



Discurso Estado de la Industria 2008

Por: Alvin E. Rice, Presidente

Bueno, nuevamente es hora de dar mi discurso sobre el Estado de la Industria. Les quiero mencionar varias cantidades y porcentajes. Estas estadísticas son importantes debido a que nos proporcionan información sobre las tendencias y desafíos, pero no es lo más importante que deseo dejar en ustedes. Lo más importante que puede adquirir de este discurso es (1) reconocer que Multi-Pure ha sido líder en la industria durante 37 años y lo continúa siendo en la actualidad, (2) Multi-Pure se encuentra en constante desarrollo y procurando alcanzar nuevas metas tanto en el programa de distribuidores como el funcionamiento del producto, (3) Multi-Pure continúa proveyendo a los distribuidores la fórmula para el éxito y sugiere a cada distribuidor a controlar su propio destino.

Una vez mencionados los tres puntos, podemos proceder al discurso y hablar sobre estadísticas. PERO antes, debemos entender en qué clase de industria trabajamos. Como mi viejo colega y amigo, Don MacCrossen, una vez me lo dijo, nuestra industria está compuesta de dos componentes – (1) la oportunidad (2) el producto. Son como siameses del negocio; son inseparables. Usted necesita la oportunidad para vender el producto, y un producto de alta calidad que facilite la venta. Necesita de los dos componentes para lograr el éxito. No se puede enfocar en el producto e ignorar la oportunidad esperando alcanzar el mejor éxito.

Hablemos sobre el primer componente – La Oportunidad. El Diccionario Colegiado Merriam-Webster define oportunidad como “conjunto de circunstancias favorables a tiempo con gran tendencia de logro”. Para poder entender el lado de la oportunidad de nuestra industria, es importante entender qué es lo que genera la oportunidad, en Estados Unidos es – la economía. Hay varios elementos que impactan nuestra actual economía. Estos elementos se miden a base de varios indicadores, el más prevaleciente es probablemente Dow Jones Industrial Average que se monitorea y publica prácticamente en todos los periódicos de este país.

¿Así que cuál es nuestra actual economía? Bueno, como lo indica el promedio Dow Jones Industrial, a través del último año, hemos entrado a una economía incierta. Esta afirmación se refleja en las noticias a través de todo el país. Afortunadamente o desafortunadamente, dependiendo de las circunstancias, la bolsa de valores también afecta otros aspectos de nuestra economía. Por ejemplo, la bolsa de valores se vincula directamente a la venta de casas. Como pueden ver, las ventas de casas, usadas o nuevas en Estados Unidos ha bajado considerablemente en los últimos dos a tres años. La baja en ventas de casa tiene un impacto negativo en la venta de electrodomésticos incluyendo sistemas de agua que se instalan en casas nuevas. Afortunadamente, Multi-Pure ha sido un producto que sobrevive a este segmento de la industria. Desafortunadamente, esta baja en la venta de casas también impacta el número de puestos de trabajo disponibles a la población. Con una tasa de desempleo mayor a la de los dos años pasados, más gente

busca oportunidades donde pueda ganar ingreso adicional. Otro factor importante de nuestra actual economía es el aumento del valor de electricidad. Este aumento se refleja mayormente en el precio de la gasolina. Como puede ver, el precio promedio de la gasolina regular en EEUU ha subido dramáticamente en los últimos cuatro años con un aumento aproximado del 114%. Por lo tanto, los consumidores buscan medios de ahorro para poder solventar el pago de la gasolina.

Teniendo un Sistema de Agua Multi-Pure se puede ahorrar substancialmente.

Debido a la incierta economía y el aumento del desempleo, la gente busca oportunidades de ganar un ingreso adicional. Mientras buscan estas oportunidades, se enteran sobre la Industria de la Venta Directa. En los últimos diez años, la industria de la venta directa se ha mantenido estable año tras año aumentando las ventas, teniendo un total en ventas de \$32 billones en 2006. Así mismo, como resultado del aumento de desempleo, el número de gente que participa en venta directa ha incrementado en estos últimos diez años. En el año 2006, el número de vendedores excedió los 15 millones, lo que representa aproximadamente un incremento del 63% desde el año 1997.

Ustedes han elegido participar del programa de multinivel Multi-Pure, que es parte de la industria de venta directa por distintas razones, ya sea para obtener un ingreso adicional, preocupación por la salud pública, o el medio ambiente.

Veamos quiénes participan en la Industria de Venta Directa... de acuerdo a datos otorgados por la Asociación de Venta Directa, hasta el año 2006, la industria de venta directa está compuesta aproximadamente por un 85% de mujeres y un 15% de varones. La gran presencia de mujeres se puede explicar por dos diferentes factores (1) el número de amas de casa que buscan un trabajo de medio tiempo que no interfiera con sus responsabilidades familiares, y (2) el gran número de programas de venta directa que se inclinan al mercado femenino, como cosméticos, suplementos dietéticos, trabajos de papelería, etc. Lo que se refiere al hogar, especialmente a la cocina, está altamente influenciado por la población femenina, nuestro producto no es la excepción.

