



Estimados Representantes:

HEALTHY COOKING BY HEALTHY LIVING Con más de 30 años de experiencia, nació con la filosofía de hacer sentir a las personas que pertenecen a una gran familia, con honestidad y transparencia, y al mismo tiempo proporcionar una oportunidad de negocio diferente, con el mínimo de riesgos, inversiones económicas y sobre todo con valores y reglas de oro; filosofía que incluye un respaldo económico desde el primer día y desde el primer nivel lo que permite alcanzar un futuro seguro y prominente dentro de nuestra organización.

Por lo anterior describimos nuestro manual de operaciones, en este documento usted conocerá todos sus derechos y obligaciones, así como todo lo necesario para hacer crecer su negocio con transparencia y honestidad y es vigente a partir del día 01 de Diciembre de 2021.

1.- IVA, Todos los precios al público incluyen este impuesto, por ende el cliente que solicite factura se le podrá generar sin aumentar adicionalmente al precio (requisitos de ley). Para cálculo de base de comisiones se tendrá que deducir del precio este impuesto. Ver lista de ganancias para conocer sus ingresos netos.

2.- COMISIONES:

2.1- Las comisiones por venta se pagaran por niveles; estos niveles están basados en su experiencia en ventas, volumen de negocios, y aprendizaje siendo estos graduales (puede checar los rangos en los reportes mensuales).

2.1.1-Nivel 1- Se pagara un: 15% por venta: Se paga al recabar el 30% de la venta total (enganche). Es una ganancia semanal y se deja de percibir cuando su estatus de “activo” cambia a “suspendido/acumular”, donde sí se paga pero no se expide el traspaso del pago.

2.1.1.2-Para sistema de apartado se paga con el programa 7-4-4 que significa adelantar un 7% al recabar 10% de la venta total aquí se asigna número de contrato con todos sus beneficios, se vuelve a adelantar otro 4% al recabar el 20% de la venta, y se termina de pagar el ultimo 4% al llegar al 30%. Este programa tiene como fin ver ganancias a pesar del poco enganche.

Nota: No son 3 comisiones, por lo que somos responsables de dar seguimiento a que el cliente pague constantemente y recibirla completa.

2.1.2-Nivel 2- Se pagara un: 17% por venta: Se paga al recabar el 30% de la venta total (enganche). Es una ganancia semanal y se deja de percibir cuando su estatus de “activo” cambia a “suspendido/acumular”, donde sí se paga pero no se expide el traspaso del pago.

2.1.2.2-Para sistema de apartado se paga con el programa 7-5-5 que significa adelantar un 7% al recabar 10% de la venta total aquí se asigna número de contrato con todos sus beneficios, se vuelve a adelantar otro 5% al recabar el 20% de la venta, y se termina de pagar el ultimo 5% al llegar al 30%. Este programa tiene como fin ver ganancias a pesar del poco enganche.

Nota: No son 3 comisiones, por lo que somos responsables de dar seguimiento a que el cliente pague constantemente y recibirla completa.

2.1.3-Nivel 3- Se pagara un: 19% por venta: Se paga al recabar el 30% de la venta total (enganche). Es una ganancia semanal y se deja de percibir cuando su estatus de “activo” cambia a “suspendido/acumular”, donde sí se paga pero no se expide el traspaso del pago.

2.1.3.2-Para sistema de apartado se paga con el programa 7-6-6 que significa adelantar un 7% al recabar 10% de la venta total aquí se asigna número de contrato con todos sus beneficios, se vuelve a adelantar otro 6% al recabar el 20% de la venta, y se termina de pagar el ultimo 6% al llegar al 30%. Este programa tiene como fin ver ganancias a pesar del poco enganche.

Nota: No son 3 comisiones, por lo que somos responsables de dar seguimiento a que el cliente pague constantemente y recibirla completa.

2.1.4-Nivel 4 o FULL- Se pagara un: 21% por venta: Se paga al recabar el 30% de la venta total (enganche). Es una ganancia semanal y se deja de percibir cuando su estatus de “activo” cambia a “suspendido/acumular”, donde sí se paga pero no se expide el traspaso del pago.

2.1.4.2-Para sistema de apartado se paga con el programa 7-7-7 que significa adelantar un 7% al recabar 10% de la venta total aquí se asigna número de contrato con todas las consecuencias, se vuelve a adelantar otro 7% al recabar el 20% de la venta, y se termina de pagar el ultimo 7% al llegar al 70%. Este programa tiene como fin ver ganancias a pesar del poco enganche.

