

GRUPO HERTZ

HERTZ PARTNER

Guía de colaboración para arquitectos, interioristas y despachos

CONVIERTE UNA NECESIDAD DE ELEVACIÓN EN UNA SOLUCIÓN INTEGRADA AL PROYECTO

Objetivo del programa: que arquitectos y despachos detecten oportunidades de elevación dentro de sus proyectos y conecten al cliente con Grupo Hertz, mientras Hertz se encarga del diagnóstico, diseño, ingeniería, cotización, fabricación, instalación y seguimiento.

Modelo de colaboración: el arquitecto identifica y registra la oportunidad; Hertz desarrolla la solución técnica y comercial. Si la venta se concreta conforme a las reglas del programa, el Partner recibe el beneficio económico establecido para el proyecto.

Contacto comercial

Javier Urbina

Grupo Hertz

proyectos@GrupoHertz.com.mx

1. ¿Qué es Hertz Partner?

Hertz Partner es un programa de colaboración profesional creado para que arquitectos, interioristas y despachos puedan integrar una solución de elevación a sus proyectos sin asumir responsabilidades técnicas, de fabricación o instalación.

El arquitecto no necesita convertirse en especialista en elevadores. Su función es detectar la necesidad, incorporar a Hertz en el momento adecuado y registrar la oportunidad. A partir de ahí, Grupo Hertz desarrolla la solución.

¿Qué aporta Grupo Hertz?

- Elevadores residenciales a medida, adaptados al inmueble, recorrido y necesidades del cliente.
- Diseño de cabina: acabados, paneles, iluminación, puertas y configuración estética.
- Ingeniería y adaptación para integrar el equipo al proyecto arquitectónico.
- Fabricación e instalación coordinadas por Hertz.
- Mantenimiento, modernización y atención técnica posterior.

Idea central para el arquitecto: Hertz no busca alterar el concepto arquitectónico; busca resolver la elevación de manera coordinada con el proyecto.

2. ¿Qué tipo de proyecto debes detectar?

Busca proyectos donde un elevador pueda aportar comodidad, accesibilidad, funcionalidad, movilidad o valor arquitectónico.

- Residencias de dos o más niveles.
- Casas nuevas o en etapa de proyecto.
- Propiedades en remodelación o ampliación.
- Residencias de alto valor donde la movilidad vertical sea parte del concepto.
- Proyectos con necesidades de accesibilidad.
- Hoteles boutique, desarrollos y propiedades de renta vacacional.
- Proyectos donde el cliente ya preguntó por un elevador.
- Inmuebles existentes que requieren una solución adaptada.

3. El proceso de colaboración Hertz Partner

1	DETECTAR	El arquitecto identifica una necesidad de elevación dentro del proyecto.
2	PRESENTAR	Explica al cliente que Grupo Hertz puede estudiar una solución a medida.
3	REGISTRAR	Comparte los datos del proyecto mediante el canal definido por Hertz.
4	CONTACTAR	Hertz se comunica con el cliente y coordina diagnóstico o reunión.
5	DISEÑAR	Hertz analiza el inmueble y desarrolla la solución técnica y estética.
6	COTIZAR	Hertz presenta la propuesta económica y comercial.
7	CERRAR	El cliente acepta y se formaliza el proyecto mediante contrato.
8	EJECUTAR	Hertz gestiona fabricación, instalación, pruebas y entrega.
9	COMISIONAR	Se paga el beneficio del Partner conforme al acuerdo.

4. Beneficio económico del programa

Como esquema base del programa, el beneficio comercial para el Partner será del **7% del valor neto del proyecto antes de IVA**, siempre que la oportunidad haya sido registrada correctamente y la venta se concrete bajo las reglas del programa.

Concepto	Ejemplo
Valor del proyecto antes de IVA	\$300,000
IVA (16%)	\$48,000
Total con IVA	\$348,000
Base de beneficio	\$300,000
Beneficio Hertz Partner (7%)	\$21,000

El beneficio no se calcula sobre el IVA. Tampoco se calcula sobre gastos que no formen parte del valor neto pactado del proyecto, cuando así se establezca en la cotización o contrato.

5. Plan de pago del beneficio

Para alinear el beneficio con el flujo real del proyecto, se propone dividirlo en dos momentos:

Momento	% del beneficio	Condición
---------	-----------------	-----------

Firma de contrato	50%	Cuando el cliente firma y Hertz recibe el anticipo correspondiente.
Cierre de proyecto	50%	Al concluir el proyecto y una vez recibido por Hertz el pago final correspondiente.

El beneficio está sujeto a la documentación y tratamiento fiscal que corresponda a cada operación.

6. ¿Qué responsabilidad tiene el arquitecto?

