

## Selección de Proveedor para montar una Planta Purificadora de agua

---



## ¿PORQUE ES CONVENIENTE ESTA GUIA?

---

Si usted ha escuchado que una planta purificadora son solo unos filtros para pasar el agua a través de ellos, en esta presentación encontrara que es mucho mas que eso.

**En una planta purificadora de agua hay mas ingeniería especializa de lo que parece en su exterior.** Hay varias y muy solidas razones para hacer una cuidadosa **selección de su equipo y el proveedor que lo suministrara**, pues sus componentes son los terminantes del precio y calidad del agua producida.

## ¿PORQUE ES CONVENIENTE ESTA GUIA?

---

Esperamos que estas lineas le ayuden a que usted haga la mejor selección de su equipo y proveedor del mismo, **por que su decisión no solo afectara a su proyecto, a su bolsillo y resultados, si no también su capacidad como ejecutivo y emprendedor.**



## LA COTIZACION: LA BASE DEL PROYECTO

---

El costo de los equipos para una planta purificadora son elevados y representa un atractivo a pseudo-empresas e individuos que consideran obtener beneficios económicos **a costa de venderle un equipo utilizando todos los recurso que estén a su alcance aun no siendo éticos.**

La cotización deberá ser clara y concisa (**no caiga en textos distractores, regalos o adornos de mas que hacen pierda su atención en el equipo principal**).



## LA COTIZACION: LA BASE DEL PROYECTO

---

La cotización deberá tener como mínimo los siguientes datos:

- ✓ Dimensiones generales, cantidad y tipo de medio filtrante que lleva cada filtro.
- ✓ Para filtros multimedia o similares, carbón activado y suavizadores deberá especificarse la válvula que se le colocara al filtro ya sea manual o de reloj. Pida modelo y una foto si es necesario para poder comparar adecuadamente.
- ✓ Volúmenes de producción de la planta, **verifique sean reales. Muchas empresa están inflando la capacidad de plantas pequeñas para pasarlas como de mayor producción.**

**Referencia:** <http://www.gwaterg.com/otros/Capacidad-Plantas-Purificadoras.pdf>

## LA COTIZACION: LA BASE DEL PROYECTO

---

La cotización deberá tener como mínimo los siguientes datos:

- ✓ Que incluya tinacos de almacenamiento **mínimo dos**. La capacidad del tinaco debe estar descrita, no basta con las dimensiones (es una manera de dar tinacos mas pequeños).
- ✓ **Tiene que tener minino 3 filtros pulidores**, uno o dos filtros se saturaran mas rápido con mayor recambio de filtros y mayor gasto
- ✓ El equipo de lavado de garrafón es muy importante, pida fotos y no compre equipos que le dan tarjar adaptas o lavadoras que no son semi industria. **Que estén supuestamente adaptadas para botella PET no quiere decir que sean mejores.**

## LA COTIZACION: LA BASE DEL PROYECTO

---

La cotización deberá tener como mínimo los siguientes datos:

- ✓ Pida fotos de lamparas ultravioleta y dimensiones del equipo. Marca de los focos y origen de los mismos.
- ✓ Tipo de sistema de bombeo Kit de presión o hidroneumático **Los Kit de presión son mas económicos y menos durables** para uso comercial o industrial..
- ✓ **No instale usted mismo su equipo**, suena atractivo pero no permita que su necesidad de ahorrar un poco de presupuesto ponga el riesgo el producto que se obtendrá del equipo.

## EL PROVEEDOR

---

Los siguientes tips le ayudaran en este punto:

- ✓ **La cuenta de banco donde se realizara la transacción debe estar a nombre de una empresa** (ya sea SA de CV, SRL de CV u otra similar. Una buena elección en este punto incrementa la seguridad de su proyecto en 70%.
- ✓ **Si inicialmente usted ha observado que su cotización esta llena de vicios, carente de datos relevantes de los equipos y lleno de distractores.** ¿Porque continuar con esta empresa el proyecto? ¿ Piense bien su decisión un distractor (llenado de agua de sabores) lo ha sacado de su proyecto principal, ?. Usted es una persona sensata y debe analizar los componentes principales del equipo.