Nota: No son 3 comisiones, por lo que somos responsables de dar seguimiento a que el cliente pague constantemente y recibirla completa.

NIVEL DE GANANCIAS DE REPRESENTANTES				
NIVEL	COMISION	RANGOS META	APORTE	ADICIONAL *
NIVEL 1	17% a 7-4-4	30-415,000	propor. ABREPUERTAS	semanal: \$555
NIVEL 2	17% a 7-5-5	815,001-830,000	propor. ABREPUERTAS	semanal: \$555
NIVEL 3	19% a 7-6-6	830,001-945,000	propor. ABREPUERTAS	semanal: \$555
NIVEL FULL	21% a 7-7-7	945,001-	no aplica	no aplica

*Consulte los beneficios en su App digital de el día a día.

2.2-INCENTIVO POR RECLUTAMIENTO: se paga el 4% de todas las entregas mensuales de sus asociados directos en toda la república; siempre y cuando cumpla con los requisitos para ganarla. No califican para pago del incentivo por reclutamiento los cónyuges, hijos u hermanos (aplican excepciones al buen uso del programa).

Requisitos:

2.2.1- el reclutador necesita haber vendidos un mínimo de 1 unidad en el mes calendario HCHL.

2.2.2-Haber enviado los originales (ventas, apartados, reescritos y cancelados) a oficina administrativa a más tardar el día 20 de cada mes.

2.2.3-Haber realizado su reporte correspondiente de ventas/entregas semanalmente. La no presentación de reporte le quita el derecho de reclamo.

2.2.4- Haber capacitado a sus asociados foráneos físicamente al menos 1 vez cada 8 semanas.

2.2.5- haber capacitado a sus asociados locales físicamente al menos una vez por semana.

El calendario, el reporte semanal están disponibles en la app de ventas y comunicados Dropbox y es parte de su carpeta del éxito. El bono por reclutamiento no es acumulable y se pierde al no cubrir los requisitos anteriores.



2.3- Sobre comisiones gerenciales: Es un privilegio adicional cuando se vende, recluta, asocia, y entrena. Remitirse a los requisitos de ascenso de cada uno.

2.3.1-Estas se pierden cuando se alcanza el estatus de “baja temporal” o bien no están logrando la mínima producción requerida para cada nivel durante 2 meses. Ver requisitos en la carrera de ventas.



2.4- B.E.N. Que significa “Bono extra para negocios” es un porcentaje que se le paga mensualmente por las entregas de la gente que entrena en su oficina, no importando de que grupo sean, y oscila entre el .5% y el 2%. Y los requisitos son:

2.4.1- hacer reporte B.E.N. de ventas/entregas.

2.4.2- contar con una oficina independiente a su casa.

2.4.3- Tener cuando menos 10 personas activas y un cargo gerencial.

2.4.4- Realizar mínimo 3 reuniones físicas semanales.

2.5- Bonos: Son ganancias adicionales temporales anuales otorgadas por HcHL para facilitar la adaptación a un nuevo programa o dar énfasis en algún tema específico de la compañía.

2.5.1- Bono 2% por entregas de contado, 60 días y crédito a 3 meses en pagos fijos; pagadero semanalmente.

2.5.2- Bono 2% por entregas usando enlaces a distancia a crédito de 6, 9,12, 18, 24 meses a pagos fijos.

* Estos dos bonos no son acumulables por tratarse de supuestos distintos.

3-PAGO DE COMISIONES- Se cubrirán semanalmente vía transferencia electrónica a más tardar el día martes y a valor neto (descontando la deducción que aplique de no estar dado de alta en hacienda) en la cuenta de banco reportada.

3.1- Es responsabilidad del representante notificar algún cambio de su cuenta. No se emiten cheques.

3.2- Si opta por la facturación de sus servicios (la deducción se reversara).Usted recibirá su estado de movimientos digital vía email, whatsapp o dropbox los días viernes; deberá usted de revisar y luego enviar su factura el día lunes siguiente a más tardar para que se le sea acreditado el cargo de la deducción y recibirlo en su próxima semana.

3.3- El retraso o no pago de sus comisiones puede recaer en alguno de los siguientes supuestos:

3.3.1- Que su pedido tenga una diferencia de más de \$100 en relación precio-mercancía descrito. Y no haya autorizado a su Líder a hacer la modificación correspondiente.

Si la diferencia es a favor del cliente se devolverá vía transferencia electrónica a petición y cuenta del cliente.