El programa está diseñado para que el arquitecto pueda generar valor para su proyecto sin involucrarse en la parte especializada de ingeniería, fabricación o ejecución.

SÍ HACE

- Detectar oportunidades.
- Presentar Grupo Hertz al cliente.
- Registrar y proporcionar correctamente los datos del proyecto.
- Facilitar la primera conexión cuando sea necesario.
- Compartir información arquitectónica disponible que el cliente autorice.

NO HACE

- Realizar cálculos de ingeniería de elevadores.
- Prometer dimensiones, tiempos o precios definitivos.
- Contratar la instalación en nombre de Hertz.
- Supervisar técnicamente la instalación de Hertz.
- Responder por garantías o servicio técnico de Hertz.

Una vez entregada la oportunidad, Grupo Hertz asume el seguimiento técnico y comercial del proyecto, manteniendo informado al Partner sobre los avances relevantes.

7. Reglas del programa

1. El proyecto debe registrarse antes de que Hertz tenga contacto comercial previo con el mismo cliente o proyecto.
2. La protección comercial del proyecto será de 90 días desde su registro válido, salvo que Hertz y el Partner acuerden una extensión por la duración del proyecto.
3. En caso de duplicidad, se reconocerá al Partner que haya registrado primero una oportunidad válida y verificable.
4. El beneficio solo se genera cuando existe una venta formalizada y cobrada por Hertz.
5. El beneficio corresponde al 7% del valor neto antes de IVA, salvo condición particular pactada por escrito.
6. El Partner no podrá ofrecer descuentos, precios, especificaciones técnicas o condiciones contractuales en nombre de Hertz sin autorización escrita.
7. Hertz conserva la validación técnica y comercial final de cada proyecto.
8. El pago del beneficio queda sujeto a la documentación fiscal correspondiente.
9. Si el proyecto se cancela, se reembolsa o queda impagado, el beneficio pendiente no se genera; cualquier ajuste de un beneficio ya pagado se resolverá conforme al acuerdo de colaboración.

8. Cómo presentar Hertz al cliente

El arquitecto no necesita explicar la tecnología. Su función es abrir la conversación y conectar al cliente con el especialista.

Pregunta detonadora:

“¿Has considerado integrar un elevador al proyecto? Tengo un especialista que fabrica soluciones a medida y puede revisar contigo cómo integrarlo arquitectónicamente.”

Si el cliente muestra interés:

“Te puedo poner en contacto con Grupo Hertz. Ellos pueden estudiar el espacio, desarrollar la solución, cotizarla y encargarse de la fabricación e instalación.”

Después: registra la oportunidad y permite que Hertz gestione el proceso técnico y comercial.

9. Por qué Hertz es diferente

Grupo Hertz no se limita a suministrar un equipo estándar. La propuesta integra ingeniería aplicada, diseño de cabina, fabricación a medida e instalación.

Diferencial	Propuesta
A medida	La solución se adapta a las características del inmueble y al concepto arquitectónico.
Diseño	La cabina puede definirse en materiales, acabados, iluminación, puertas y elementos estéticos.
Ingeniería	Se estudian espacio disponible, recorrido, niveles y condiciones del proyecto.
Fabricación	Hertz puede fabricar componentes y soluciones especiales para el proyecto.
Instalación	El equipo se integra y pone en servicio bajo la gestión de Hertz.
Servicio	El vínculo continúa mediante mantenimiento, modernización y atención técnica.

10. Información ideal para registrar un proyecto

- Nombre del propietario o contacto.
- Teléfono y/o correo.
- Ubicación aproximada de la propiedad.
- Número de niveles y recorrido aproximado.
- Si la propiedad está en proyecto, construida, en construcción o en remodelación.
- Planos, renders o fotografías disponibles, si el cliente autoriza compartirlos.
- Necesidad principal: movilidad, accesibilidad, comodidad, diseño, renta vacacional, etc.
- Nombre del despacho y arquitecto que generó la oportunidad.

11. La filosofía del programa

El objetivo no es convertir al arquitecto en vendedor de elevadores. El objetivo es que tenga a Grupo Hertz como aliado técnico cuando una solución de elevación forme parte de su proyecto.

**TU FUNCIÓN ES DETECTAR LA OPORTUNIDAD.
HERTZ SE ENCARGA DE CONVERTIRLA EN PROYECTO.**

GRUPO HERTZ

Elevadores a medida · Ingeniería · Diseño · Fabricación · Instalación · Mantenimiento

Contacto: proyectos@GrupoHertz.com.mx

Documento de capacitación y presentación del programa. Las condiciones económicas y contractuales definitivas deberán formalizarse por escrito y revisarse conforme al tratamiento fiscal y legal aplicable.