

GUÍA DEL DISTRIBUIDOR



1.1 Propósito

Ecofiltro es una empresa social que tiene una misión: Beneficiar a 1 millón de familias guatemaltecas en áreas rurales para el año 2020

1.2 Reseña

El ecofiltro, es un producto guatemalteco, desarrollado en Guatemala por el Licenciado Fernando Mazariegos en el año de 1981. Es un filtro artesanal de cerámica para purificar agua.

Ecofiltro se inició hace más de 20 años y funcionó como una organización no-lucrativa durante la mayor parte de su historia. Philip Wilson, nuestro director ejecutivo, llegó a la conclusión que el problema del agua en el país, no podía resolverse efectivamente con la dependencia de donaciones que existía cuando él inició su administración. Él decidió convertir Ecofiltro en una empresa con responsabilidad social, que busca resolver el problema del agua.

1.3 Bienvenida

Estimado distribuidor

Es un gusto contarle que, desde hace unos años, Ecofiltro ha desarrollado una red de ventas que busca acercar nuestros productos a todos los guatemaltecos. Esta red de ventas está conformada por hombres y mujeres que buscan el bien para sus comunidades y municipios.

Cuando logramos que las familias dispongan de agua pura para beber, tenemos como resultado: reducción de enfermedades intestinales, reducción de gastos en compra de agua y mejoría en la calidad de vida de niños y adultos.

Esperamos que ser parte de esta red, sea una experiencia gratificante para usted. Nuestro personal técnico, de ventas y de mercadeo están a su disposición para poder llegar a la mayor cantidad de familias posible en su área de trabajo.

En esta guía, encontrará la información detallada de cada punto clave para aumentar sus ventas.

Estamos comprometidos con la satisfacción de los clientes y con el desarrollo profesional y económico de nuestros distribuidores.

Reciba la más cordial bienvenida y esperamos cumplir con sus requerimientos.

Atentamente,

El Equipo Ecofiltro.



2.1 Agua Potable



Para que el agua sea potable no debe tener: olor, color ni sabor. También debe estar libre de microorganismos como parásitos y bacterias.



Si el agua del chorro está contaminada no es potable



El agua destinada al consumo humano es la que sirve para beber, cocinar, preparar alimentos u otros usos domésticos, por lo tanto debe ser 'agua potable'. Cada país regula por ley la calidad del agua destinada al consumo humano.

En Guatemala la norma que regula la calidad del agua se llama COGUANOR, y es allí donde están contenidas las especificaciones químicas, físicas y microbiológicas que debe contener el agua.

2.2 Utilidad doméstica del agua

Las familias hacen diferentes usos del agua. Detallamos algunos y la calidad que requiere el agua para cada uno.



Jardinería y agricultura No necesita ser agua potable



Limpieza No necesita ser agua potable (Lavar ropa, trapear el piso, lavar sanitarios, bañarse, etc.)



Uso Humano Debe ser agua potable, no puede tener sedimentos, parásitos, ni bacterias (Beber, lavar frutas, hacer fresco, cepillarse, etc.)

2.3 Fuentes de agua

Las principales fuentes de agua en Guatemala son:



2.4 Contaminación del agua

Según el Ministerio de Salud y Asistencia Social en Guatemala el 95% del agua disponible para la población está contaminada. A continuación veamos cómo se contamina cada fuente de agua.

2.4.1 ¿Cómo se contaminan las fuentes de agua?



Agua entubada

Muchos servicios de agua están contaminados dado el poco o nulo mantenimiento que se le da a los reservorios y a las tuberías donde se distribuye. **Cuando se corta una tubería es evidente que está sucia**, esto debido a la contaminación que tiene el agua.

Pozos



Los pozos reciben agua del manto freático (el agua subterránea). Esta agua subterránea está conectada por 'venas' internas que trasportan agua. En las comunidades y pueblos, las personas construyen sanitarios con pozos ciegos, fosas sépticas o simplemente con entoldos superficiales. En época de lluvias toda esa contaminación superficial se filtra y se mezcla con el manto freático contaminando los pozos. Por eso en las áreas donde las personas tienen pozos las enfermedades intestinales se incrementan después de las primeras lluvias. En las áreas costeras del país se han encontrado bacterias de origen fecal en la mayoría de los pozos examinados.



Ríos, lagos, nacimientos, arroyos

Se contaminan por **desechos que derraman algunas empresas o personas** individuales, esta puede ser basura plástica u orgánica.



Lluvia

La recolección del agua de la lluvia es una muy buena técnica, sin embargo al pasar por techos y tubos se contamina. También la contaminación del aire, contamina el agua de la lluvia haciéndola no apta para el consumo humano.

2.4.2 Consecuencias de beber agua contaminada



- Enfermedades

La principal consecuencia de beber agua contaminada, son las enfermedades gastro intestinales. Estas pueden ser causadas por bacterias o parásitos. Según el Ministerio de Salud, de cada 10 enfermedades intestinales 7 son causadas por beber agua contaminada; las otras tres son por malas prácticas de higiene.

En algunos casos estas enfermedades causan la muerte, sobre todo en niños menores de 5 años. Es muy común en las comunidades escuchar que un niño murió por 'alboroto de lombrices'.

La desnutrición es frecuente en niños que no tienen acceso al agua pura. Dado que los niños están infestados de parásitos, los nutrientes contenidos en los alimentos que ingieren son aprovechados por los parásitos, impidiendo así el buen desarrollo físico y cerebral del infante.



- Ausentimo escolar

Los niños que beben agua contaminada faltan más a clases que los que beben agua potable. Debido a diarreas y vómitos.

También es sabido por los docentes que los niños que no se enferman, no faltan a la escuela aprenden más y desarrollan mejores habilidades.

- Pobreza



Un niño con deficiencias en su desarrollo físico y cerebral y que no va a la escuela debido a enfermedades frecuentes, tiene menos habilidades y herramientas para enfrentar la vida como adulto.

Esto contribuye a que se repita el círculo de pobreza, pues una persona adulta que no desarrolló habilidades, seguramente tendrá menos oportunidades laborales y económicas que una persona que tuvo la oportunidad de aprender y desarrollarse en alguna actividad económica.



LA SOLUCIÓN

EL ECOFILTRO ES UN PURIFICADOR DE AGUA, QUE PUEDE ADAPTARSE A CUALQUIER AMBIENTE Y A CUALQUIER FAMILIA, SEA RURAL O URBANA. LOS BENEFICIOS SERÁN DESCRITOS MÁS ADELANTE EN EL PROCESO DE VENTAS.

3.1 ¿De qué está fabricado?

El ecofiltro está fabricado con tres materiales:







CARBÓN ACTIVADO



PLATA COLOIDAL

¿Para qué sirve el barro?: El barro forma la estructura del ecofiltro. También forma micro canales que atrapan sedimentos y sólidos en suspensión contenidos en el agua.

¿Sabías que? El barro baja un grado la temperatura del agua por eso el agua, del ecofiltro se siente más fresca.

¿Para qué sirve el carbón activado? Sirve para atrapar contaminantes que le dan color sabor u olor al agua. Por eso el carbón ha sido utilizado a nivel mundial para purificar el agua.

