

Universidad Autónoma de Tlaxcala  
Universidad de Negocios ISEC












**Aplicación del modelo de Gary Hamel  
al Proyecto “Equinoccio” de Purificadores de Agua**

C.P y M.C. Gamaliel Ayala Brito  
Doctorante en Ciencias Administrativas  
gayalab51@hotmail.com













abril de 2008<sub>1</sub>

# Aplicación del modelo de Gary Hamel al Proyecto “Equinoccio” de Purificadores de Agua

## INDICE

	<b>El modelo de Gary Hamel</b>	<b>4</b>
	<b>Los tres puentes del modelo</b>	<b>6</b>
	<b>El proyecto “Equinoccio”</b>	<b>7</b>
	<b>Estrategia básica</b>	<b>12</b>
	<b>Beneficios para el cliente</b>	<b>19</b>
	<b>Estructura de precios</b>	<b>21</b>
	<b>Recursos estratégicos</b>	<b>23</b>
	<b>Red de valor</b>	<b>25</b>
	<b>Fuentes de consulta</b>	<b>40</b>

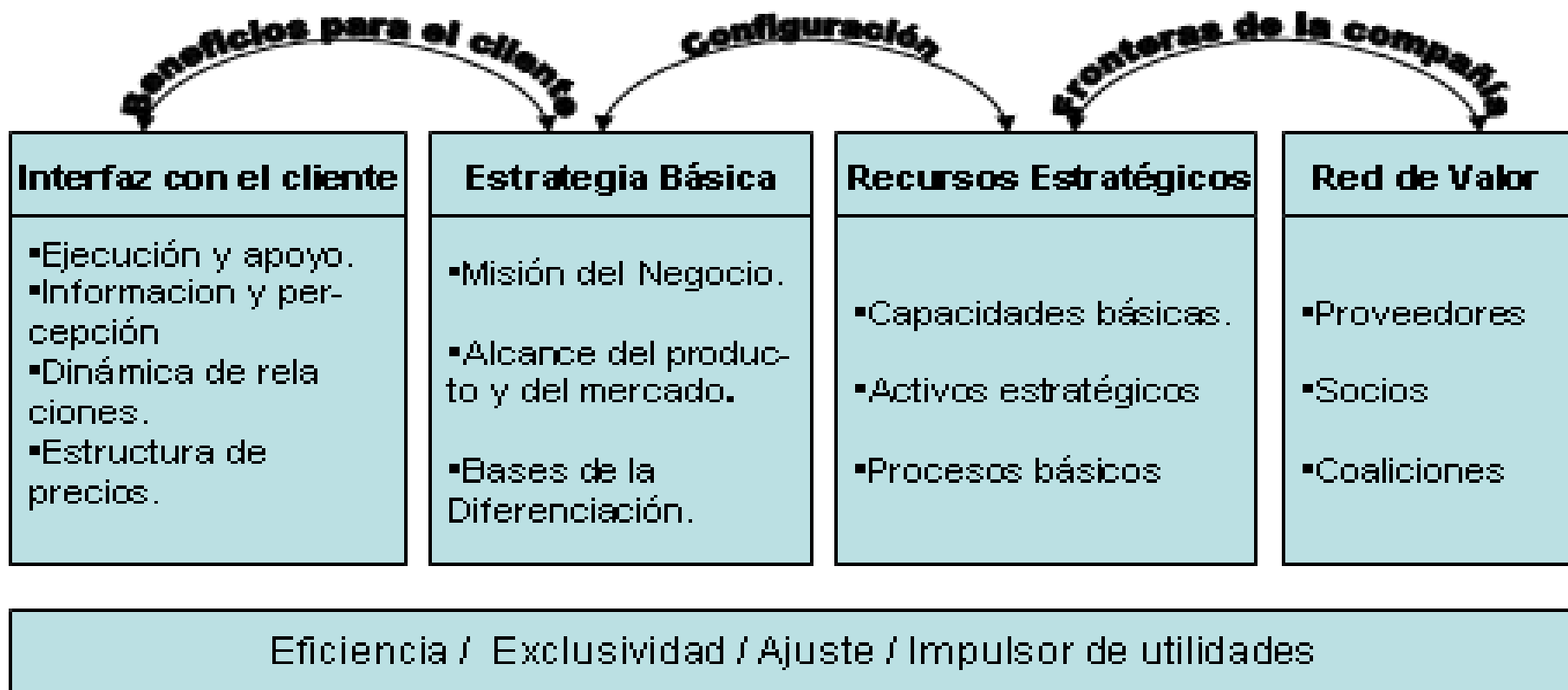
# Anexos

	<b>Necesidad del proyecto</b>	<b>28</b>
	<b>Necesidad del modelo de Gary Hamel</b>	<b>29</b>
	<b>Productos y servicios</b>	<b>30</b>
	<b>Mercado geográfico</b>	<b>31</b>
	<b>Ventajas competitivas</b>	<b>32</b>
	<b>Cliente objetivo</b>	<b>33</b>
	<b>Mercadotecnia y ventas</b>	<b>34</b>
	<b>Infraestructura</b>	<b>35</b>
	<b>Equipo operativo</b>	<b>36</b>
	<b>Calidad</b>	<b>37</b>
	<b>Comparativo contra agua de garrafón</b>	<b>38</b>
	<b>Clientes actuales</b>	<b>39</b>