Otro interesante dato otorgado por la asociación de venta directa es la educación de los vendedores. Como puede ver en este cuadro, usted no tiene que tener un título colegiado para tener éxito en la industria de la venta directa.

El 24% de los participantes de esta industria son graduados de secundaria, o menos. El 32% tienen algún estudio superior técnico. El 36% son graduados de estudios superiores. Y el 8% tienen un postgrado en educación superior. En realidad, todos pueden ser parte de la industria de venta directa.

Uno de los mayores beneficios de trabajar en la industria de venta directa es poner su propio horario, o como muchas empresas lo promocionan, ser su propio jefe. Aproximadamente el 90% de los vendedores de venta directa sólo trabajan medio tiempo, lo que se define a menos de 30 horas a la semana, sólo el 10% de estos vendedores trabajan tiempo completo. De las horas trabajadas, sólo el 46% de ese tiempo es dedicado a vender o proporcionar servicio. Aproximadamente el 20% de esas horas se

dedican a la documentación y administración. Y el 15% del tiempo se dedican a reclutar y patrocinar a otros.

Como parte de la industria de la venta directa, es importante que desarrolle su propia estrategia de venta. ¿Cómo se aproxima a un posible cliente? ¿Cómo realiza la venta? Muchos de ustedes han desarrollado estrategias comprobadas a funcionar, pero para los que aún buscan respuestas a estas preguntas, la siguiente información puede ser de gran ayuda. Aproximadamente el 67% de las ventas directas se realizan de persona a persona, mientras que únicamente el 29% se llevan a cabo mediante reuniones o ventas de grupo. Y mientras muchos de los presentes son exitosos auspiciando reuniones y presentando grupos de venta, no olvide que dos tercios de las ventas se realizan de persona a persona.

Estas ventas persona a persona se llevan a cabo de distintas maneras. De acuerdo a la Asociación de Venta Directa, aproximadamente el 75% de las ventas directas son en persona, de las cuales el 67% son hechas en casa, y el 4% en centros de trabajo y locales temporales (puestos de demostración, etc.). El 25% de las ventas restantes se realiza vía telefónica a un 12.8%, y vía internet al 11.6%. Estas cifras coinciden con las estadísticas de Multi-Pure que tiene sólo un 10% de ventas vía internet.

Resumiendo, podemos decir que la oportunidad Multi-Pure se encuentra en el mejor momento para triunfar. La tendencia económica está a nuestro favor ya que la gente busca distintas alternativas de ingreso. Es importante que nosotros como compañía, y ustedes como distribuidores, tomen ventaja de la actual situación económica y del éxito de la venta directa que continúa creciendo. Mientras más gente inscriba, más asegura su propio éxito.

El Segundo componente de la industria es cuando aplicamos la oportunidad a nuestro producto. Si usted fuera a participar en la industria de la venta directa, le gustaría tener la más amplia base de clientes ¿no? ¡POR SUPUESTO! Le gustaría promocionar el producto que tenga más demanda. Es por eso que los productos Multi-Pure se destacan. Nuestro producto tiene una demanda del 100% en el mercado. No todos utilizan lapiz labial, no todos beben cerveza, no todos ingieren vitaminas. PERO todos beben agua. Un producto con el 100% de aceptación en el Mercado es lo que uno busca para representarlo.

Por lo tanto, entiendo que no todos necesariamente están listos a realizar la inversión de un producto que les brinde agua saludable. Sin embargo, más del 90% de la población bebe agua potable proveída por la municipalidad. De acuerdo a una encuesta reciente realizada por WQA, el 55% de los encuestados se encuentran preocupados por la calidad del agua que reciben. El proceso que utilizan las municipalidades para tratar el agua a generado más de 500 otros contaminantes que crean por combinación de los productos utilizados, muchos de ellos han sido calificados como dañinos a la salud, y los daños que causa siguen en estudio. A través del tiempo, se ha dado mayor énfasis en los llamados trihalometanos, los que se han relacionado directamente a una variedad de cánceres como el del hígado, riñones, vejiga, así como problemas al sistema reproductivo.

Así mismo, como ustedes saben, prácticamente todos los hogares se preocupan por la presencia de plomo en la tubería de las viviendas. Se ha comprobado que la contaminación del plomo es altamente dañina. La preocupación de los consumidores por los efectos dañinos en la salud del plomo aumenta así como la contaminación. Se ha encontrado plomo en la mayoría de las marcas de lápices labiales, así como en juguetes para niños.