¿Sabías que? Si pones pedazos de carbón en la refri desaparecen los malos olores.

¿Qué es y para qué sirve la plata coloidal? La plata coloidal es el metal plata hecho líquido. Es un bactericida y en el ecofiltro sirve para eliminar las bacterias y parásitos del agua.

¿Sabías que? La plata es un bactericida, debido a eso quienes usan aretes de plata no se les infectan las orejas.

3.2 Durabilidad



LA UNIDAD FILTRANTE DURA 2 AÑOS

Después de ese tiempo la capacidad de la plata coloidal de eliminar bacterias empieza a disminuir, por lo que es necesario cambiarlo.

PROCESO DE VENTA

A continuación, se presenta el proceso de ventas. Éste ha sido desarrollado en base a las experiencias obtenidas a través de los años por el equipo de Ecofiltro, y el modelo de ventas científico recomendado por grandes vendedores en todo el mundo. Se basa hablar con la gente adecuada, haciéndoles las preguntas indicadas para que ellos descubran sus necesidades. Más que un vendedor que habla, usted debe ser un asesor que escucha y resuelve los problemas de sus clientes.

Ideas importantes antes de entrar al proceso:

LA GENTE ESTÁ CANSADA DE VENDEDORES, YA DESARROLLÓ UN SISTEMA DE DEFENSA PARA RECHAZAR OFERTAS.



Sea un asesor: a las personas nos gusta sentirnos libres de tomar decisiones. La clave de las ventas está en guiar a la gente para que vea que el Ecofiltro es su mejor opción. Y de hecho iLo es!

Haga preguntas: a la gente le gusta hablar de sí misma y de los suyos.

Enfoque las preguntas: las preguntas deben ir enfocadas en descubrir los problemas relacionados con el agua y cómo le gustaría solucionarlos.

Escuche: debe prestar atención a las respuestas de su prospecto. Nunca pelee ni discuta con sus ideas. **iUsted no va a imponer, va a asesorar!**

4.1 Prospección



Prospectar, es el acto de **seleccionar a las personas que pueden convertirse en nuestros clientes.** Para saber quién puede ser nuestro prospecto, debemos enfocarnos en dos cualidades. Las personas deben tener por lo menos una de estas dos:

Capacidad de decisión: la persona que nos va a comprar, indudablemente debe tener la capacidad de decidir si desea utilizar el producto o no. Normalmente por eso nos enfocamos en padres o madres de familia, o en personas adultas que sean "cabeza" de la familia.

Capacidad de compra: la persona que nos va a comprar, tiene que tener la capacidad de poder costear el producto.

Una de dos capacidades basta: en la mayoría de las familias, la capacidad de decisión la comparten los cónyuges, pero la capacidad de pago la tiene el padre. Por lo tanto, si se tiene un primer acercamiento con la madre, es un primer paso para hacer la prospección. Si ella se interesa, seguramente lo influenciará para que realice la compra.



IDENTIFICAR NECESIDADES

¿Se enferman?, ¿Gastan en comprar agua?, ¿No es práctico esperar al vendedor de agua?, ¿No les gusta el sabor a agua hervida o clorada?, ¿Están contaminando el medio ambiente?



PRESENTAR LA SOLUCIÓN

Características:

- Elimina el 100% de las bacterias y parásitos del agua
- Capacidad de purificar mas de 20 litros al día
- La unidad filtrante se reemplaza cada 2 años

Beneficios:

- Se reducen enfermedades gastro-intestinales
- Ahorro en compra de agua
- Sabor rico y fresco
- No contamina
- Reduce quema de leña



CIERRE



ENTREGA



SERVICIO POSTVENTA

4.2 Objeciones



- No hay dinero / muy caro

Para eliminar esta objeción hay que dejar bien claro los **beneficios económicos de adquirir el ecofiltro.** Reducción de gastos en medicina, leña o compra de agua embotellada.

- Otro sistema de filtración

El sabor fresco y la duración de 2 años del ecofiltro lo hacen distinguirse de cualquier filtro purificador. Además el acompañamiento y servicio posventa que le damos a nuestros clientes.

- No está mi esposo

Se debe respetar la decisión familiar. Lo más aconsejable sería **visitar otra vez a la familia** para que tomen la decisión cuando el esposo esté en casa.

- Sabor a barro

Algunas personas no siguieron las instrucciones y probaron el agua los primeros días. Entonces hay que aclarar que el sabor del barro **desaparece después de los primeros 5 días.**

- Más barato en otra tienda

Aunque se trate del mismo producto, al comprarlo con el distribuidor el cliente goza de los siguientes beneficios: a) servicio de entrega e instalación en casa, b) servicio de garantía por 6 meses, c) **agua pura para sus hijos** en la escuela.

- No sé si purifica

Existen más de 3 mil pruebas de laboratorio que dan certeza de la funcionalidad del ecofiltro. **Cada mes hacemos 10 pruebas** en 2 laboratorios diferentes de alto prestigio internacional. Además contamos con pruebas hechas por el Laboratorio Nacional y diferentes instituciones estatales. En último caso, el cliente puede pedir al centro de salud que realice pruebas en el agua que sale de su ecofiltro.

- Mi aqua está limpia

El 95% del agua en el país está contaminada. Si el cliente tiene agua pura en su casa, excelente; pero en la mayoría de los casos no es así. La tubería sucia, lo ligoso de los recipientes donde almacena agua, son evidencia de eso. El agua se ve limpia, pero tiene microorganismos.

- Compro aqua

Para eliminar esta objeción hay que hacer mucho énfasis en el **ahorro** y en lo que una familia puede comprar si deja de comprar agua (más ropa, mejor comida, útiles para los niños, etc).

- Capacidad limitada

El ecofiltro produce de 20 a 25 litros al día. Esto es suficiente para una familia de hasta 7 miembros.

- Filtra lento

La taza de filtración es suficiente para producir 20 litros de agua al día.

- Mala experiencia

Si el cliente recibió mala información o tuvo por cualquier razón una mala experiencia (lo que sucede pocas veces), hay que resolver todas las dudas e indagar para detectar dónde se originó el problema.

- Aún funciona

La unidad filtrante **tiene una duración de 2 años** a partir de la fecha de instalación. La plata coloidal reduce su capacidad de eliminar bacterias a partir de los 2 años, además de la erosión que sufre el barro. Por eso se debe cambiar para tener seguridad de que el agua es 100% pura.



4.3 ¿Qué quiere lograr?

Dependiendo de lo que quiera lograr, así deberá ser el tiempo que deberá invertir en la consecución de las ventas. Pero no se preocupe, el Equipo de Ecofiltro está para apoyarle a conseguir clientes. Nosotros esperamos que logre un promedio de 40 unidades vendidas al mes, para que pueda generar buenos ingresos.

¿Cuántos tengo que visitar?

Para lograr las 40 unidades al mes, deberá vender 2 unidades diarias (en promedio). Para ello deberá contactar entre 20 y 30 familias diariamente. Esto corresponde a 3 o 4 horas de trabajo diario. También el Equipo Ecofiltro le ofrecerá trabajar con escuelas (como se explica más adelante), para que conseguir esas ventas sea más fácil para usted.