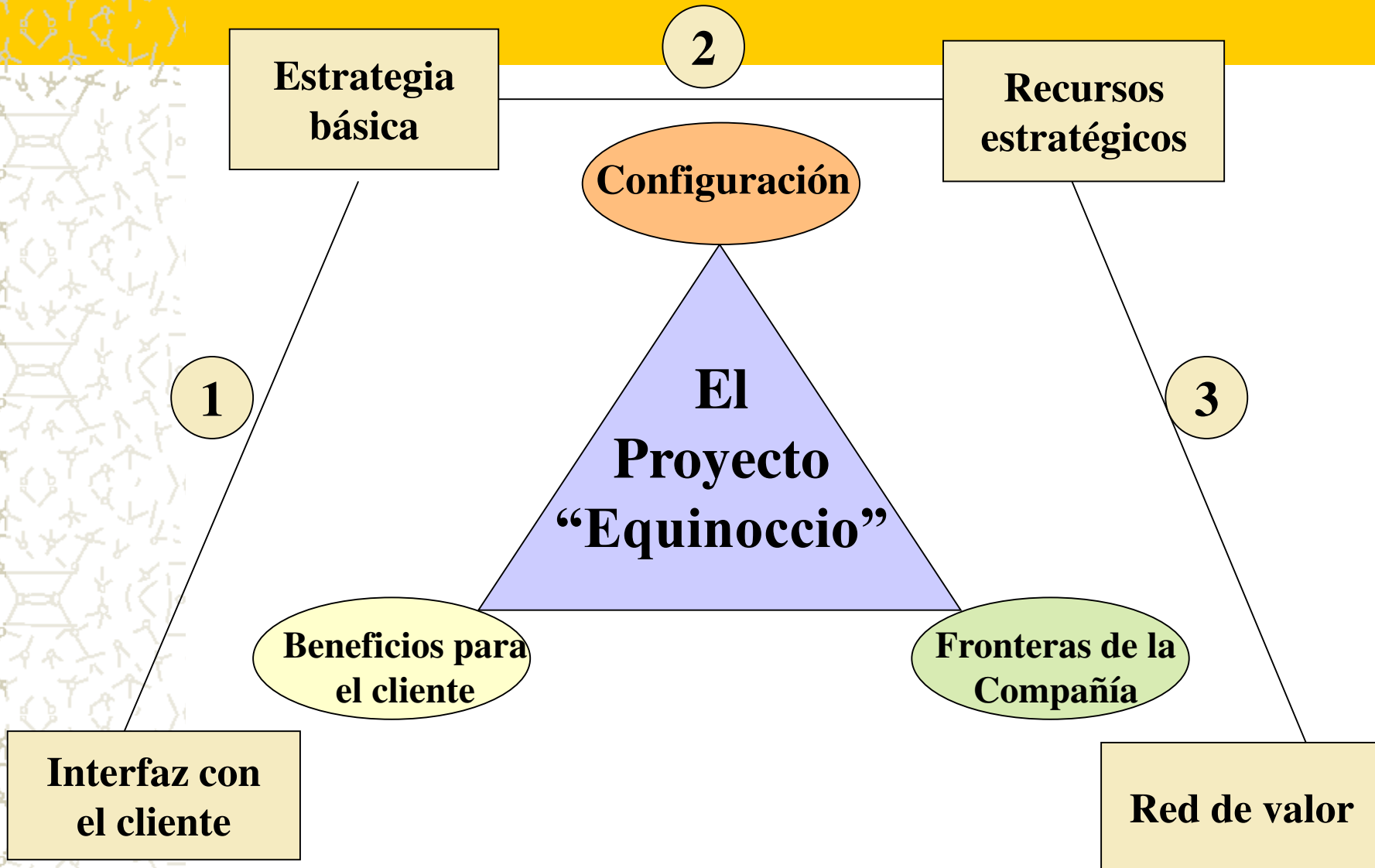


# El modelo de Gary Hamel

# Modelo Prospectivo de Gary Hamel



# Los tres puentes del modelo de Gary