Si la diferencia es en contra del representante se le cargara a su estado de cuenta para poder ser aceptado.

3.3.2- Que el producto vendido no exista o no esté autorizado a venderse.

3.3.3- Que la diferencia en precio sea tan grande que no la cubra con sus comisiones completas.

3.3.4- Es importante hacer su reporte semanal para conciliar rápidamente y sobre todo para controlar su producción; en temporada de concursos sin reporte no se aceptan reclamaciones por falta de pago o contabilidad al premio.

3.3.5- Que no se pueda verificar los datos con el cliente vía a través de la llamada de bienvenida.



Recordar que después de un año que los clientes dejan de pagar la compañía podrá negociar con los clientes y donde no habrá pago de comisión alguna para el representante.

4- FORMAS DE PAGO AUTORIZADAS- Los clientes pueden adquirir los productos de esta manera siendo la responsable legal, fiscal, comercial y de representación la compañía. Se aceptan pagos en efectivo, tarjetas de crédito y débito, crédito a través de enlaces mercado pago, cheques a nombre de la razón social de HcHL:

Distribuidora HcHL SA de CV.

4.1- Contado Riguroso; con entrega aproximada de 15 días. Se aceptan con cualquiera forma de pago. No genera intereses por el plazo o tiempo de entrega.

4.2- Contado a 60 días; con entrega al día 60. Se aceptan con cualquiera forma de pago. No genera intereses por el plazo o tiempo de entrega.

4.3- Crédito a 3 meses a través de enlaces MERCADO PAGO. Se aceptan aumentando el equivalente a 2% mensual para crédito o 1% mensual para sistema de tanda. Entiéndase 6% para crédito o 3% para sistema de tanda.

4.4- Crédito a través de enlace MERCADO PAGO de HcHL con las tarjetas de crédito de los bancos participantes 6, 9,12, 18, 24 meses. . Se aceptan aumentando el equivalente a 2% mensual para crédito o 1% mensual para sistema de tanda. Cantidad mínima a financiar es de \$3000.

4.5- Sistema de apartado (tanda), el precio se congelara por un plazo de 12 o 18 meses para que el cliente cubra el total sin afectaciones al precio. Siempre y cuando cubra los requisitos del rubro IV del contrato de compra-venta. Favor de indicar el plazo en el mismo. Se acepta aumentando el equivalente al 1% mensual. Entiéndase 12% más en tanda a 12 meses y 18% más en tanda de 18 meses. No existe mínimo de compra.



5- DEL ESTATUS DE LA REPRESENTACION; Se consideran de acuerdo a su movimientos semanales en 4 grupos: activo, suspendido/acumular, baja temporal y baja definitiva. Anualmente se debe renovar su fianza para proseguir con su distribución. El costo de esta renovación se condona si usted fue participe o ganador de alguna semana grande.

5.1- DEALER ACTIVO; aquel representante que mensualmente reporta al menos 1 unidad en venta, está en contacto con su reclutador y líder mínimo una vez por semana, responde de enterado los correos electrónicos oficiales y usa la app dropbox o Compra en beneficio a su propio negocio un mínimo de \$500 en misceláneos mensualmente. Recibe su estado de movimientos semanalmente en dropbox. Los estados de movimientos son digitales y no en papel, de requerirlos impresos se pagaran \$10 por hoja.

5.2- DEALER SUSPENDIDO/ACUMULADO; Aquel representante que lleva más de 4 semanas sin reportar ventas y sin tener contacto con su reclutador o líder. En este estatus se le pagan bonos y comisiones pero se le acumulan en su estado de movimientos. Se retorna a estatus activo al reportar una venta o adquirir para su negocio un mínimo de \$500 en misceláneos. (No apartado, ni reescrito) y se le transferirá todas sus ganancias acumuladas al siguiente martes.

5.3- DEALER EN BAJA TEMPORAL; cuando el representante pasa más de 24 semanas sin reportar ventas o tener contacto con su reclutador o líder. Se dejan de emitir estados de movimientos y subirlos a la plataforma dropbox. La compañía considerará aplicar a su beneficio la “carta de estatus de su representación” para así deslindar responsabilidades. De aplicarse la carta La persona ya no sería representante de la compañía y todos sus movimientos se presumirían con dolo. Te activas pagando tu reingreso y actualizando tu documentación. 6 Meses después de haber sido notificado (12 en caso de tener ventas en apartado a 18 meses) el representante es considerado en baja definitiva y puede solicitar a HcHL la transferencia de ganancias totales finales acumuladas a ese día. Para reingresar tendrá que cubrir los requisitos completos y revisión de su estatus como representante.