El aumento del conocimiento de la calidad del agua potable por parte de los consumidores es indiscutible. Este aumento se refleja claramente en las estadísticas del consumo de agua embotellada. Se consumió 56% más galones de agua embotellada en el año 2007 que en el 2002. Incluso con la actual incertidumbre de la economía, la gente compra ahora más agua embotellada que antes. La entrega de agua en botella de cinco galones ha aumentado de \$5.00 por botella en 1997 a la astronómica tarifa actual de \$9.49 por botella, lo que equivale a \$1.90 por galón. Esto demuestra que el promedio de los consumidores no tienen confianza alguna en la calidad del agua potable que reciben en sus hogares.

El aumento del consumo de agua embotellada continúa sin tener en cuenta el aumento en el precio, el cual se rige básicamente del aumento del costo de energía. En sólo un año, del 2006 al 2007, el promedio del costo de galón de agua embotellada ha aumentado en un 27% de \$2.23 a \$2.84 en las costosas botellas que se venden en las tiendas y supermercados. El aumento del consumo es lo que mueve nuestra industria, ésto ha sido demostrado durante los últimos 37 años. La preocupación de los consumidores sobre el agua potable los lleva a buscar otras alternativas. Por lo general, lo primero que hace el consumidor es comprar agua embotellada ya que, suponen, es la alternativa más fácil y rápida. A medida que su conocimiento crece; el costo, inconveniencia, y daño al medio ambiente los lleva a buscar otras alternativas.

Muchas veces, los consumidores se guían por marcas conocidas que utilizan millones de dólares al año en publicidad. Debido a los factores mencionados, los consumidores terminan comprando filtros que se anuncian. A medida que el consumidor vá adquiriendo mayor información, se frustran con la limitada garantía de los productos adquiridos, así como el costoso mantenimiento de filtros y partes.

Cada uno de estos consumidores es un prospecto de cliente. Están esperando saber de mejores alternativas. Buscan algo más conveniente, menos aparatoso e incómodo, más económico y con mayor calidad de agua. De acuerdo a una encuesta publicada por Mintel International Group, actualmente el 47% de la población consume agua embotellada. Este segmento del mercado brinda clientes que ni siquiera deben ser convencidos de la importancia del agua pura; sólo se les tiene que enseñar el camino a una mejor solución.

Multi-Pure ha tenido la fortuna de permanecer en el negocio durante 37 años, nunca hemos tenido la necesidad de salir a promocionar los beneficios del producto o el beneficio del agua pura. Nos beneficiamos directamente del conocimiento del consumidor que se genera al escuchar las noticias, y ahora incluso, del peligro del agua

embotellada. Los medios de comunicación promueven nuestro producto. Ellos educan a los consumidores por nosotros. Los medios de comunicación generan la demanda de nuestro producto cada día mediante los periódicos, televisión, o radio.

Todo lo que Multi-Pure ha tenido que hacer es diseñar un producto que provea mejor calidad de agua, más conveniente y más económica que las demás alternativas, y ofrecer a los clientes como usted, la opción de participar de esta industria en crecimiento.

Para tomar la mayor ventaja de esta oportunidad, Multi-Pure tiene que ser el mejor y SOMOS lo mejor. Ahora viene la mejor parte, usted no tiene que creer en mi palabra ni en lo que yo digo acerca del producto. Sencillamente pregúntese usted mismo, como cliente, ¿es Multi-Pure lo mejor? ¡SI! Pero si éso no es suficiente, puede dirigirse a una 3ra entidad y pruebas independientes realizadas por NSF que son reconocidas por el gobierno y científicos como la industria estándar. A la fecha, Multi-Pure continúa filtrando la más amplia gama de contaminates que se encuentra en los suministradores de agua nacional. 37 años después que Multi-Pure abrió sus puertas, existe 5,365 productos certificados por NSF. De estos 5,365, sólo 1,031 están certificados a filtrar contaminantes que afectan la salud. Compare esas cifras a las de hace tan solo cinco años, existía sólo 3,898 productos certificados por NSF, de los cuales sólo 796 eran certificados a filtrar contaminantes que afectan la salud. Hay aproximadamente 1,500 más productos certificados ahora que hace cinco años. No hay duda que otras compañías han ingresado al mercado y contribuyen con estas cifras. Sin embargo, lo que hay que recalcar es que el producto que más combate los contaminantes que preocupan en la actualidad es Multi-Pure. Hace 37 años teníamos el mejor producto, y ahora continuamos teniéndolo.