Lista de prospectos

Para administrar a sus posibles clientes, debe manejar una lista de prospectos. Estos son todos aquellos posibles clientes que se interesaron cuando se hizo la presentación pero que por una u otra razón no han comprado. No deben descuidarse, con un poco de paciencia ellos también serán clientes.

Visitas

Las visitas nos permiten: a) hacer presentación de ventas, b) dar seguimiento a un prospecto, c) conseguir referidos

Llamadas

Las llamadas de seguimiento de prospecto son más eficientes y menos costosas. Se recomienda llamar también a los clientes para asegurar la satisfacción, y conseguir referidos.

4.4 Puntos de Encuentro

Los puntos de encuentro son lugares que Ecofiltro utiliza para poder **hablar con varias personas a la vez**. Estas presentaciones la elabora el personal de Ecofiltro, S.A., y no tienen ningún costo para los distribuidores. Ecofiltro cuenta con un programa de donación de Ecofiltros a espacios públicos para tener acceso a estos puntos de encuentro. Estos son:



Escuelas

Las escuelas son el mejor punto de encuentro de las comunidades. **Hasta el 80% de las familias de la comunidad tienen hijos en edad escolar**. Esto convierte a la escuela en una buena herramienta para generar ventas. El proceso básico para llegar a una escuela es el siguiente:

- a) Cada distribuidor tiene derecho a **2 escuelas mensuales**. Por lo que el personal de Ecofiltro le proporcionará el formulario que los directores deben firmar. El acercamiento a las escuelas está a cargo del distribuidor.
- b) A los directores que estén interesados se les ofrecen Ecofiltros para el 50% de las aulas que tuviera la escuela. Y por cada 4 compras en la comunidad, se les ofrece uno adicional, hasta llenar las aulas.
- c) El distribuidor acuerda la fecha con el personal de ecofiltro, y el director de la escuela, en ésta fecha se realizará la presentación de ventas.
- d) **El director convoca a los padres de familia en la fecha acordada**. A mayor asistencia, mayores ventas y por lo tanto más Ecofiltros para la escuela.

- e) El Supervisor de ventas de Ecofiltro asiste a la escuela a hacer la presentación de ventas y la donación de los Ecofiltros.
- f) Se anota a los interesados y el distribuidor se encarga de darle seguimiento para la entrega, instalación y cobranza de los Ecofiltros a los interesados.



Cocodes

En caso de que los directores no estén interesados en el programa escolar, se puede reunir a las familias por medio del COCODE y así poder hacer la presentación de venta. Se puede donar a cambio de la reunión un ecofiltro para un espacio público (puestos de salud, albergues, etc.)



Reuniones de Mujeres

En las comunidades donde hay organización de mujeres también se pueden gestionar espacios para hacer la presentación de ventas, y se puede negociar alguna donación para un espacio que ellas tengan, siempre y cuando el ecofiltro donado esté a servicio de la comunidad o el grupo de interés.



Centro de Salud

Funciona igual que las escuelas, y se puede vender el ecofiltro a los pacientes de consulta externa, así como a los empleados.



ONG

Las ONGs que se dedican a la educación o a promover el desarrollo también tienen capacidad de convocatoria, donde se puede hacer la presentación de ventas.

Anexos

MÁS INFORMACIÓN IMPORTANTE PARA VENDER

Ejemplos de charlas para vender un Ecofiltro

Cuando ya identificamos con qué persona vamos a hablar, procedemos a realizar nuestra presentación de ventas. Debe durar entre 5 y 10 minutos. Lo primero es identificar las necesidades, lo cual hacemos a través de preguntas. En esta guía se hace un intento por ejemplificar una charla, para que sirva de modelo al realizar la presentación de ventas. Presentamos 3 casos diferentes, dependiendo de las necesidades de los prospectos.

Caso 1: Beben agua sin tratar

Vendedor: iBuenos días! **Prospecto:** iBuenos días!

Vendedor: Le visito de parte de Ecofiltro, nosotros trabajamos el tema del agua, ¿podría usted

darme unos minutos para conversar?

Prospecto: A ver, icuénteme!

Vendedor: ¿De dónde obtiene usted el agua que usa en la casa?

Prospecto: Del pozo

Vendedor: ¿Y el agua para beber? **Prospecto:** Del pozo también.

Vendedor: ¿Trata el agua para beber? Es decir, ¿la hierve, la clora, o la filtra?

Prospecto: No, la tomamos así directamente.

Vendedor: ¿Y está limpia el agua del pozo? Es decir, ¿no tiene bacterias ni parásitos?

Prospecto: La verdad no sé, se mira limpia

Vendedor: Cuando usted le pone agua a la pila y no la lava, ¿ésta se mantiene limpia?

Prospecto: No, se pone verde y ligosa.

Vendedor: ¿Sabe usted por qué se pone así?

Prospecto: No, la verdad no sé.

Vendedor: Lo que sucede es que las bacterias que están en el agua, colonizan la pared de la

pila, por eso se pone verde y ligosa. ¿Cree usted que estas bacterias podrían

enfermarle a usted o su familia?

Prospecto: Yo digo que sí

Vendedor: ¿Padecen sus hijos (o su familia) de dolor de estómago, diarreas o vómitos?

Prospecto: Sí, a veces.

Vendedor: ¿Cuánto cuesta curar a un niño que esté enfermo de dolor de estómago, diarrea y

vómitos?

Prospecto: Como Q400.00

Vendedor: Y, ¿cuántas veces debe gastar eso al año en su familia?

Prospecto: unas 5 o 7 veces.

Presentar la solución

Se presenta el ecofiltro de manera breve, también se presentan brevemente sus características. En cualquiera de los casos, se debe seguir el formato de la conversación en forma de preguntas, para que el prospecto no se sienta atacado por un vendedor, sino que él descubra en que le beneficiará el ecofiltro.

Vendedor: Este es el ecofiltro -lo muestra-. El agua que usted tiene se pone aquí arriba, pasa a través de la pared del ecofiltro y éste elimina todos los contaminantes y parásitos del agua. Como usted ve, la unidad filtrante del ecofiltro está hecha de barro, también tiene carbón y plata coloidal. Estos elementos hacen que el agua que pasa por el aguí, sea 100% puray produce 22 litros al día. ¿Qué le parece?

Beneficios

Prospecto: Pues está bonito

Vendedor: ¿Le gustaría tener uno en su cocina?

Prospecto: Sí, pero no sé cuánto cuesta.

Vendedor: Imagínese que fuera gratis, ¿En qué le ayudaría en su casa?

Prospecto: Se evitan enfermedades / se mejora la salud / más seguridad de que le estoy dando

agua pura a mis hijos.

Vendedor: ¿Le gustaría ahorrarse el dinero que gasta en medicina cuando sus hijos se

enferman?

Prospecto: Sí

Cierre

Vendedor: ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir diariamente para que sus hijos beban agua

purificada?

Prospecto: No le sabría decir

Vendedor: ¿Podría invertir Q1.00 de su gasto cada día por la salud de sus hijos?

Prospecto: Q1.00 si

Vendedor: Si es un mes invertirá Q30.00. ¿Usted lo haría?

