambin. Marketing Estratégico. España. Mc Graw Hill. 1ª edición. 2003
- MENDEZ, Rafael. Formulación y Evaluación de Proyectos. Colombia. Icontec. 3ª Edición. 1996
- Lic. DI GENOVA, Antonio E. El Valor de la Marca. Brand Equito. Publicado en <http://www.miespacio.org/cont/invest/valmar.htm>. Argentina. Editorial El Portal de las RR.PP. 2003
- PEREIRA, Jorge E. El Valor de la Marca. Publicado en: www.mercadeo.com. Revista Digital # 60. 2006.
- www.cellux.com.co
- www.3m.com.co
- www.3m.com
- www.tesa.com.co
- www.monografias.com

ANEXOS

ANEXO A.

CELLUX COLOMBIANA S.A. - Microsoft Internet Explorer proporcionado por Credibanco Visa

Archivo Edición Ver Favoritos Herramientas Ayuda

Dirección http://www.cellux.com Ir Vínculos >>

Cellux Soluciones Integrales en Empaque

Principal Productos Agencias Noticias Conózcenos

Clasificación de los productos

Lista de Productos

Productos por Mercado

- Hogar, Escolar y Oficina
- Construcción y Ferretería
- Empaque
- Automotriz
- Refrigeración
- Especiales

Productos por Familia

- Hogar, Escolar y Oficina
- Enmasclar
- Empaque
- Refrigeración
- Aislantes
- Dispensadores
- Especiales

Certificación

ISO 9001:2000
CERTIFICADO DE CALIDAD
DEL SISTEMA
DE GESTIÓN DE CALIDAD
ISO 9001:2000

Net

Principal

Lista de Productos

Cintas para su mercado

Familia de Cintas

Noticias/Articulos

Cellux frente al TLC
02/15/06

Colombia acaba de finalizar las negociaciones para la firma del TLC con Estados Unidos...

Nuevos/Destacados

Empoderamiento de nuestra gente
02/15/06

Casos de empoderamiento

Gente con iniciativa
11/10/05

El potencial de nuestra gente Cellux es inagotable

Eventos

Calendario de eventos

« Septiembre 2006 »

L	M	M	J	V	S	D
			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	

Publicaciones

Revista Excelencia

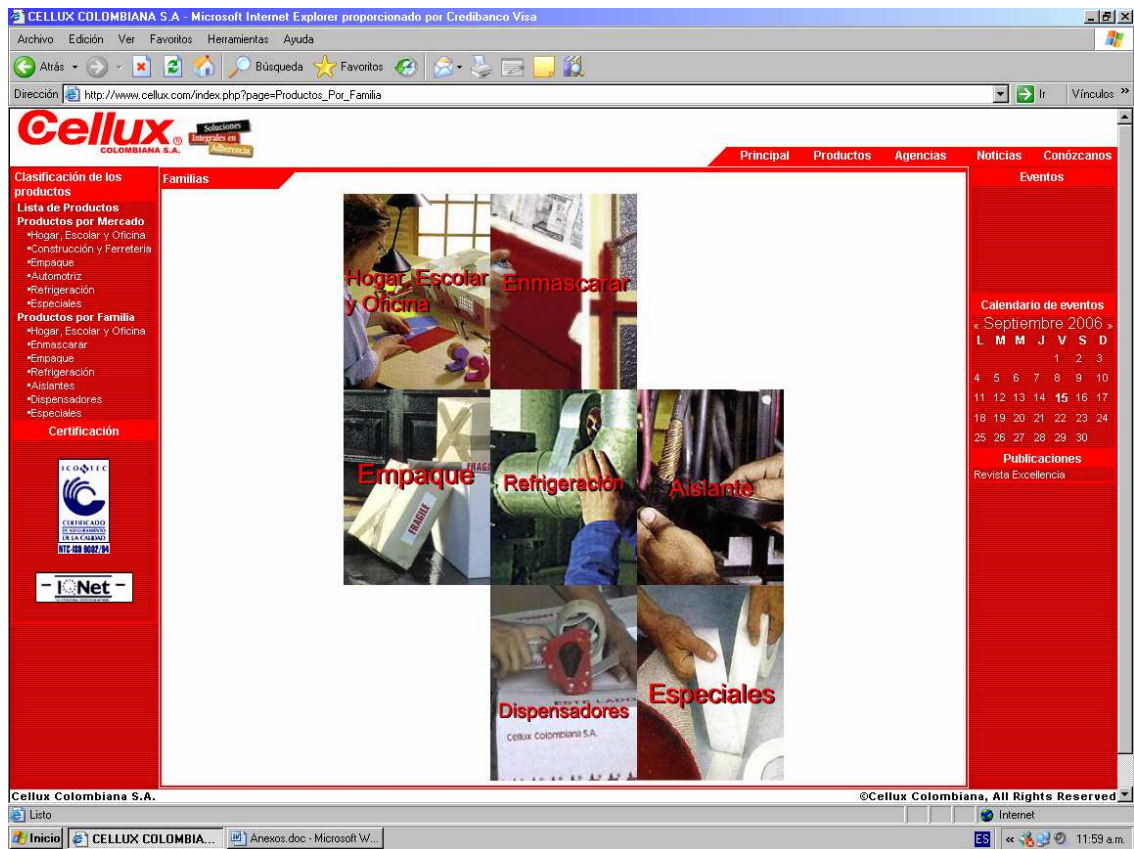
Cellux Colombiana S.A.
Planta de Producción Km. 4 Vía a Mamonal PBX: (57-5)6687065 - (57-5)6687075 Fax: (57-5)6687151 - (57-5)6687251 Fax Cellux: (57-5)6685992
Cartagena de Indias - Colombia

