



DISIONA

ESTRATEGIA NEGOCIO 2020



DISIONA

## TEMAS:

### 1. GAS NATURAL:

- QUÉ EL GAS NATURAL, COMPOSICIÓN, PRINCIPIOS GENERALES SOBRE HIDROCARBUROS, Y TÉCNICAS DE ANÁLISIS
- REVISIÓN DE LA NORMA Y SU INTERPRETACIÓN,
- PODER CALORÍFICO, EFECTOS DE CONTAMINANTES EN EL GAS, GAS LP, GASOLINA, DIÉSEL Y BIOTURBOSINA,
- PROCESO DE PRODUCCIÓN Y MÉTODOS DE ANÁLISIS
- NORMATIVIDAD Y PANORAMA EN MÉXICO Y EN EL MUNDO

### 1. DISIONA:

- a. PRESENTACIÓN CORPORATIVA
- b. IMAGEN CORPORATIVA:
  - i. BROCHURE (6)
  - ii. CAMPAÑAS (TRANSPORTE PESADO, LIGERO E INDUSTRIA)

### 3. POLITICAS COMERCIALES.

#### 3.1. ESCENARIOS GANAR GANAR

### 4. PROCESO DE OPERACIÓN.

### 5. RESPALDOS:

- i. VALIDACIÓN DE EQUIPOS CROMATOGRAFIA
- ii. PRESIÓN DE EQUIPOS
- iii. SERVICIOS DE ARREDAMIENTO
- iv. SEGUROS (COBERTURAS)
- v. INSTALACIONES EQUIPOS INDUSTRIAL Y TRANSPORTE



DISIONA

# Visión

Colaborar de manera estratégica con la transformación de la industria y el planeta, implementando soluciones innovadoras con impacto favorable al medio ambiente, eficiencia en los consumos de combustibles y calidad del agua, cumpliendo con la normativa aplicable de cada sector.



DISIONA

# Misión

Desarrollar tecnología de punta que permita acceder a una energía amigable con el planeta, no contaminante y moderna, creando un valor agregado para nuestros clientes, así como al entorno social y ambiental.





DISIONA

## Política de Calidad

Ofrecer soluciones innovadoras a nuestros clientes, desarrollando equipos de calidad, cumpliendo con las normativas aplicables para el uso comercial, industrial, domestico y de trasporte, impactando favorablemente al medio ambiente y asegurando la rentabilidad del negocio. Generando fuentes de empleo y ofreciendo un adecuado ambiente de trabajo para nuestros colaboradores y aliados comerciales que permita mejorar su calidad de la vida



DISIONA

# Objetivos de Calidad

1. Ofrecer soluciones innovadoras a nuestros clientes.
2. Desarrollar equipos de calidad, cumpliendo con las normativas aplicables.
3. Impactar favorablemente al medio ambiente
4. Rentabilidad del negocio.
5. Generar fuentes de empleo y ofreciendo un adecuado ambiente de trabajo para nuestros colaboradores y aliados comerciales que permita mejorar su calidad de la vida

# Organigrama





DISIONA



# Políticas Comerciales



# Políticas Comerciales

## PERFILES DE LA FUERZA DE VENTAS.

### Comisionistas:

Se considera comisionista, a la persona(s) que refiera algún prospecto o cliente a DISIONA para la venta de equipos, siempre y cuando esta venta sea de al menos 1 equipo (sin importar el costo del mismo.) durante un periodo máximo de un mes.

- ✓ Para ser comisionista se debe cumplir con lo siguiente:
- ✓ Ser persona física con actividad empresarias o persona moral
- ✓ Constancia de situación fiscal.
- ✓ Firma de contrato de confidencialidad (proporcionado por DISIONA)
- ✓ Autorización por parte del consejo.
- ✓ Cumplir con las metas de ventas establecidas de vender o adquirir 1 equipo por menos al mes

# Políticas Comerciales

## Comisiones:

Los porcentajes de ganancia para los comisionistas serán mediante acercamiento de prospectos, cierre de venta con el cliente y por la opción de invertir en el costo de fabricación de los equipos.

