

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 para dominios .com, .net o org.
- ✓ En 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.**