Hamel





# El Proyecto “Equinoccio” de Purificadores de Agua

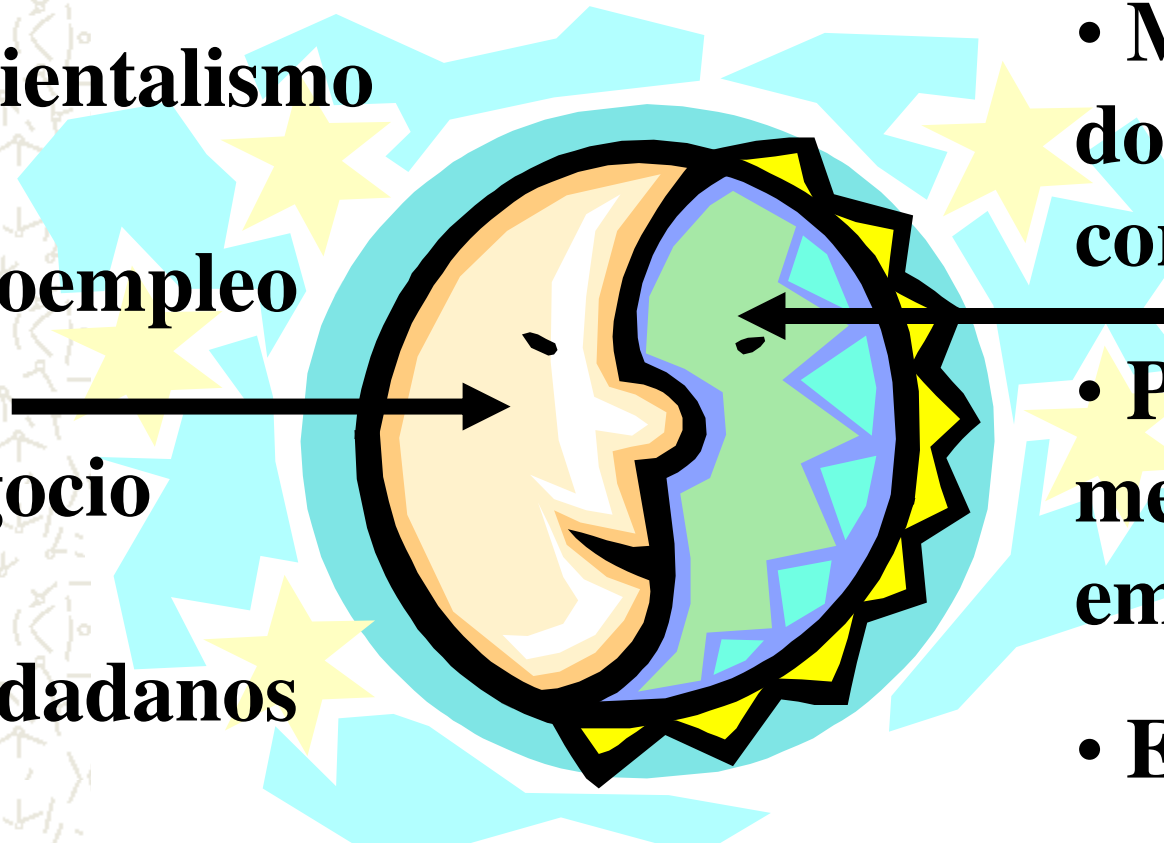
# Visión sistémica del proyecto “Equinoccio”