©Cellux Colombiana, All Rights Reserved

Inicio CELLUX COLOMBIA... Anexos.doc - Microsoft W... 11:59 a.m.

Página Web de la Empresa Cellux Colombiana S. A.

ANEXO B.



Productos por mercado: Hogar Escolar y Oficina, Enmascarar, Empaque, Refrigeración, Aislante, Dispensadores y Especiales.

CELLUX COLOMBIANA S.A. - Microsoft Internet Explorer proporcionado por Credibanco Visa

Archivo Edición Ver Favoritos Herramientas Ayuda

Atrás Búsqueda Favoritos

Dirección http://www.cellux.com/index.php?page=Refrigeracion



Cellux
COLOMBIANA S.A.

Principal Productos Agencias Noticias Conózcenos

Clasificación de los productos

Lista de Productos

Productos por Mercado

- Hogar, Escuela y Oficina
- Construcción y Ferretería
- Empaque
- Automotriz
- Refrigeración
- Especiales

Productos por Familia

- Hogar, Escuela y Oficina
- Enmascarar
- Empaque
- Refrigeración
- Aislantes
- Dispensadores
- Especiales

Certificación





Refrigeración

Refrigeración

Cellux presenta las Cintas para Refrigeración...

PRODUCTOS DE REFRIGERACIÓN	
Código	Productos
C-386	Duct Tape
C-387	Aluminio Reforzado

Eventos

Calendario de eventos

« Septiembre 2006 »

L	M	J	V	S	D
		1	2	3	
4	5	6	7	8	9
11	12	13	14	15	16
18	19	20	21	22	23
25	26	27	28	29	30

Publicaciones

Revista Excelencia

Cellux Colombiana S.A.

Planta de Producción Km. 4 Vía a Mamonal PBX: (57-5)6687065 - (57-5)6687075 Fax: (57-5)6687151 - (57-5)6687251 Fax Cellux: (57-5)6685992

Cartagena de Indias - Colombia

©Cellux Colombiana, All Rights Reserved

Listo Internet

Inicio CELLUX COLOMBIA... Anexos.doc - Microsoft W... 12:02 p.m.

CELLUX COLOMBIANA S.A. - Microsoft Internet Explorer proporcionado por Credibanco Visa

Archivo Edición Ver Favoritos Herramientas Ayuda

Altrás Búsqueda Favoritos

Dirección http://www.cellux.com/index.php?page=Reparacion_Temporal

Cell COLOMBIANA S.A. Selección Integrada en el Sistema

Principal Productos Agencias Noticias Conózcenos

Clasificación de los productos

Lista de Productos

Productos por Mercado

- Hogar, Escolar y Oficina
- Construcción y Ferrería
- Empaque
- Automotriz
- Refrigeración
- Especiales

Productos por Familia

- Hogar, Escolar y Oficina
- Enmascarar
- Empaque
- Refrigeración
- Aislantes
- Dispensadores
- Especiales

Certificación





Reparación Temporal

Duct Tape Reparación Temporal

C-386 (MC Giver)




Cinta de adhesivo caucho de alta resistencia mecánica, construida en una tela de poliéster laminada con una película de polietileno y con un adhesivo de resina de caucho modificado, que hace de C-386 un producto resistente al agua, fuerte pega y difícil de romper, por eso se conoce la "Cinta Mc Guiver".