Los productos Multi-Pure han sido líder en calidad desde el día que empezamos a fabricarlos. Multi-Pure ha sido la solución a problemas de contaminación en el pasado, lo es en el presente, y seguirá siendo en el futuro. Somos los primeros en ser certificados a reducir Plomo. Somos los primeros en ser certificados a reducir Asbestos. Somos los primeros en ser certificados a reducir Quistes. Somos los primeros en ser certificados a reducir Cloramina, Toxafeno, Clorodano, PCBs; y ultimamente, los primeros en ser certificados a reducir Arsénico V. Nuestros productos siempre han reducido mayor cantidad de contaminantes que otros productos. Esos contaminantes “adicionales” que filtramos siempre se han convertido en los contaminantes de preocupación del mañana. Por ejemplo, Clorodano, Toxafeno, y PCBs han sido identificados como disruptores endocrinos. El Consul de Defensa de Recursos Naturales ha definido a disruptores endocrinos como “químico sintético que cuando el cuerpo lo absorbe, imita, o bloquea hormonas obstruyendo el funcionamiento normal del cuerpo.

Esta obstrucción puede suceder alterando los niveles normales, deteniendo o estimulando la producción de hormonas, o cambiando la manera que las hormonas viajan a través del cuerpo, afectando así las funciones que estas hormonas controlan”. Basado en una reciente teleconferencia que tuve con NSF, la Agencia de Protección del Medioambiente ha identificado a más de 62,000 disruptores endocrinos. Estos son el problema del futuro.

Además de mantener nuestros productos siempre al día con los contaminantes de preocupación actual, estamos en constante búsqueda de contaminantes del futuro. Un ejemplo perfecto es una de las novedades más recientes en los medios de comunicación, el hallazgo de medicamentos en el agua potable. He mencionado este tema durante tres años consecutivos en mis discursos anuales. De acuerdo a un artículo publicado por Noticias de Química e Ingeniería, existe más de 19.7 toneladas de ingredientes activos de medicamentos que ingresan al desagüe anualmente. Como se sabe en la actualidad, no existe ningún estándar o prueba por parte de la Agencia Protectora del Medioambiente que mencione estos contaminantes, lo que hace fácil de comprender que los sistemas de filtración de agua son la barrera final para proteger la salud de la humanidad. Como describió la situación un miembro de la industria, “la raza humana está sencillamente participando de un gran experimento para ver los efectos que causan los medicamentos presentes en el agua potable en la salud”.

Dejando a un lado la falta de estándares y pruebas, ha sido muy bien documentado por el Grupo de Trabajo para el Medioambiente, NSF, WQA, y el Consul de Defensa de Recursos Naturales; que el carbón activado es un método efectivo de filtración para combatir estos contaminantes. Los sistemas de agua Multi-Pure, a través de la tecnología de bloque de carbón, ha probado ser la más efectiva filtración de contaminantes que cualquier otro sistema basado en carbón activado. Mientras se establece estándares y pruebas contra estos medicamentos presentes en el agua, estamos seguros que Multi-Pure continuará marcando record con su certificación.

En conclusión, nuestro producto está muy bien ubicado en la industria para ayudarlo a triunfar.

La gente cada día se informa más. La calidad del agua potable decrece. El consumo del agua embotellada aumenta. El precio del agua embotellada sube. La gente trata de ahorrar dinero. Los productos Multi-Pure proveen la mejor calidad de agua disponible, así como lo indica nuestra larga lista de reducción de contaminantes certificada. Los productos Multi-Pure son los más adaptados a combatir los contaminantes que en la actualidad preocupan. Multi-Pure provee agua más conveniente a mejor precio. Y aún hay más debido a que Multi-Pure está cambiando su garantía. Efectivo de manera inmediata, la garantía de 30 días o devolución de su dinero se ha aumentado a 90 días. Si por algún motivo el comprador no está completamente satisfecho con la compra, Multi-Pure le devolverá el 100% del valor del precio de venta. Así mismo estamos extendiendo la garantía del envase. Efectivo inmediatamente, los envases tanto de acero inoxidable como de plástico tienen garantía de por vida. Los envases se repararán o cambiarán sin costo alguno bajo prueba que el filtro de reemplazo se ha cambiado por lo menos una vez al año.

Así que veamos el punto clave, el agua ES una necesidad y ES el esencial de vida. Nuestra meta en Multi-Pure es prevenir que el agua pura pueda ser obtenida únicamente con receta médica.

En conclusión, Multi-Pure es parte de una industria en crecimiento tanto en el mercado como en el funcionamiento del producto. Ofrecemos a usted y a todo aquel que desee participar en la industria de la venta directa, la oportunidad de un GRAN éxito. Sacando provecho de la actual economía y la oportunidad Multi-Pure, la insuperable línea de productos Multi-Pure, y su propia determinación y convicción, usted SERA triunfador.

¡Su destino está en sus manos!

¡Gracias!

MULTI-PURE CORPORATION

7251 Cathedral Rock Dr. * Las Vegas, NV 89128 * 800-622-9206 * headquarters@multipure.com