## EL PROVEEDOR

Los siguientes tips le ayudaran en este punto:

- ✓ Si le han tratado de vender un planta pequeña por una de capacidad mayor retirese de ahí inmediatamente.
- ✓ Si le están ofreciendo algo “**gratis**”, analice bien su cotización nada es gratis, o le están dando por ejemplo gratis el flete porque tal vez la planta esta a un precio inflado. Es una táctica típica, la planta no incluye tinacos y cuesta **\$43,000.00** pesos y le dicen que el flete es gratis, pero con estos mismos **\$43,000.00** pesos compra una planta con tinacos con filtros mas grandes en otra empresa. Entonces donde esta lo “**gratis**”. Increíble hasta le han cobrado el flete en **\$10,000.00** que es el costo de los tinacos. Y aun le obligan a asegurarlo para que eso sea una ganancia extra.

## EL PROVEEDOR

Los siguientes tips le ayudaran en este punto:

✓ **No se puede visitar a todos los proveedores**, ahí esta otro punto donde las pseudo-empresas se esconden en las sombras. **¿sabe si esa empresa tiene un inventario que respalda su inversión o van comprando el equipo al día? ¿donde están establecidos, es un local o una casa acondicionada? ¿tienen una bodega que respalda su inversión?**

**Si usted realizo un buen análisis, al final solo habrán quedado dos o tres proveedores que visitar. Usted puede presionar al vendedor con una visita, haciendo preguntas como llegar, ¿Tienen bodega donde ver los equipos? ¿ de que tamaño es su almacén?, poco a poco comenzaran las evasivas**

## EL PROVEEDOR

Los siguientes tips le ayudaran en este punto:

- ✓ **Las respuestas de evasión típica de las pseudo-empresas comenzaran a salir a luz, apenas estamos comenzando no tenemos mucho inventario, entonces porque en sus paginas hablan de 5, 10 y hasta 15 años de experiencia en el mercado. El almacén este en otro lado, ¿donde esta entonces?**
- ✓ **Si no tienen inventario grande, no tienen respaldo de su inversión no se arriesgue**



## EL PROVEEDOR

Los siguientes tips le ayudaran en este punto:

✓ Las peores empresas son las que mencionan a otras o hasta dan nombres de personas diciendo que son malas por esto y por otro, sin ningún sustento. Estos no son vendedores éticos y menos empresas éticas que tienen en sus filas este tipo de vendedores.

**Cuidado con personas o “empresas” que no tienen limite con tal de conseguir una venta**



## EL PROVEEDOR

---

Los siguientes tips le ayudaran en este punto:

✓ Quiere saber más: Bueno otra manera de comprobar su tiempo en el mercado de estas supuestas personas o empresas con mas de 10 años en el mercado, es muy facilmente verificar desde cuando esta registrado el dominio de su empresa. Usted vera que el 90% de los casos son empresas nuevas que un día están y otro no.

Donde pude hacer la verificación:

- ✓ En [nic.com](http://nic.com) para dominios .com, .net o org.
- ✓ En [nic.mx](http://nic.mx) para dominios .com.mx o mx

# **Global Water Technologies Group SRL de CV.**

## **Su proveedor de confianza**

---

**Por ultimo queremos agradecerles a todos nuestros clientes por la confianza otorgada en años de servicios a usted y a todas la familias mexicanas, la competencia es dura y no se vale que estas pseudo-empresas creen campañas de desprestigio sin fundamentos, creando paginas enredosas y que pretenden manchar el buen nombre de personas.**

**Que quede claro y con fundamentos.**

- GWTG tiene el mejor precio**
- GWTG provee los mejores equipos del mercado**
- GWTG no engaña a sus clientes en sus cotizaciones como otros.**