Prospecto: Sí

Vendedor: Si pensamos en un año, ¿Usted puede decirme cuanto va a invertir?

Prospecto: Q365.00

Vendedor: ¿Estaría dispuesta invertir Q365.00 por un año bebiendo agua purificada para sus

ijos?

Prospecto: Sí

Vendedor: Y si por los Q365.00 tuvieran agua no por uno si no por dos años, ¿sería mejor?

Prospecto: Sí

Vendedor: La buena noticia es que; usted invierte únicamente Q350.00 y usted se queda con un

ecofiltro que le va a dar más de 20 litros de agua pura todos los días, durante dos años. ilmagínese la pequeña cantidad de dinero que invierte a la gran cantidad de

agua que obtiene!

Prospecto: Que bien, me gustaría poder quedarme con uno, ¿Maneja cuotas?

Entrega y Pago

Se acuerda la fecha de entrega y las fechas de pago. El distribuidor puede a su criterio y bajo su riesgo dar dos o tres cuotas.

Caso 2: Compran agua para beber

Vendedor: iBuenos días! **Prospecto:** iBuenos días!

Vendedor: Le visito de parte de Ecofiltro, nosotros trabajamos el tema del agua, ¿podría darme

unos minutos para conversar?

Prospecto: A ver, icuénteme!

Vendedor: ¿De dónde obtiene usted el agua que usa en la casa?

Prospecto: Del pozo

Vendedor: ¿Y el agua para beber?

Prospecto: La compramos.

Vendedor: ¿Cuánto gasta a la semana en comprar el agua para beber?

Prospecto: Compro 3 garrafones a la semana **Vendedor:** ¿Cuánto le cuesta cada garrafón? **Prospecto:** Yo compro de la de a diez quetzales

Vendedor: Usted gasta, Q120 al mes en comprar agua. Gasta Q1440 al año, Q2880 en dos

años. ¿había hecho cuentas?

Prospecto: No, la verdad no.

Vendedor: ¿Le gustaría ahorrarse ese dinero?

Prospecto: Pues sí, uno quiere ahorrarse todo lo que se pueda.

Presentar la solución

Se presenta el ecofiltro de manera breve, también se presentan brevemente sus características. En cualquiera de los casos, se debe seguir el formato de la conversación en forma de preguntas, para que el prospecto no se sienta atacado por un vendedor, sino que él descubra en que le beneficiará el ecofiltro.

Vendedor: Este es el ecofiltro -lo muestra-. El agua que usted tiene se pone aquí arriba, pasa a

través de la pared del ecofiltro y éste elimina todos los contaminantes y parásitos del agua. Como usted ve, la unidad filtrante del ecofiltro está hecha de barro, también tiene carbón y plata coloidal. Estos elementos hacen que el agua que pasa por el

aquí, sea 100% pura y produce 22 litros al día. ¿Qué le parece?

Beneficios

Prospecto: Pues está bonito

Vendedor: ¿Le gustaría tener uno en su cocina?

Prospecto: Sí, pero no sé cuánto cuesta.

Vendedor: Imaginese que fuera gratis, ¿En qué le ayudaría en su casa?

Prospecto: Me ahorraría mucho dinero.

Cierre

Vendedor: Imagínese, usted gasta actualmente Q2,880.00 en dos años. ¿Cuánto de ese dinero

quisiera ahorrarse?

Prospecto: Pues si fuera todo mejor.

Vendedor: Si, puede ahorrar Q1,000.00 ¿Le parecería atractivo?

Prospecto: Sí, cada centavo cuenta.

Vendedor: Pues usted puede ahorrarse en dos años Q2,530.00. Eso es un gran ahorro. Si lo

vemos desde otra perspectiva, con lo que usted gasta en agua en 3 meses se paga el ecofiltro y después de eso, usted tendrá agua gratis los otros 21 meses. ¿Qué le

parece?

Prospecto: Bien, żentonces cuánto cuesta?

Vendedor: Q350.00

Prospecto: Y ¿cómo se pagan?

Entrega y Pago

Se acuerda la fecha de entrega y las fechas de pago. El distribuidor puede a su criterio y bajo su riesgo dar dos o tres cuotas.

Caso 3: Hierve o clora agua

Vendedor: iBuenos días! **Prospecto:** iBuenos días!

Vendedor: Le visito de parte de Ecofiltro, nosotros trabajamos el tema del agua, ¿Podría darme unos

minutos para conversar?

Prospecto: A ver, iCuénteme!

Vendedor: ¿De dónde obtiene el agua que usa en la casa?

Prospecto: De pozo.

Vendedor: ¿Y para beber? **Prospecto:** También del pozo.

Vendedor: ¿Le hacen algún tratamiento antes de beberla?

Prospecto: Sí, la hiervo.

Vendedor: ¡Qué bien! y ¿Por qué hierve el agua?

Prospecto: Porque hace un tiempo en la escuela nos dijeron que los niños se enfermaban del estómago

si toman agua directamente del pozo.

Vendedor: ¿Cómo es el proceso que usa para hervir el agua?

Prospecto: Coloco una olla con agua en el fuego y cuando veo que está hirviendo la coloco en otro lado

para que se enfríe.

Vendedor: ¿Este proceso es práctico?

Prospecto: No, porque hay que esperar que el agua hierva y se enfríe.

Vendedor: ¿A sus hijos les gusta el agua hervida?

Prospecto: No. Con ellos tengo el problema que no quieren tomar agua hervida, los tengo que obligar,

ellos dicen que el sabor no les gusta.

Vendedor: ¿Le ha pasado que cuando sus hijos van a beber agua está caliente o tibia? **Prospecto:** Sí varias veces, cuando me doy cuenta ya están bebiendo agua sin hervir.

Vendedor: ¿Se han enfermado del estómago este año?

Prospecto: Algunas veces han tenido dolor de estómago y diarrea.

Vendedor: ¿Cree que puede ser por beber agua sin hervir?

Prospecto: Si, pero no siempre hacen caso.

Vendedor: ¿Influye el sabor del agua y la temperatura para que ellos no la beban hervida?

Prospecto: Si, el sabor del agua cambia; se siente ahumada y en ocasiones está tibia.

Presentar la solución

Se presenta el ecofiltro de manera breve, también se presentan brevemente sus características. En cualquiera de los casos, se debe seguir el formato de la conversación en forma de preguntas, para que el prospecto no se sienta atacado por un vendedor, sino que él descubra en que le beneficiará el ecofiltro.

Vendedor: Le traigo una solución práctica para purificar el agua. Esta solución le da agua fresca, abundante y de sabor agradable para que sus hijos beban solo de allí y ya no se enfermen

por beber agua contaminada.

En varias escuelas ya lo tienen, y los maestros nos dicen que ahora que usan el ecofiltro, los niños beben más agua y rápido se acostumbran a usarlo. ¿Quiere saber más?

Prospecto: Si, dígame.

Vendedor: Dentro de esta caja, tengo un ecofiltro, ¿usted había escuchado de él?