Los porcentajes de comisión de acuerdo a nuestros equipos de línea serán los siguientes:

- ❖ 5% por acercamiento de prospecto
- ❖ 10% por cierre de venta con cliente

COMISIONISTAS						
EQUIPO	PROMEDIO MENSUAL	PRECIO DE LISTA	PROSPECTO	VENTA	COMISIÓN DE INVERSIÓN	COSTO INVERSIÓN
			5%	10%	10%	
TR3.5X48	AL MENOS 1 EQUIPO MENSUAL	\$ 67,725.00	\$ 3,386.25	\$ 6,772.50	\$ 6,772.50	\$ 22,575.00
IND3.5X60		\$ 152,750.00	\$ 7,637.50	\$ 15,275.00	\$ 15,275.00	\$ 35,250.00
IND 6X48		\$ 570,000.00	\$ 28,500.00	\$ 57,000.00	\$ 57,000.00	\$ 85,500.00
IND 8X60		\$ 855,000.00	\$ 42,750.00	\$ 85,500.00	\$ 85,500.00	\$ 142,500.00
IND10X90		\$ 1,579,500.00	\$ 78,975.00	\$ 157,950.00	\$ 157,950.00	\$ 263,250.00

# Políticas Comerciales

Los tiempos de recuperación de la inversión en la fabricación de los equipos, será de acuerdo a la siguiente tabla:

TIEMPO DE RECUPERACIÓN DE INVERSIÓN						
COSTO INVERSIÓN	1 MES	2 MES	3 MES	4 MES	5 MES	6 MES
\$ 22,575.00	\$ 1,128.75	\$ 1,128.75	\$ 12,416.25	\$ 1,128.75	\$ 1,128.75	\$ 12,416.25
\$ 35,250.00	\$ 1,958.33	\$ 1,958.33	\$ 18,753.75	\$ 1,958.33	\$ 1,958.33	\$ 19,583.33
\$ 85,500.00	\$ 9,500.00	\$ 9,500.00	\$ 43,878.75	\$ 9,500.00	\$ 9,500.00	\$ 52,250.00
\$ 142,500.00	\$ 14,250.00	\$ 14,250.00	\$ 72,378.75	\$ 14,250.00	\$ 14,250.00	\$ 85,500.00
\$ 263,250.00	\$ 26,325.00	\$ 26,325.00	\$ 132,753.75	\$ 26,325.00	\$ 26,325.00	\$ 157,950.00

## NOTA:

- Los clientes que han dejado de comprar en los últimos 3 meses serán gestionados de forma centralizada por DISIONA para su recuperación.
- Cualquier cliente que no sea atendido correctamente se dará seguimiento de forma centralizada por DISIONA



DISIONA



# Representantes

# Políticas Comerciales

## Representantes:

Se considera “Representantes” la empresa o persona moral que funge como representante en las ventas de equipos de la marca DISIONA, siempre y cuando cumpla con los requisitos y metas establecidas por la organización.

Los requisitos se especifican a continuación:

## Plata:

- Debe haber sido comisionista por lo menos 6 meses continuos o realizar una compra inicial mínima de \$600,000
- No tener saldos pendientes con DISIONA
- Ser persona moral con actividad empresarial
- Contar con constancia de situación fiscal
- Autorización por parte del consejo.
- Cumplir con la meta de venta de al menos \$500mil mensuales.
- Firma de contrato de confidencialidad (proporcionado por DISIONA)
- Firma de contrato de servicios (proporcionado por DISIONA)

## Oro:

- o Debe haber sido representante plata al menos 12 meses continuos o realizar una compra inicial mínima de \$1,000,000.
- o No tener saldos pendientes con DISIONA
- o Ser persona moral con actividad empresarial
- o Contar con constancia de situación fiscal
- o Autorización por parte del consejo.
- o Cumplir con la meta de venta de al menos \$400mil mensuales.
- o Firma de contrato de confidencialidad (proporcionado por DISIONA)
- o Firma de contrato de servicios (proporcionado por DISIONA)

# Políticas Comerciales

## PRECIOS:

La lista de precios es establecida por DISIONA, la cual puede ser actualizada al menos una vez al año. La diferencia de los precios en los equipos de línea está sujetos al tipo de representante.

Cualquier cambio en los precios de ventas de los productos y/o los márgenes de contribución serán autorizados por la DISIONA.