*una venta se considera un pedido con un minino de 10% de enganche.

*un apartado es aquel pedido que tiene de enganche de un 9.9% o menos.



* La mala práctica ética, legal, fiscal, comercial le generara amonestaciones. Al recibir una segunda amonestación su representación será terminada.

6-NUEVOS REPRESENTANTES; Se puede reclutar y expandir su organización en cualquier parte de la republica teniendo en cuenta los requisitos para asociar y para abrir oficinas foráneas, siempre tomando en cuenta la regla de oro. Usted es responsable de llevarlo atreves del proceso de ingreso, entrenamiento, reentrenamiento, ejecutivo y liderazgo. Los representantes están catalogados como Locales (los que están dentro de los 100kms de su zona de residencia) y foráneos (los que están fuera de los 100kms de su zona de residencia).

6.1- Representantes locales; El ingreso presencial es pagando su Kit de ingreso, firmando contrato de distribución y demás requisitos; obtiene su kit básico; Con el fin de promover la asociación local se establece el “ingreso digital” \$0.00 y sus requisitos obligatorios son:

6.1.1- Tablet no menor a 9”, o lap top donde pueda instalar la app Dropbox para ahí mostrar el catálogo de productos.

6.1.2- El reclutador deberá saber utilizar el dropbox.

6.1.3-El nuevo representante debe ser capacitado y aprender a usar dropbox.

6.1.4- Los requisitos para ingresar deben ser escaneados en una sola exhibición.

6.1.5-Contactar a la administración para su alta y se generen los archivos, no recibirá catálogos, solo pedidos y publicidad.

6.2- Representantes foráneos; El ingreso digital no aplica para este tipo de representante, ni el ingreso presencial básico.

El ingreso mínimo es con la adquisición de un kit de presentación física (pregunte por excepciones). Ver paquetes de asociación en la lista de precios para ventas.

Se proporcionan kits de presentación a costos muy bajos y con facilidades de pago para facilitar su éxito dentro de la empresa.

6.3- Se dará de alta a un nuevo representante, en ambas opciones, cuando envíe por correo electrónico o mensajería digital:

6.3.1- Formulario contrato de distribución.

6.3.2- Copia de comprobante de domicilio.

6.3.3- Copia de identificación con fotografía.

6.3.4- Correo electrónico.

6.3.5- tarjeta de débito a 16 dígitos o CLABE para hacer la transferencia de sus ganancias. No se aceptan cuentas saldazo (puede estar a nombre de un tercero).

6.3.6- Firma de carta de notificación de “no más ventas”.

6.3.7- Mencionar el paquete con el que se ingresará

6.3.8- Firma del manual de operaciones (puede ser enviado una semana después).

6.3.9- 2 fotografías para hacer fianza y expediente. (Opcional)

No se aceptan documentos escaneados en parcialidades, hacer un solo archivo.

Los catálogos son en calidad de comodato y son propiedad de HcHL.



7- ENVIO DE SU PRODUCCION; Cada representante es responsable de enviar semanalmente su producción vía escaneo, los días Lunes, aquellos pedidos que se reciban posteriormente, se procesaran a la siguiente semana. El procedimiento es:

7.1-llenado de su reporte de ventas, y apartados en ese orden.

7.2- escanear primeramente su reporte.

7.3- escanear por orden ventas, luego apartados.

7.4- lo descrito en el reporte debe ser exactamente lo mismo que lo escaneados posteriormente.

Un pedido “automático” es aquel pedido en estatus de apartado que gracias a los abonos al mismo llega a un 10% del valor total de la venta y corresponde el pago de comisiones y bonificaciones al que se tenga derecho; Se consideraran los depósitos reflejados en la línea de depósitos bancarios del segundo día hábil de la semana, con la única excepción de tratarse de una semana laboralmente corta (día asueto oficial) que se consideraría solo los depósitos reflejados del primer día hábil. Lo posterior corresponderá a la siguiente semana, Incluidos para concursos, premios, etc.

Legalmente un pedido escaneado es válido y el primer escaneo recibido será el valido. Cualquier cambio posterior al pedido original es considerado una falsificación y es no válido.

La dirección única y oficial es: ventas@hchlware.mx

Como se ha mencionado en apartados anteriores, recordar que hay que enviar todos los originales (ventas, apartados) a la oficina administrativa a más tardar el día 15 de cada mes. Después del día 25 se pierde el bono de reclutamiento.