Prospecto: No

Vendedor: El ecofiltro sirve para purificar agua. Se coloca agua contaminada aquí -señala dentro de la

unidad filtrante-, y al pasar a través de los poros que tiene el barro se purifica. Cuando el

agua sale por el chorrito ya está totalmente pura, lista para beber.

Prospecto: ¿Y sí purifica?

Vendedor: El ecofiltro utiliza tres elementos, el primero es el barro, este atrapa los sólidos del agua y

mantiene el agua fresca, incluso cuando hay calor. Parecido a una tinaja de barro. El carbón activado, quita el mal sabor, el mal olor y el mal color del agua. También tiene plata coloidal, este es un bactericida que se utiliza a nivel mundial para purificar el agua. ¿Qué le parece?

Prospecto: Interesante. **Vendedor:** ¿Le gusta?

Prospecto: Sí.

Beneficios

Vendedor: ¿Le gustaría poder tener un ecofiltro en su cocina para que sus hijos beban agua purificada

siempre?

Prospecto: Sí, ¿cuánto cuesta?

Vendedor: Si no se tratara de dinero, żen qué le ayudaría tener un ecofiltro en su casa? **Prospecto:** Ya no hervir y tener agua purificada para que no se enfermen mis hijos.

Cierre

Vendedor: ¿Cuánto cuesta un leño?

Prospecto: Un quetzal.

Vendedor: ¿Cuántos leños usa para hervir una olla de agua?

Prospecto: De 4 a 6 leños.

Vendedor: ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir diariamente para que sus hijos beban agua purificada?

Prospecto: No le sabría decir.

Vendedor: ¿Podría invertir un quetzal cada día para la salud de sus hijos?

Prospecto: Un quetzal, sí, actualmente gasto más en leña. **Vendedor:** En un mes invertiría treinta quetzales, ¿lo haría?

Prospecto: Sí.

Vendedor: En un año, ¿cuánto invertiría?

Prospecto: Q365.00

Vendedor: ¿Usted invertiría trescientos sesenta y cinco quetzales al año en agua purificada para su

familia?

Prospecto: Sí.

Vendedor: La buena noticia es que: invierte únicamente Q350.00 y se queda con un ecofiltro que le va

a dar más de 20 litros de agua pura todos los días, durante dos años. Imagínese la pequeña

cantidad de dinero que invierte para la gran cantidad de agua que obtiene!

Prospecto: Que bien, me gustaría poder quedarme con uno, ¿maneja cuotas?

Entrega y Pago

Se acuerda la fecha de entrega y las fechas de pago. El distribuidor puede a su criterio y bajo su riesgo dar dos cuotas.

AHORRO EN COMPRA DE AGUA

Mes	Gasto en compra de agua (Q)		Inversión en Ecofiltro
1	Q120.00		Q350.00
2	Q120.00	Q360.00	
3	Q120.00		
4	Q12	0.00	
5	Q12	0.00	
6	Q12	0.00	
7	Q12	0.00	
8	Q12	0.00	
9	Q12	0.00	
10	Q120.00		
11	Q120.00		
12	Q120.00		
13	Q120.00		TIEMPO
14	Q12	0.00	DE
15	Q12	0.00	AHORRO
16	Q12	0.00	
17	Q12	0.00	
18	Q12	0.00	
19	Q12	0.00	
20	Q12	0.00	
21	Q12	0.00	
22	Q120.00		
23	Q120.00		
24	Q12	0.00	
TOTAL	Q2,88	80.00	Q350.00



AHORRO EN COMPRA DE LEÑA

Precio de un leño	Q1.00
Leños para hervir 10 Litros de agua	4
Gasto diario	Q4.00
Gasto mensual	Q120.00

Mes	Gasto en compra de agua (Q)		Inversión en Ecofiltro
1	Q120.00		Q350.00
2	Q120.00	Q360.00	
3	Q120.00		
4	Q12	0.00	
5	Q12	0.00	
6	Q12	0.00	
7	Q12	0.00	
8	Q12	0.00	
9	Q12	0.00	
10	Q12	0.00	
11	Q120.00		
12	Q120.00		
13	Q120.00		TIEMPO
14	Q12	0.00	DE
15	Q12	0.00	AHORRO
16	Q12	0.00	
17	Q12	0.00	
18	Q12	0.00	
19	Q12	0.00	
20	Q12	0.00	
21	Q12	0.00	
22	Q12	0.00	
23	Q120.00		
24	Q12	0.00	
TOTAL	Q2,8	80.00	Q350.00



AHORRO EN COMPRA DE MEDICINAS

Niños promedio por familia	3
Veces al año que cada niño se enferma por beber agua contaminada, y necesitan atención médica	2
Total de enfermedades intestinales que necesitan atención médica al año (solamente en los niños)	6
Gasto promedio en cada enfermedad	Q400.00
Gasto total al año (6 por Q400.00)	Q2,400.00
Gasto total en 2 años	Q4,800.00
Inversión en el Ecofiltro	Q350.00
Ahorro en 2 años	Q4,450.00

Pruebas de Laboratorio

14 Avenida 19-50 Condado El Naranjo Ofibodegas San Sebastián, Bodega 23, Zona 4 de Mixco, Guatemala. PBX.: 2416-2916 Fax: 2416-2917 info@solucionesanaliticas.com www.solucionesanaliticas.com



Lotificación El Relicario, Lote 6 Carretera al Pacífico, Km. 91 Santa Lucia Cotz, Escuintla. PXB.: 7882-2428 sedesl@solucionesanaliticas.com

INFORME DE ANALISIS DE MICROBIOLOGIA

ACREDITADO ISO 17025 OGA-LE-031-09

Cliente: Dirección: ECOFILTRO, S.A. (11025)

KM 77 ALDEA SAN LORENZO EL CUBO, CIUDAD VIEJA

ALBA HERNANDEZ

Persona Responsable:

()

Localización: Referencia Cliente:

nte: A-6640

Número de orden:

110051 10/01/2019

Fecha de ingreso: Fecha del informe:

Asesor:

17/01/2019 LUIS ORELLANA

JUIS ORELLANA

DATOS DE LA MUESTRA

Fecha de Muestreo:
Hora de Muestreo:
Apariencia:
Procedencia:

Recipiente:

NO INDICA CLARA NO INDICA ECOFILTRO

09/01/2019

Fecha del análisis: Hora de análisis: Temperatura de ingreso: Temp. De almacenaje:

Resp. De Muestreo:

12:07 10:37:34 AMBIENTE CLIENTE

14/01/2019

RESULTADOS

MUESTRA	*Recuento aeróbico total	*Coliformes totales	*E.coli	
Agua antes de Filtro	> 57000	> 2419.6	> 2419.6	
19.01.10.01.16 gua después de Filtro No. A-6640	< 10	< 1.0	< 1.0	
Unidades Método . * Valor Permitido	SM 9215 B	NMP/100ml SM 9223 B < 1.0	NMP/100ml SM 9223 B < 1.0	

UFC: Unidades Formadoras de Colonia.

NMP: Número más probable.

< : Menor de

La muestra SI cumple con los requerimientos de la norma COGUANOR (NTG 29001).

Metodología con base en:

- Baird, R. B., Eaton, A. D., & Rice, E.W. (Edits.) (2017). Standard Methods for the Examination of Water and - Wastewater (23 ed). Washington, Nueva York, Estados Unidos: APHA, AWWA, WEF.