1. Espesor: 200 micras
2. Fuerza de Adhesión: 1.2 kg/inch
3. Fuerza de cohesión: > 80 horas

Por su excelente resistencia al agua y a la humedad, es ideal para ductos de aire acondicionado y todos aquellos trabajos de refrigeración, refuerzo y protección. Diseñada para reparar, reforzar, proteger de la humedad, dar seguridad a atados y paquetes. Se adhiere a cualquier superficie, su revestimiento con polietileno la hace una buena cinta para trabajar en ambientes húmedos.

- Antes de aplicar limpie la superficie a cubrir.
- Almacene en lugar seco.

[«Página Anterior](#)

Eventos

Calendario de eventos

« Septiembre 2006 »

L	M	J	V	S	D
		1	2	3	
4	5	6	7	8	9
11	12	13	14	15	16
18	19	20	21	22	23
25	26	27	28	29	30

Publicaciones

Revista Excelencia

Cellux Colombiana S.A.
 Planta de Producción Km. 4 Vía a Manonjal PBX: (57-5)6687065 - (57-5)6687075 Fax: (57-5)6687151 - (57-5)6687251 Fax Cellux: (57-5)6685992
 Cartagena de Indias - Colombia

©Cellux Colombiana, All Rights Reserved


Inicio CELLUX COLOMBIA... Anexos.doc - Microsoft W... Internet 12:02 p.m.

CELLUX COLOMBIANA S.A. - Microsoft Internet Explorer proporcionado por Credibanco Visa

Archivo Edición Ver Favoritos Herramientas Ayuda

Altrás Búsqueda Favoritos

Dirección http://www.cellux.com/index.php?page=Aluminio_Reforzado



[Principal](#) [Productos](#) [Agencias](#) [Noticias](#) [Conózcenos](#)

Clasificación de los productos

Lista de Productos



Productos por Mercado

- Hogar, Escolar y Oficina
- Construcción y Ferreteria
- Empaques
- Automotriz
- Refrigeración
- Especiales

Productos por Familia


- Hogar, Escolar y Oficina
- Empaques
- Refrigeración
- Aislantes
- Dispensadores
- Especiales

Certificación

Aluminio Reforzado

Foil de Aluminio Reforzado



C-387

C-387 es una cinta de foil de aluminio reforzado con fibra de vidrio y papel kraft. Posee adhesivo acrílico resistente a altas temperaturas y con alta fuerza adhesiva, para garantizar un pegado hermético cuando se aplica a la superficie de trabajo. La temperatura de servicio -20 °F a 150 °F.

1. Espesor: 130 micras
2. Fuerza - tensión: 14 kg / inch
3. Fuerza de adhesión: 2.5 kg / inch
4. Fuerza de cohesión: > 80 horas
5. Temperatura de desempeño: -20 °F a 150 °F.

a C-387 es ideal para para ductos de aire acondicionado, sistemas de refrigeración, sistemas de calefacción y calentamiento de fluidos industriales. Presenta mayor incombustibilidad, dada por UL (Underwriter Laboratories inc) con la relación 10/0 en las pruebas de propagación de llama y generación de humo, comparado con el estándar de la industria que presenta una relación 25/50.

- Antes de aplicar, limpie la superficie a cubrir de polvo, grasa, humedad o contaminantes. Almacene en lugar seco.
- Almacene en lugar seco.

[«Página Anterior](#)

Eventos

Calendario de eventos

« Septiembre 2006 »

L	M	M	J	V	S	D
			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	

Publicaciones

Revista Excelencia

Cellux Colombiana S.A.

Planta de Producción Km. 4 Vía a Mamonal PBX: (57-5)6687065 - (57-5)6687075 Fax: (57-5)6687151 - (57-5)6687251 Fax Cellux: (57-5)6685992

Cartagena de Indias - Colombia

©Cellux Colombiana, All Rights Reserved

Inicio CELLUX COLOMBIA... Anexos.doc - Microsoft W... 12:02 p.m.