Los precios oficiales de nuestros equipos de línea serán los siguientes:

EQUIPO	PRECIO DE LISTA	VENTA PROMEDIO MENSUAL	PLATA
TR3.5X48	\$ 67,725.00	> \$400,000 ORO	\$ 40,635.00
IND3.5X60	\$ 152,750.00		\$ 91,650.00
IND 6X48	\$ 570,000.00		\$ 342,000.00
IND 8X60	\$ 855,900.00	> \$100,000 PLATA	\$ 470,745.00
IND10X90	\$ 1,585,800.00		\$ 872,190.00

# Políticas Comerciales

## Funciones y responsabilidades del representante:

- Utilizar materiales y herramientas comerciales institucionales proporcionados por DISIONA
- Compartir información del cliente en las mediciones iniciales y post-venta
- Seguimiento a los mantenimientos preventivos de los equipos
- Cumplimiento con las políticas comerciales y documentos establecidos por DISIONA.
- Participar en las capacitaciones establecidas por DISIONA.

# Políticas Comerciales

## Notas:

- En caso de equipos especiales, se determinará el precio por DISIONA, una vez entregada la información y documentos requeridos por DISIONA.
- Los precios establecidos en los equipos, NO INCLUYE IVA ni costos de instalación.
- Cualquier cliente que no sea atendido correctamente podrá ser reasignado a otro representante.



# Políticas Comerciales

## Cotizaciones

Toda cotización debe realizarse con base en la información proporcionada por el cliente de acuerdo a los formularios requeridos por DISIONA.

Todas las cotizaciones deberán ser realizadas con el formato establecido por DISIONA y se deberán capturar todas las partidas requeridas.

Cuando el equipo cotizado no se tenga en existencia, las cotizaciones deberán establecer el tiempo de entrega previamente negociado con el cliente.

Las cotizaciones deberán estipular los tiempos de entrega de acuerdo a la información técnica proporcionada por el cliente, así como las especificaciones, los diagramas técnicos, la vigencia de la cotización, las condiciones de pagos, los anticipos, los descuentos, las garantías, las penalizaciones y los lineamientos en caso de hacer cambios una vez aceptada la cotización, entre otros.

La aceptación de la cotización de una propuesta debe estar firmada por el cliente y hacerse un contrato estableciendo las condiciones sobre la venta y uso de equipo.

Para dar de alta a un cliente nuevo, esta deberá solicitarse a administración a través de formato "ALTA CLIENTE" el cual debe estar debidamente llenado por el representante o comisionista.

Las cotizaciones rechazadas deberán cerrarse e indicarse la causa del rechazo.

## Anticipos

Se solicitará un anticipo del 50% sobre el monto total de los equipos a todos los clientes, el cual estará establecido en el contrato.

# Políticas Comerciales

## Envíos:

- Tipo de embalaje. El tipo de empaque y embalaje para cada uno de los equipos es determinado por DISIONA, para asegurar la integridad de los mismos.
- Seguro de traslados: Toda mercancía deberá contar con una cobertura del 100% del valor del equipo.
- Medios de transporte nacional: El medio de transporte será mediante vía terrestre.
- Medios de transporte Internacional: Los medios de transporte, se determinan de acuerdo al proyecto y los costos deberán ser previamente negociados con el cliente.
- Aduanas: Los costos operativos, deberán ser previamente negociados con el cliente, incluyendo toda la logística y gestiones administrativas internacionales.

# Políticas Comerciales

## Instalaciones:

- Toda instalación debe ser previamente inspeccionada y validada por personal calificado y aprobado por DISIONA y el cliente.
- El punto de instalación se debe determinar en común acuerdo con el cliente.
- No se deberá instalar ningún equipo sin tener previamente un seguro de responsabilidad civil.
- Todas las instalaciones deben ser realizadas por **personal calificado y aprobado por DISIONA** y el cliente. Las instalaciones siempre deberán ser acompañadas por parte del gerente de ventas de DISIONA.
- El costo de las instalaciones debe ser cubierto por el cliente.

# Políticas Comerciales

## Devoluciones y garantías

### Devoluciones:

Las causas para realizar una devolución, son:

- Por incumplimiento respecto a los requisitos especificados en la orden de compra autorizada / cotización autorizada.
- Equipos dañados

### Garantías:

- Las garantías de los equipos se llevarán a cabo de acuerdo a lo establecido en el documento de [“Póliza de garantías”](#)