** Temperatura / Tiempo de incubación : 35 ± 0.5 °C / 24h Medio de cultivo: Plate Count Agar (PCA)

Ultima Linea

Revisado:

Lícda. Stephany Waight Albizurez Química Bióloga Colegiada No. 5497

Los resultados de este informe son válidos únicamente para la muestra como fue recibida en el Laboratorio. La reproducción parcial del mismo deberá ser autorizada por escrito por Soluciones Analíticas. Este informe es válido únicamente en su impresión original.

Pàgina 1/1

^{*} Según Norma Guatemalteca COGUANOR (NTG 29 001) para análisis microbiológico de agua potable. N/A = No Aplica

14 Avenida 19-50 Condado El Naranjo Ofibodegas San Sebastián, Bodega 23, Zona 4 de Mixco, Guatemala. PBX .: 2416-2916 Fax: 2416-2917 info@solucionesanaliticas.com www.solucionesanaliticas.com



Lotificación El Relicario, Lote 6 Carretera al Pacífico, Km. 91 Santa Lucia Cotz, Escuintla. PXB .: 7882-2428 sedesl@solucionesanaliticas.com

INFORME DE ANALISIS DE MICROBIOLOGIA

ACREDITADO ISO 17025 OGA-LE-031-09

Cliente:

ECOFILTRO, S.A. (11025)

Dirección:

Persona Responsable:

Finca:

Localización:

Apariencia:

Recipiente:

Procedencia:

Referencia Cliente:

KM 77 ALDEA SAN LORENZO EL CUBO, CIUDAD VIEJA

ALBA HERNANDEZ

()

A-6774

Número de orden:

Fecha de ingreso:

Fecha del informe: Asesor:

10/01/2019 17/01/2019 LUIS ORELLANA

110051

DATOS DE LA MUESTRA

Fecha de Muestreo: Hora de Muestreo:

09/01/2019 NO INDICA CLARA

NO INDICA ECOFILTRO Fecha del análisis:

Hora de análisis: Temperatura de ingreso: Temp. De almacenaje: Resp. De Muestreo:

14/01/2019 12:14 10:37:34 AMBIENTE

CLIENTE

RESULTADOS

MUESTRA	MUESTRA *Recuento aeróbico total		*E.coli	
Agua antes de Filtro	> 57000	> 2419.6	> 2419.6	
. 19.01.10.01.17		,		
Agua después de Filtro No. A-6774	< 10	< 1.0	< 1.0	
Unidades:	UFC/ml	NMP/100ml	NMP/100ml	
Método:	SM 9215 B	SM 9223 B	SM 9223 B	
* Valor Permitido:	N/A	< 1.0	< 1.0	

UFC: Unidades Formadoras de Colonia.

NMP: Número más probable.

- * Según Norma Guatemalteca COGUANOR (NTG 29 001) para análisis microbiológico de agua potable. N/A = No Aplica

La muestra SI cumple con los requerimientos de la norma COGUANOR (NTG 29001).

- Baird, R. B., Eaton, A. D., & Rice, E.W. (Edits.) (2017). Standard Methods for the Examination of Water and Wastewater (23 ed). Washington, Nueva York, Estados Unidos: APHA, AWWA, WEF.
 - ** Temperatura / Tiempo de incubación : 35 ± 0.5 °C / 24h Medio de cultivo: Plate Count Agar (PCA)

Ultima Linea

Licda. Stephany Waight Albizurez Química Bióloga Colegiada No. 5497

Los resultados de este informe son válidos únicamente para la muestra como fue recibida en el Laboratorio. La reproducción parcial del mismo deberá ser autorizada por escrito por Soluciones Analíticas. Este informe es válido únicamente en su impresión original.

Pàgina 1/1

14 Avenida 19-50 Condado El Naranjo Ofibodegas San Sebastián, Bodega 23, Zona 4 de Mixco, Guatemala. PBX .: 2416-2916 Fax: 2416-2917 · info@solucionesanaliticas.com www.solucionesanaliticas.com



Lotificación El Relicario, Lote 6 Carretera al Pacífico, Km. 91 Santa Lucia Cotz, Escuintla. PXB.: 7882-2428 sedesl@solucionesanaliticas.com

INFORME DE ANALISIS DE MICROBIOLOGIA

ACREDITADO ISO 17025 OGA-LE-031-09

Cliente:

ECOFILTRO, S.A. (11025)

Dirección: Persona Responsable:

ALBA HERNANDEZ

Finca:

Localización:

Referencia Cliente:

KM 77 ALDEA SAN LORENZO EL CUBO, CIUDAD VIEJA

()

A-6957

Número de orden:

Fecha de ingreso:

10/01/2019 Fecha del informe: 17/01/2019

110051

LUIS ORELLANA

DATOS DE LA MUESTRA

Fecha de Muestreo: Hora de Muestreo: Apariencia:

Procedencia:

Recipiente:

09/01/2019 NO INDICA CLARA

NO INDICA ECOFILTRO Fecha del análisis: Hora de análisis: Temperatura de ingreso: Temp. De almacenaje:

Resp. De Muestreo:

12:02 10:37:34 **AMBIENTE**

14/01/2019

CLIENTE

RESULTADOS

MUESTRA		MUESTRA *Recuento aeróbico total		*E.coli	
Agua antes de Fil	tro	> 57000	> 2419.6	> 2419.6	
19.01.10.0	1.18				
Agua después de Filtro No. A-	6957	< 10	< 1.0	< 1.0	
	Unidades:	UFC/ml	NMP/100ml	NMP/100ml	
	Método:	SM 9215 B	SM 9223 B	SM 9223 B	
	* Valor Permitido:	N/A	< 1.0	< 1.0	

UFC: Unidades Formadoras de Colonia.

NMP: Número más probable.

< : Menor de

La muestra SI cumple con los requerimientos de la norma COGUANOR (NTG 29001).

Metodología con base en:

- Baird, R. B., Eaton, A. D., & Rice, E.W. (Edits.) (2017). Standard Methods for the Examination of Water and Wastewater (23 ed). Washington, Nueva York, Estados Unidos: APHA, AWWA, WEF.
 - ** Temperatura / Tiempo de incubación : 35 ± 0.5 °C / 24h Medio de cultivo: Plate Count Agar (PCA)

Ultima Línea

Licda. Stephany Waight Albizurez Química Bióloga Colegiada No. 5497

Los resultados de este informe son válidos únicamente para la muestra como fue recibida en el Laboratorio. La reproducción parcial del mismo deberá ser autorizada por escrito por Soluciones Analíticas. Este informe es válido únicamente en su impresión original.

Pàgina 1/1

^{*} Según Norma Guatemalteca COGUANOR (NTG 29 001) para análisis microbiológico de agua potable. N/A = No Aplica



17/01/19 Código 28206/100119/01 Página 1/5

INFORME DE ANÁLISIS

Empresa: ECOFILTRO, S.A.

Dirección: Kilómetro 77 San Lorenzo El Cubo Ciudad Vieja Sacatepéquez.