8- DE LLENADO CORRECTO DE LOS PEDIDOS; Es imperativo por cuestiones legales, fiscales, comerciales, y de servicio al cliente llenar todos los datos requeridos en el pedido.

8.1- Fecha; es el día en que se realiza la transacción; a partir de esta fecha, legalmente, empiezan a correr los 5 días hábiles que tiene el cliente para cancelar.

8.2- Nombre completo del cliente con apellidos; es la persona legalmente obligada además de ser la acreedora a la garantía del producto (ver tabla de garantías).

8.3- Dirección; Se necesita completa con calle, número exterior, interior (si aplicare), colonia, ciudad, estado, código postal y teléfono a 10 dígitos. Es importante para la garantía internacional y el correcto despacho de la mercadería. La compañía se reserva el derecho de llamar a todos los clientes para verificar el correcto trato y ética de negocios del representante. La no localización del cliente podría llevar en un retraso en el pago de sus comisiones. Avisar al cliente de la llamada de bienvenida desde Guadalajara (lada 33). HcHL si permite el envío de mercancía a otros países con un costo extra (pagado al momento del envío) los gastos de exportación/importación o aduanales corren por cuenta del cliente.

8.4- Email y datos de facturación; son opcionales, pero en caso de requerir factura es obligatorio ya que se trata de requisitos legales fiscales. Razón social, RFC, y correo electrónico a donde se enviara la factura.

8.5- Marcar como se embarcara la mercancía. Federal Express y estafeta son las paqueterías oficiales para este año y hace entregas directas a domicilio. "vía asesor" es una excepción muy especial y se valorara caso a caso; el cliente puede pedirle a HcHL esta entrega en el momento de su llamada de bienvenida.

8.6- Descripción de la mercadería; Debe de marcar con una cruz, paloma, numero, o relleno del cuadro la mercancía vendida y sujeta de esta obligación comercial. Lo no marcado no es parte de esta transacción.

8.7- Precio y formas de pago; deberá llenar todos los espacios con los siguientes datos:

8.7.1- precio de lista es el valor real del producto antes de ser sometido a descuentos, es importante anotarlos para futuros convenios a su vencimiento y negociación al reescrito.



8.7.2- precio otorgado es la cantidad ofertada al cliente. Debe ser exactamente igual a la mercancía descrita en el apartado II del contrato.

8.7.3- Gasto de envío, es el costo que tiene por enviar la mercancía a la dirección pactada. Durante 2021 y 2022 el gasto de envío nacional es de \$0.00. El costo de envío nacional rápido 24-48 horas (dependiendo de que el servicio si lo provea la mensajería) es de \$2000.00 y el costo de envío internacional es de \$4500. (no aplica para posibles pagos de impuestos locales):

8.7.4- Precio total de contado: es el resultado de sumar el precio otorgado más el gasto de envío (si hubiera tal gasto).

8.7.5- inciso E, el plazo significa el número de meses que necesita el cliente para liquidar su contrato ya sea en sistema de crédito o sistema de tanda.

8.7.5.2- La tabla de porcentaje es la cantidad resultado al aplicar la tasa de interés al plazo deseado. Para 2021 y 2022 la tasa a emplear a crédito es de 2% mensual y de 1% mensual para sistema de tanda).

8.7.6- Total con financiamiento: es el resultado de sumar los incisos D+E que es el precio de contado más los intereses correspondientes al plazo deseado. En otras palabras es la cantidad total a pagar después de los gastos de financiación.

8.7.7- Anticipo, es la cantidad Real y exacta que el cliente está entregando en este evento y tiempo; y es abono a su contrato. El representante es legalmente responsable de la cantidad aquí anotada por lo que no se anotan promesas de dinero. El dinero anotado aquí y no depositado a HcHL es considerado como antecedente de fraude comercial. Usted cuenta con 48 horas máximo para realizar este depósito a la compañía.

8.7.8- Saldo final es la cantidad que resta del total con financiamiento menos el anticipo. Sirve para cotejar la correcta recepción del anticipo.

8.7.9- Fecha de caducidad del pedido significa la fecha límite que tiene el representante para usar este pedido físicamente, el uso extemporáneo de este deslinda a la compañía de cualquier responsabilidad de representación, el uso doloso entiende la neta responsabilidad legal, fiscal, penal con el representante. Se debe firmar este espacio para dar por enterado al cliente que el representante no está autorizado para recibir abonos subsecuentes al enganche; la ignorancia de este apartado deslinda a la compañía de la responsabilidad de esos abonos. HcHL no se hace responsable de recibos, hojas de recepción de dinero. Realizar cobranza es motivo de amonestación y terminación de su representación.

