



5500 E. Loop 820 S. #205 / Fort Worth, TX 76119
T: 817.483.8497 / F: 817.572.2242



Razones de Ganancia.

Creo que nadie invertirá en algo que no esté seguro o al menos con alto porcentaje de posibilidad de éxito.



Esto sin dudas, es lo que frena a muchos ingenieros, financieros y dueños de empresas a tomar la decisión que esperamos y que a ellos les beneficiara en gran forma.

Nuestro trabajo tiene que iniciar ahí, en mostrar y entregar el beneficio, la ganancia que ese cliente o ingeniero obtendrá con toda seguridad, al implementar nuestra solución en sus equipos, para garantizar la vida

útil de estos y la continuidad de sus procesos.

Cada día me convengo mas, que al visitar y visitar clientes y diferentes industrias y países, algunos ingenieros y técnicos, no están claros en cuál es el verdadero enemigo que tienen que atacar y sacar de sus plantas, obviamente son varios y disimiles los casos, dadas las situaciones y circunstancias tan diferentes que se dan de una industria a otra, de una ciudad a otra y ni que decir entre países.

Señores, tenemos que hallar la manera de mostrar, enseñar, encontrar y convencer a los diferentes personajes, de todo esto que ya sabemos y se ha demostrado a lo largo y ancho del mundo, donde tenemos representantes y hemos logrado grandes aciertos y

éxitos rotundos en todo tipo de industrias y aplicaciones de muy alta tecnología y además con retornos de inversión que es difícil creer, en segundos, pero también tenemos casos en horas y días, que es de más sencilla presentación y aplicación más frecuente.



Estamos llenos de casos de éxito en Dropbox, sin embargo es necesario encontrar las razones de ganancia para cada persona, cada empresa y cada país, la idiosincrasia y a veces creencias, tecnologías, métodos e incluso estándares cambian y nos llevan a presentarlo como cada uno requiere, sabemos que al final es lo mismo, pero tenemos que adaptarlo, para presentarlo según el requerimiento de cada uno. Ese es nuestro trabajo y lo que hace más interesante nuestra tarea, dar a nuestros clientes lo que necesitan, no lo que creemos, si lo que sabemos, pero en presentaciones individuales, familiares o grupales, se hace necesario crear y cambiar el empaque de nuestra solución para cada caso, cada empresa, cada personaje y afortunadamente tenemos para todo y todos, técnica y comercialmente, entonces hagámoslo!!

Cuál es el reto, que ninguno se quede sin conocer la solución a su medida, que aunque la medicina sea la misma, hay que cambiar las dosis y a veces los acompañamientos y las dietas, como lo hacen los médicos con las personas.



Vean que un sistema de protección mínimo, está conformado por el dps para el breaker principal del equipo, la fuente del control y el o los variadores, pero hay casos en que solo hay un variador pequeño y ya no es tan crítico el dps para él o también hay varias fuentes en diferentes voltajes y se crece el número de dps por la criticidad de la operación y de los mismos equipos.

El temor a veces de los asesores y la preocupación de los ingenieros es el costo de la inversión que se incrementa, pero se les olvida o pierden de vista que el valor está justificado en la productividad que se logra o mejora, al implementar la solución.

Por qué es mucho dinero 3 o 4 mil dólares para un sistema de protección y no lo es 30 o 40 mil dólares de producción diferida o perdida?

Además, está sola razón es poderosísima: Un sistema de protección [SineTamer®](http://www.sinetamer.com), con solo la garantía, ya es un excelente negocio, \$4.000 en 20 años, son solo \$200 por año, que la empresa invierte en estar protegida y volver más eficiente sus procesos y rentable su negocio!!!.