- **Ambientalismo**

- **Autoempleo**

- **Negocio**

- **Ciudadanos**



- **Mercado doméstico y corporativo**

- **Pequeña y mediana empresa**

- **Empresarios**

**EN FAVOR DEL AMBIENTE, LA SALUD Y LA ECONOMÍA PERSONAL**



# Situación

¿Qué agua tomamos y con qué agua nos bañamos?

**CONTAMINACIÓN DE LAS CUENCAS ACUÍFERAS POR:**

- ↓ descargas tóxicas industriales
- ↓ crecientes descargas de aguas negras
- ↓ contaminación del agua por cloración al potabilizarla
- ↓ Contacto del agua con el aire contaminado

**TODO CONSUMIDOR DE AGUA DEBE ESTAR CONSCIENTE DE LOS DAÑOS A LA SALUD.**

¿Qué queremos ser?

¿"Empresarios verdes", o "Verdes empresarios"?





**La solución**

**Sistemas de  
Tratamiento de  
AGUA**



# Estrategia básica

# Misión del Negocio

- ✚ *En “Equinoccio” todo empleado, distribuidor o asociado se convertirá en un ambientalista en cualquier lugar dónde se encuentre*
- ✚ La misión del proyecto es desarrollar un negocio socialmente responsable mediante la producción de productos ecológicos y de salud personal que aporten beneficios económicos a sus participantes en cualquier área del programa donde se encuentren.

# Alcances del producto y del mercadeo

- ✦ Productos importados de vanguardia  
(innovación tecnológica aplicada al producto)



- ✦ Visión de negocios

Sistema de mercadeo directo



# Los productos

## Sistemas de Tratamiento de AGUA



**EQ-ACA UV**  
**EQ-ACM UV**  
**EQ-DMPC**  
**EQ-SMPLUS**  
**EQ-Jr. PLUS**  
**EQ-AL10**  
**EQ-UPI**  
**EQ-DEPORTIVO**  
**EQ-ADPD DUCHA**  
**EQ-GRS Rain Shower**  
**EQ-ADHS Home Salon**

# El Sistema de Purificación

Todos los materiales utilizados en la fabricación de los Sistemas Equinoccio tienen altos estándares de calidad para manejar agua.

Han sido aprobados por la FDA, así como los aceros quirúrgicos en los pre-filtros y post-filtros, hasta el ensamblaje ultrasónico para una total, natural y óptima filtración del agua, para generar una **Calidad de agua que se acerque a la de manantial.**

Se ha creado un producto que en cada aplicación representa lo mejor tanto en tecnología como en la calidad de los productos y materiales de construcción.