8.8- IV forma de pago y entrega; se debe circular y describir la lista de precio que el representante está ofreciendo al cliente (contado, crédito o apartado) y anotar el plazo que se ofrece en el caso de crédito o sistema de apartado. La entrega en sistema de tanda es hasta el final. La entrega anticipada y parcializada es un beneficio que obtienen los contratos en sistema de apartado que han pagado mensualmente sin interrupción y en las cuentas oficiales únicamente y se pierde al no pagar de forma consecutiva. Circular, solo si se trata de sistema de tanda, el porcentaje en el cual recibirá la parcialidad de su mercancía; lo anterior es un beneficio de los clientes puntuales.

8.8.2- Un cliente puntual es aquel que realiza su pago semanal, quincenal o mensual en tiempo y en las cuentas aceptadas oficiales por HCHL.

8.9- V distribuidor representante; debe escribir en el primer renglón y cargado a la izquierda su nombre completo y en el segundo renglón cargado a la izquierda también su número de representante a 6 dígitos.

8.9.1- El contrato compartido es una modalidad donde se reparte la comisión entre dos representantes, describiéndose aquí el porcentaje a pagar a cada uno. El nombre y número de representante del segundo vendedor se anota cargado a la derecha. Entendiéndose que el vendedor 1 es el de la izquierda y que requisitó el contrato y es responsable de las diferencia en el pedido. Se entiende que el vendedor 2 es un aprendiz o auxiliar operativo.

8.10- VI firma del cliente; es la aceptación de los términos de la presente transacción comercial. Se aceptan ventas por teléfono o por medio electrónico.

8.11- Firma en el reverso del contrato de aceptación de las cláusulas del contrato.

El contrato deberá llevar en total 3 firmas caso contrario es rechazado. En caso de diferencias pequeñas en precio, la compañía adicionará un artículo que no podrá ser cambiado ni modificado por el vendedor.



9. DEPOSITOS DE CLIENTES Y/O REPRESENTANTES; Los canales y datos únicos oficiales para que un cliente cumpla cabalmente su obligación comercial son:

Razón social: Distribuidora HcHL SA de CV

Banco oficial: Banbajio. Sucursal: Estampida cuenta 344-70575. CLABE interbancaria 030320900029042938. Siempre debe incluir la referencia: #de pedido o número de representante a 4 dígitos.

- Depósito bancario con los datos anteriores (anotar referencia OBLIGATORIA).
- Pago interbancario (favor de anotar en concepto el número de pedido como referencia).
- Cargo a su tarjeta de crédito o débito vía Enlace a distancia MERCADO PAGO. (se necesita número de celular con whatsapp, cantidad de dinero, plazo, Nombre completo con apellidos, número de pedido del cliente).

Si en la zona donde esté realizando ventas no hubiere Banbajio, se autorizan el uso de abono por enlace con pago en OXXO o Telégrafos, exclusivo de MERCADO PAGO vía administración.



Formulario de registro de negocio con logo HcHL y campos para datos personales y de negocio.

10- COBRANZA EXTRAOFICIAL; Parte de la filosofía y negocio HcHL es que usted se dedique a producir para su organización y que deje en manos de otros las cosas que pudiesen quitarle enfoque, tiempo, y causarle responsabilidad innecesaria. Por ello la compañía ha gestionado distintos canales para la pronta y expedita manera de que el cliente cumpla con su obligación comercial. Por lo que queda estrictamente prohibido hacer cobranza.

La compañía se deslinda de la responsabilidad de cualquier tipo de recibo, hoja o comprobante que usted entregue al cliente además de la correcta aplicación del abono a su pedido. En caso extremo y excepción, que lo tenga que hacer el único canal autorizado será a través del dispositivo MERCADO PAGO en cualquiera de sus dos modalidades. Físicamente o enviando enlace “pago a distancia”. No olvide anotar el número de pedido para la correcta aplicación. Recomendamos invitar al cliente a llamar al centro de servicio para ratificar la correcta aplicación del mismo dentro de las 48-72 hrs próximas al abono.



En caso de verse inevitablemente forzado a cobrar un abono (conociendo el alcance de las responsabilidades) Usted está obligado a depositar la misma cantidad y en la misma forma en la que se recibió ese abono al banco oficial en un plazo no mayor a 24hrs. Terminantemente prohibido pasar su tarjeta y mucho menos financiar a meses.