Remitido por: LICDA. KENIA QUAN

CONTROL DE EFECTIVIDAD DE ECOFILTRO AGUA Lugar de toma de muestras: Contro-Lab Muestras analizadas:

Fecha de toma de muestras: 10/01/2019

Fecha de ingreso: 10/01/2019 Fecha de análisis: 10/01/2019

Lugar de análisis: Contro-Lab (excepto donde se especifique)

Plan de muestreo: Sugerido por el cliente

Muestras tomadas por: Cliente

Muestras recibidas por: Karina de la Cruz Temperatura(durante el muestreo): Cliente Temperatura de ingreso: 25.0 ° C

CONTROL DE EFECTIVIDAD DE FILTRO: AGUA ANTES Y DESPUÉS DE ECOFILTRO

	Análisis							
Muestras		Recuei	nto de <i>E.coli</i>	Coliformes totales	Coliformes fecales	E.coli		
Agua Contaminada en el Laboratorio Antes de Ecofiltro IM - 11545		19		>1,600	>1,600	>1,600		
			An	álisis				
Muestras	Recuento aeróbico Total Bacterias aportadas por el filtro	Recuei	nto de <i>E.coli</i>	Coliformes totales	Coliformes fecales	E.coli		
Agua Después de Ecofiltro IM-11545	3	RE:	< 1	< 1.8 (Negativo)	< 1.8 (Negativo)	< 1.8 (Negativo)		
Unidades:		U	FC/mL	NMP/100mL	NMP/100mL	NMP/100mL		
Método:			MAG1	MAG2	MAG3	MAG4		

MAG1: Standard Methods for the Examination of Water and Wastewaters 23th Edition 2017 MAG2: Standard Methods for the Examination of Water and Wastewaters 23th Edition 2017 MAG3: Standard Methods for the Examination of Water and Wastewaters 23th Edition 2017

MAG4: Standard Methods for the Examination of Water and Wastewaters 23th Edition 2017 Recuento aeróbico total: Método vertido en placa, 35ºC/48h Plate Count Agar: 9215 P. 9-34

RE: Recuento estimado

UFC/mL: unidades formadoras de colonia por mililitro

NMP/100mL: número más probable por cien mililitros

Nota: El resultado de este informe se refiere a la muestra tal y como fue recibida en el laboratorio. La reproducción parcial o total de la misma deberá ser aprobada por Contro-Lab. Muestra no captada por personal de Contro-Lab.

Licda. Nancy Quan Químico Biólogo Colegiado No.1,646

LICDA. NANCY QUAN



17/01/19 Código 28206/100119/02 Página 2/5

INFORME DE ANÁLISIS

Empresa: ECOFILTRO, S.A.

Dirección: Kilómetro 77 San Lorenzo El Cubo Ciudad Vieja Sacatepéquez.

Remitido por: LICDA. KENIA QUAN

CONTROL DE EFECTIVIDAD DE ECOFILTRO AGUA Lugar de toma de muestras: Contro-Lab Muestras analizadas:

Fecha de toma de muestras: 10/01/2019

Fecha de ingreso: 10/01/2019 Fecha de análisis: 10/01/2019

Lugar de análisis: Contro-Lab (excepto donde se especifique)

Plan de muestreo: Sugerido por el cliente

Muestras tomadas por: Cliente

Muestras recibidas por: Karina de la Cruz Temperatura(durante el muestreo): Cliente

Temperatura de ingreso: 25.0 ° C

CONTROL DE EFECTIVIDAD DE FILTRO: AGUA ANTES Y DESPUÉS DE ECOFILTRO

	Análisis						
Muestras		Recuen	to de E.coli	Coliformes totales	Coliformes fecales	E.coli	
Agua Contaminada en el Laboratorio Antes de Ecofiltro IM-11649		19		>1,600	>1,600	>1,600	
	Análisis						
Muestras	Recuento aeróbico Total Bacterias aportadas por el filtro	Recuen	to de E. <i>coli</i>	Coliformes totales	Coliformes fecales	E.coli	
Agua Después de Ecofiltro IM-11649	8	RE:	< 1	< 1.8 (Negativo)	< 1.8 (Negativo)	< 1.8 (Negativo)	
Unidades:		UF	C/mL	NMP/100mL	NMP/100mL	NMP/100mL	
Método.		ı	VIAG1	MAG2	MAG3	MAG4	

MAG1: Standard Methods for the Examination of Water and Wastewaters 23th Edition 2017

MAG2: Standard Methods for the Examination of Water and Wastewaters 23th Edition 2017

MAG3: Standard Methods for the Examination of Water and Wastewaters 23th Edition 2017 MAG4: Standard Methods for the Examination of Water and Wastewaters 23th Edition 2017

Recuento aeróbico total: Método vertido en placa, 35ºC/48h Plate Count Agar: 9215 P. 9-34

RE: Recuento estimado

UFC/mL: unidades formadoras de colonia por mililitro

NMP/100mL: número más probable por cien mililitros

Nota: El resultado de este informe se refiere a la muestra tal y como fue recibida en el laboratorio. La reproducción parcial o total de la misma deberá ser aprobada por Contro-Lab. Muestra no captada por personal de Contro-Lab.

Licda. Nancy Quar Químico Biólogo Colegiado No.1,646

LICDA. NANCY QUAN



17/01/19 Código 28206/100119/03 Página 3/5

INFORME DE ANÁLISIS

Empresa: ECOFILTRO, S.A.

Dirección: Kilómetro 77 San Lorenzo El Cubo Ciudad Vieja Sacatepéquez.

Remitido por: LICDA. KENIA QUAN

CONTROL DE EFECTIVIDAD DE ECOFILTRO AGUA Lugar de toma de muestras: Contro-Lab Muestras analizadas:

Fecha de toma de muestras: 10/01/2019

Fecha de ingreso: 10/01/2019 Fecha de análisis: 10/01/2019

Lugar de análisis: Contro-Lab (excepto donde se especifique)

Plan de muestreo: Sugerido por el cliente

Muestras tomadas por: Cliente

Muestras recibidas por: Karina de la Cruz Temperatura(durante el muestreo): Cliente Temperatura de ingreso: 25.0 ° C

CONTROL DE EFECTIVIDAD DE FILTRO: AGUA ANTES Y DESPUÉS DE ECOFILTRO

Muestras		Recuer	nto de <i>E.coli</i>	Coliformes totales	Coliformes fecales	E.coli	
Agua Contaminada en el Laboratorio Antes de Ecofiltro IM-11744			19	>1,600	>1,600	>1,600	
	Análisis						
Muestras	Recuento aeróbico Total Bacterias aportadas por el filtro	Recuer	ito de <i>E.coli</i>	Coliformes totales	Coliformes fecales	E.coli	
Agua Después de Ecofiltro IM-11744	21	RE:	< 1	< 1.8 (Negativo)	< 1.8 (Negativo)	< 1.8 (Negativo)	
Unidades:		UI	-C/mL	NMP/100mL	NMP/100mL	NMP/100mL	
Método:			MAG1	MAG2	MAG3	MAG4	

MAG1: Standard Methods for the Examination of Water and Wastewaters 23th Edition 2017 MAG2: Standard Methods for the Examination of Water and Wastewaters 23th Edition 2017

MAG3: Standard Methods for the Examination of Water and Wastewaters 23th Edition 2017

MAG4: Standard Methods for the Examination of Water and Wastewaters 23th Edition 2017

Recuento aeróbico total: Método vertido en placa, 35ºC/48h Plate Count Agar: 9215 P. 9-34

RE: Recuento estimado

UFC/mL: unidades formadoras de colonia por mililitro

NMP/100mL: número más probable por cien mililitros

Nota: El resultado de este informe se refiere a la muestra tal y como fue recibida en el laboratorio. La reproducción parcial o total de la misma deberá ser aprobada por Contro-Lab. Muestra no captada por personal de Contro-Lab.