# Bases de diferenciación

- ✚ Protección del medio ambiente
- ✚ Purificación del agua para consumo y baño
- ✚ Variedad de purificadores de agua
- ✚ Protección a la salud
- ✚ Oportunidad de negocio para personas físicas y morales interesadas en ser distribuidores
- ✚ Mejora de la economía personal

# Mercado potencial

## ☀ Mercado doméstico

Consumo familiar

## ☀ Mercado industrial

Consumo obrero-patronal

## ☀ Mercado comercial

Negocios que incorporen a su línea de productos la venta de purificadores de agua.



# Beneficios para el cliente

# Interfaz con el cliente

- ✚ Ejecución y apoyo

  - Atención personalizada

- ✚ Información y percepción

  - Por Internet, telefónica y personal

- ✚ Dinámica de relaciones

  - Interpersonales

- ✚ Estructura de precios

  - Acordes al producto. Ver lámina siguiente.



# Estructura de precios

# Estructura de precios

	Capacidad	Equivalencia En garrafones	Gasto (\$20.00)	Precio Equinoccio	Ahorro
<b>EQ-DMPC*</b> Debajo Mostrador	40,000	2,000	\$40,000	\$4,490	\$35,510
<b>EQ-SMplus*</b> Sobre Mostrador	20,000	1,000	\$20,000	\$3,690	\$16,310
<b>EQ-AL10</b> Acoplado en Linea	10,000	500	\$10,000	\$1,350	\$8,650
<b>EQ-ALSM10</b> Acoplado en Linea Sobre Mostrador	10,000	500	\$6,000	\$1,550	\$4,450
<b>EQ-Jr. PLUS</b>	15,000	750	\$15,000	\$2,990	\$12,010
<b>EQ-ACM UV</b> A. Capacidad Man. P_UV	1,000,000	50,000	\$1,000,000	\$27,990	\$972,010
<b>EQ-ACA UV</b> Alta Capacidad Aut. P_UV	1,000,000	50,000	\$1,000,000	\$32,994	\$967,010
<b>EQ-UIA UV</b> Industrial Aut. P_UV	2,000,000	100,000	\$2,000,000	\$44,990	\$1,955,010



# Recursos estratégicos

# Recursos estratégicos

- ☛ Capacidades básicas

Tecnología aplicada al cuidado de la salud

- ☛ Activos estratégicos

Bodega nacional, Centros de Entrenamiento.

- ☛ Procesos básicos

Importación y distribución de productos.





# Red de valor

# Red de valor

## Proveedores

Fabricación exclusiva por Paragon Water Systems Inc. en EUA.

## Socios

Participación directa de los fundadores:  
Licenciados Feliciano Delgado y Jesús Cavazos

## Coaliciones

Con distribuidores en 5 estados de la República mexicana.



# Anexos

# Necesidad del proyecto “Equinoccio”

- ✚ Para proteger el medio ambiente
- ✚ Para cuidar la salud de las personas
- ✚ Para mejorar la situación económica de los participantes
- ✚ Para mejorar la calidad de vida de la sociedad en general

# Necesidad del modelo de Gary Hamel

- ✚ Modelo innovador
- ✚ Organiza la estrategia empresarial
- ✚ Sus interfaces facilitan un enfoque sistémico
- ✚ Da claridad a los beneficios hacia el cliente
- ✚ Tiene sentido social y a la vez financiero
- ✚ Escrito de manera concisa y fácil de leer

# Productos y servicios

¿Qué vendemos?

Purificadores de agua

Línea de cuidado personal

Nutricionales

¿Cómo lo vendemos?

Por medio de distribuidores independientes

¿Cuál es nuestra capacidad de venta?

Ilimitada

¿Cómo nos diferenciamos de los demás?