En caso de ignorar el número de pedido No utilizar su número personal de representante!

El depositar con la referencia equivocada le traerá un problema mayúsculo entre dos clientes y retraso hasta de 12 meses para su aplicación.

11. DE LA LISTA DE PRECIOS Y ENTREGAS; La compañía nos proporciona un precio considerado a contado y dos tablas con los porcentaje de financiamiento:

Crédito: Tasa del 2% mensual. Y plazo solo de 3, 6, 9, 12, 18, 24 meses

Tanda: Tasa del 1% mensual. Y plazos individuales desde 3 meses y hasta 24 meses.

La compañía le pide no comprometerse a entregas menores a 15 días.

11.1-Uso de las tasas de interés: le permite al cliente congelar y pagar su contrato hasta por el plazo pactado acorde a la tasa solicitada.

11.3- Uso de la lista de precios de contado: Esta lista permite al cliente recibir un precio sin costos extra de ninguna índole (aplican restricciones) y congelar y pagar su contrato hasta un plazo de 60 días. El no cumplimiento del plazo tendrá la consecuencia de perder dicho beneficio y pagar un precio con interés adicionado a los meses necesarios para liquidar su contrato. La compañía a discreción otorgará una prórroga de 30 días adicionales.

11.4- Las entregas se dividen en dos supuestos y los compromisos de entrega serán los siguientes:

11.4.1- En ventas de contado riguroso y crédito, no importa el plazo, la compañía se compromete a 15 días naturales del día del escaneo. Este plazo debido a la intervención de un tercero en el servicio de paquetería. Además que el tiempo promedio de una importación toma ese tiempo (de ser necesario).

11.4.2- En ventas con sistema de apartado/tanda, se entregará la mercancía según el programa para este fin, descrito en el contrato de compra-venta, y solo es beneficio de los clientes que pagan mensualmente y a través de los canales oficiales (no cuentas auxiliares). Usted podrá seleccionar el número de paquetes en el que convenió con su cliente marcando el porcentaje correspondiente, siempre y cuando se ajuste al número de productos descritos en el contrato. Nunca comprometer un producto en especial ya que depende del stock de almacén al momento de la entrega.



11.5- Las compañías asignadas para este año 2021 y 2022 es Federal Express y Estafeta, dada su confianza, experiencia y logística. El promedio de entrega al cliente desde la preparación hasta recibir el cliente es de entre 48 y 72 hrs. Servicio garantizado a este plazo último. En todo embarque Fedex le avisara a usted representante vía email (el registrado en HcHL) el número de rastreo, fecha de recepción, dirección y fecha tentativa de la entrega. Si el cliente o representante quieren un sistema más rápido de entrega se paga adicionalmente.

Previamente el almacén de HcHL contactara al cliente para avisar del envío de su mercancía y de que el representante está al tanto del embarque.

12- DEL CAMBIO DE LISTAS DE PRECIOS, VENCIMIENTOS Y ADELANTOS; Debido a que la voluntad y acuerdo entre cliente y compañía es la firma a la fecha del contrato de compra venta y ahí se estipula que plazo/ interés se usara y que vigencia se respetara, cuando sucede algún evento positivo o negativo y nos obliga a cambiar o modificar los procedimientos para hacerlo serán los siguientes.

12.1-CAMBIOS DE CONTADO A CREDITO/PAGOS; Si el cliente adquirió con precio de contado y no liquidare su contrato a pesar de los 30 días adicionales que ofrece HcHL (90 días en total); en el caso de no haber cambio de precio por año, no se cobrará incremento alguno más que el equivalente en porcentaje a los meses que el mismo cliente necesite. En caso de tratarse de cambio de año legal, comercial y fiscalmente se tiene que hacer un ajuste de precios más el plazo que se necesite; ese cambio a través de un Reescrito.

12.2- CAMBIO DE CREDITO A CONTADO; Si el cliente adquirió con precio crédito, se le cobró la tasa de interés correspondiente y el voucher bancario ya fue aceptado, lamentablemente YA no se puede hacer algún ajuste.