### Penalizaciones:

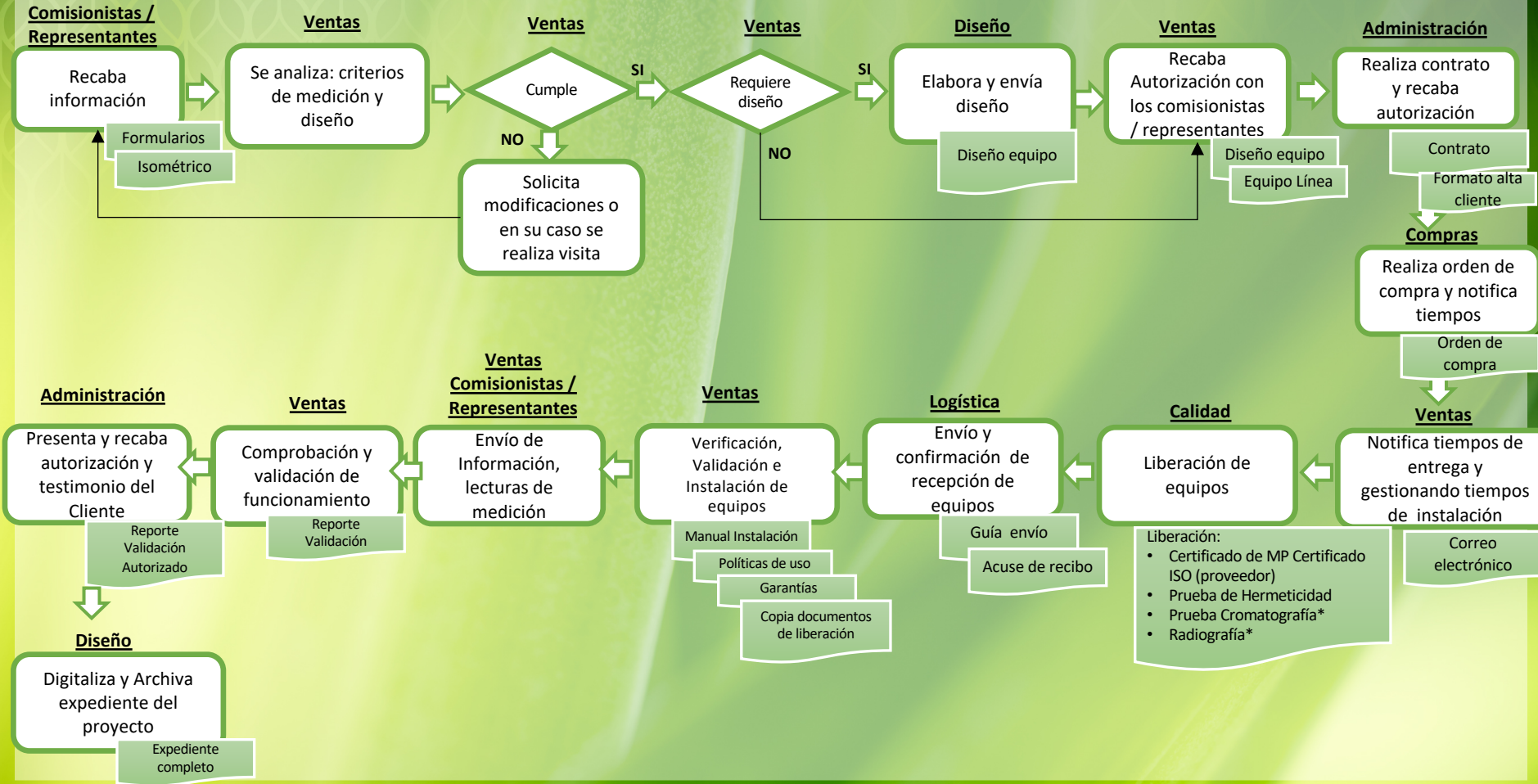
- En caso de que se tenga que otorgar algún descuento adicional que reduzca el margen de utilidad normal sobre alguna venta deben ser autorizadas por DISIONA, se acordara con el representante / comisionista un ajuste sobre la comisión, dependiendo del margen con el que se realice la venta.

# Proceso Operativo



DISIONA

# MACRO PROCESO DE OPERACIÓN



## Respaldo de los Equipos

- ✓ Validación de equipos cromatografía
- ✓ Presión de equipos
- ✓ Certificado de producto de materiales
- ✓ Certificado de proceso de producción (ISO 9001)
- ✓ Servicios de arredramiento
- ✓ Seguros (coberturas)
- ✓ Instalaciones certificadas en equipos industriales y de transporte



DISIONA

GRACIAS