Por nuestro sistema de mercadeo y plan de incentivos

# Mercado geográfico

## Mercado atendido

- Monterrey
- Guadalajara
- León, Gto.
- Querétaro
- México, D.F. (parcialmente)

## Mercado potencial

- Todos los Estados de la República Mexicana no mencionados

# Ventajas competitivas

- ✦ Productos importados de tecnología inglesa
- ✦ Gran variedad de purificadores de agua con características sobresalientes para cada necesidad
- ✦ Comercializadora mexicana con sede en Monterrey, Nuevo León.
- ✦ Entrega a domicilio
- ✦ Servicio de mantenimiento y refacciones



# Cliente objetivo

- **Toda persona que toma agua y desea consumir agua de calidad a bajo costo**
- **Toda persona que desee evitar las desventajas de compra de garrafones**
- **Toda persona que se baña diariamente y que debe evitar el cloro dañino para su piel**
- **Quienes deseen ahorrar un 80% en la compra de garrafones**
- **Quienes además de consumidores, quieran ser distribuidores mejorando su situación económica**

# Mercadotecnia y ventas

1

- ✦ **Se llegará al cliente objetivo en forma directa a través de distribuidores independientes**
- ✦ **Los incentivos a los distribuidores son 30% de comisión por venta propia, 15% por venta de su primer nivel y 5% de las ventas de su segundo nivel**
- ✦ **La estrategia de precios se justifica por la calidad de los productos y por el ahorro comparativo del 80% contra la compra de garrafones de agua**
- ✦ **La publicidad del producto y negocio se encuentra en la página de Internet, más la información que proporcione cada distribuidor, por ser un negocio propio.**

# Infraestructura

1

- ✦ Bodega nacional en Monterrey, Nuevo León.
- ✦ Centros de Entrenamiento independientes (CEI's)
- ✦ Estantería estándar para tiendas franquiciatarias
- ✦ Material videográfico
- ✦ Mochilas y promocionales con logotipo
- ✦ Catálogos, contratos y papelería en general

# Equipo operativo

- ✦ Recurso humano formado por:
  - Distribuidores
  - Supervisores locales
  - Gerentes regionales
  - Directores nacionales e internacionales
- ✦ Facilidad de formación de equipos de trabajo
- ✦ Entrenamiento directo por los socios fundadores

# Calidad

- Los sistemas de tratamiento de Agua Equinoccio son manufacturados en exclusiva por Paragon Water Systems Inc. en EUA.
- Sus componentes se encuentran certificados bajo los estándares 42 y 53 de la NSF (National Sanitary Foundation), WQA (Water Quality Association), ISO-9000, ISO-14000, NOM-SSA-127 y NOM-SSA1-180.
- Los productos contribuyen al control de puntos críticos de higiene marcados para la obtención del Distintivo “H” de los establecimientos de alimentos y bebidas UST/PTYs/361/96.

# Comparativo de Agua de Garrafón contra Equipo Equinoccio

<i>CARACTERÍSTICA</i>	<i>AGUA DE GARRAFÓN</i>	<i>EQUIPO EQUINOCCIO INTERNACIONAL</i>
Higiene en el manejo	NO	SI
Ahorro de espacio	NO	SI
Servicio instantáneo en línea	NO	SI
Eliminación de almacenamiento y manejo	NO	SI
Evita acceso constante del proveedor a las instalaciones	NO	SI
Seguridad en la calidad del agua	NO	SI
Supervisión directa del sistema	NO	SI
Diversidad de capacidades y aplicaciones	NO	SI

# Cientes actuales

## RESTAURANTES



## GOBIERNO



SECRETARÍA DE MARINA



## ESCUELAS



Colegio Americano  
Colegio Vallarta  
Colegio Williams

## HOSPITALES



Hospital Angeles  
Sanatorio Durango  
Hospital de Cardiología

Clinica Interlomas  
Hospital de Perinatología

## EMPRESAS



# Fuentes de consulta



**Hamel, Gary, (2000), Liderando la Revolución, Editorial Norma, Bogotá, Colombia**



**Reyes Godoy, Julio C. (2008), Apuntes en clase de la materia de Producción, del Doctorado en Ciencias Administrativas**



**[www.equinoociointer.com](http://www.equinoociointer.com)**



# Atenta invitación

**Les invitamos a participar  
en este proyecto**

**¡Por su atención, gracias!**