Licda. Nancy Quar Químico Biólogo Colegiado No.1,646

LICDA. NANCY QUAN



17/01/19 Código 28206/100119/04 Página 4/5

INFORME DE ANÁLISIS

Empresa: ECOFILTRO, S.A.

Dirección: Kilómetro 77 San Lorenzo El Cubo Ciudad Vieja Sacatepéquez.

Remitido por: LICDA. KENIA QUAN

CONTROL DE EFECTIVIDAD DE ECOFILTRO AGUA Lugar de toma de muestras: Contro-Lab Muestras analizadas:

Fecha de toma de muestras: 10/01/2019

Fecha de ingreso: 10/01/2019 Fecha de análisis: 10/01/2019

Lugar de análisis: Contro-Lab (excepto donde se especifique)

Plan de muestreo: Sugerido por el cliente

Muestras tomadas por: Cliente

Muestras recibidas por: Karina de la Cruz Temperatura(durante el muestreo): Cliente Temperatura de ingreso: 25.0 ° C

CONTROL DE EFECTIVIDAD DE FILTRO: AGUA ANTES Y DESPUÉS DE ECOFILTRO

	Análisis						
Muestras			Recuento de <i>E.coli</i>		Coliformes totales	Coliformes fecales	E.coli
Agua Contaminada en el Laboratorio Antes de Ecofiltro IM-11849				19	>1,600	>1,600	>1,600
Muestras	Recuento aeróbico Bacterias aport por e	tadas	Recue	nto de <i>E.coli</i>	Coliformes totales	Coliformes fecales	E.coli
Agua Después de Ecofiltro IM-11849	RE:	< 1	RE:	< 1	< 1.8 (Negativo)	< 1.8 (Negativo)	< 1.8 (Negativo)
Unidades:			U	FC/mL	NMP/100mL	NMP/100mL	NMP/100mL
Método:				MAG1	MAG2	MAG3	MAG4

MAG1: Standard Methods for the Examination of Water and Wastewaters 23th Edition 2017 MAG2: Standard Methods for the Examination of Water and Wastewaters 23th Edition 2017 MAG3: Standard Methods for the Examination of Water and Wastewaters 23th Edition 2017

MAG4: Standard Methods for the Examination of Water and Wastewaters 23th Edition 2017 Recuento aeróbico total: Método vertido en placa, 35ºC/48h Plate Count Agar: 9215 P. 9-34

RE: Recuento estimado

UFC/mL: unidades formadoras de colonia por mililitro NMP/100mL: número más probable por cien mililitros

Nota: El resultado de este informe se refiere a la muestra tal y como fue recibida en el laboratorio. La reproducción parcial o total de la misma deberá ser aprobada por Contro-Lab. Muestra no captada por personal de Contro-Lab.

Licda. Nancy Quan Químico Biólogo Colegiado No.1,646

LICDA. NANCY QUAN



17/01/19 Código 28206/100119/05 Página 5/5

INFORME DE ANÁLISIS

Empresa: ECOFILTRO, S.A.

Dirección: Kilómetro 77 San Lorenzo El Cubo Ciudad Vieja Sacatepéquez.

Remitido por: LICDA. KENIA QUAN

CONTROL DE EFECTIVIDAD DE ECOFILTRO AGUA Lugar de toma de muestras: Contro-Lab Muestras analizadas:

Fecha de toma de muestras: 10/01/2019

Fecha de ingreso: 10/01/2019 Fecha de análisis: 10/01/2019

Lugar de análisis: Contro-Lab (excepto donde se especifique)

Plan de muestreo: Sugerido por el cliente

Muestras tomadas por: Cliente

Muestras recibidas por: Karina de la Cruz Temperatura(durante el muestreo): Cliente Temperatura de ingreso: 25.0 ° C

CONTROL DE EFECTIVIDAD DE FILTRO: AGUA ANTES Y DESPUÉS DE ECOFILTRO

Muestras		Recuento de <i>E.coli</i>		Coliformes totales	Coliformes fecales	E.coli	
Agua Contaminada en el Laboratorio Antes de Ecofiltro IM-11942			19		>1,600	>1,600	>1,600
Muestras	Recuento aeróbico l Bacterias aporta por el	adas	Recuer	to de <i>E.coli</i>	Coliformes totales	Coliformes fecales	E.coli
Agua Después de Ecofiltro IM-11942	RE:	< 1	RE:	< 1	< 1.8 (Negativo)	< 1.8 (Negativo)	< 1.8 (Negativo)
Unidades:			UF	C/mL	NMP/100mL	NMP/100mL	NMP/100mL
Método.			i	MAG1	MAG2	MAG3	MAG4

MAG1: Standard Methods for the Examination of Water and Wastewaters 23th Edition 2017

MAG2: Standard Methods for the Examination of Water and Wastewaters 23th Edition 2017

MAG3: Standard Methods for the Examination of Water and Wastewaters 23th Edition 2017

MAG4: Standard Methods for the Examination of Water and Wastewaters 23th Edition 2017 Recuento aeróbico total: Método vertido en placa, 35ºC/48h Plate Count Agar: 9215 P. 9-34

RE: Recuento estimado

UFC/mL: unidades formadoras de colonia por mililitro

NMP/100mL: número más probable por cien mililitros

Nota: El resultado de este informe se refiere a la muestra tal y como fue recibida en el laboratorio. La reproducción parcial o total de la misma deberá ser aprobada por Contro-Lab. Muestra no captada por personal de Contro-Lab.

Licda. Nancy Quan Químico Biólogo Colegiado No.1,646

LICDA. NANCY QUAN





OBSERVACIONES:

Las Muestras de Agua de:

- Agua de Ecofiltro IM-11545
- Agua de Ecofiltro IM-11649
- Agua de Ecofiltro IM-11744
- Agua de Ecofiltro IM-11849
- Agua de Ecofiltro IM-11942

Si cumplen con los requisitos Microbiológicos de la NORMA COGUANOR NTG 29001 AGUA POTABLE, ya que no presentan contaminación por el grupo coliforme.

LIMITES DE LA NORMA COGUANOR NTG 29001 AGUA POTABLE

RECUENTO DE COLIFORMES: < 1.8 NMP/100mL (Negativo) E.coli: < 1.8 NMP/100mL (Negativo)

Método: Standard Methods for the Examination of Water and Wastewaters 23th Edition 2017

LICDA. NANCY QUAN Químico Biólogo Colegiado No. 1,646