12.3- CAMBIO DE TANDA A CONTADO; Si el cliente acordó pagar su contrato en un plazo determinado y pagó su tasa de interés y por alguna razón favorable decidiera liquidar en un plazo no mayor a 60 días, en HcHL el cliente tiene derecho a que se le reembolse el equivalente a los meses de interés no devengados. El procedimiento para cubrir esa diferencia descontada es por medio de carta petición de mercancía con “saldo” y especificando que esa diferencia equivale al descuento de contado. Para liberar la mercancía, el contrato debe estar con saldo \$0.00 ya aplicando el descuento, calcule bien la diferencia. La carta es al correo único y oficial. ventas@Hchlware.mx

Si después del cambio a contado usted es merecedor a un bono este se pagará sin demora. Siempre y cuando el saldo pendiente sea mayor al 51% del valor de contrato.

12.4- CAMBIO DE TANDA O CONTADO A CREDITO; Si el contrato suscrito de origen con el cliente es a tanda con su respectiva tasa de interés o de contado sin interés alguno y por alguna razón el cliente decide liquidarlo a crédito, el asesor debe aumentar el porcentaje de interés necesario para los meses requeridos por el cliente.

Si después del cambio a crédito usted es merecedor a un bono este se pagará sin demora. Siempre y cuando el saldo pendiente sea mayor al 51% del valor de contrato.

VI

FINANCIAMIENTO CREDITO					
4 meses	6 meses	9 meses	12 meses	18 meses	24 meses
6	12	18	24	36	48

FINANCIAMIENTO TANDA					
4 meses	6 meses	9 meses	12 meses	18 meses	24 meses
6	9	12	18	24	

13- FACTURACION- Todos nuestros precios incluyen el IVA, más para recibirla es necesario señalarlo en el pedido; anotar los requisitos mínimos de ley (RFC, correo electrónico, razón social, dirección completa).

En caso de una factura de un contrato a crédito se facturara completamente (cantidad en el inciso f: total con financiamiento).

En caso de una factura de un contrato a contado se facturara completamente (cantidad en el inciso D: precio total de contado).

En caso de una factura de un contrato a tanda se facturara completamente (cantidad en el inciso f: total con financiamiento).

La factura se emite al inicio “por definir” y por cada abono se emitirá un comprobante de pago relacionado a dicha factura, es responsabilidad del cliente solicitar dicho comprobante.

13.2- En caso de las guías de remisión de mercancía, por tratarse de un documento que solo refiere a mercancía, garantía y no de Intereses por crédito o de intereses por congelamiento de precio la guía mostrara solamente el precio que hubiera sido de contado (inciso B).



14- REESCRITOS- Este mecanismo nació de uno de los principios que rige a HcHL, la regla de oro; la definición de un reescrito significa:

“Es utilizar dinero de un pedido anterior para uno nuevo del mismo cliente, ya sea por cambio de mercancía o por vencimiento de plazo del mismo o mayor valor de venta.”

Existen dos tipos: El reescrito normal y el nivel especial 2,

14.1- Requisitos para el Reescrito Normal:

14.1.1-Recabar la hoja amarilla del pedido original anterior. Con el fin de aplicar al pedido nuevo la cantidad de dinero que se describe en el rubro “anticipo”. En caso de no tenerla será imposible tomarle a cuenta alguna suma de dinero como concepto “anticipo original”.

14.1.2- Recuperar las fichas de depósito originales o vouchers bancarios con el fin de aplicar al nuevo pedido la cantidad que estos sumen. En caso de no tenerlos será imposible tomarle a cuenta alguna suma de dinero. Debido a que no se permite la cobranza personal no se reciben hojas, recibos, letras, o cualquier papel escrito por el cobrador.

14.1.3- Anotar de manera cruzada a lo largo y ancho tanto en la hoja amarilla como en las fichas de depósitos aplicadas la leyenda: “reescrito al pedido #####”.

14.1.4- Es imperativo recabar un mínimo del 10% de la venta nueva como enganche. O 30% en el caso de reescrito de otra compañía.

14.1.5- En el nuevo pedido debe escribir en el rubro “anticipo”: cargado a la izquierda la cantidad total demostrada del pedido anterior con las siglas P.A. + El enganche nuevo = a la suma de ambos y el rubro “saldo final” es la resta de “total con financiamiento” menos el anticipo del pedido anterior menos el enganche nuevo.

14.1.6- La firma debe ser la misma en ambos pedidos (anterior y nuevo).

14.2- Reescrito especial nivel 2: es aquel pedido viejo original donde ya se entregó una parte de mercancía. En este supuesto NO se puede realizar ningún reescrito puesto que el dinero del anticipo y abonos subsecuentes ya fueron utilizados en el sistema de entregas anticipadas. En caso de requerir algún apoyo en este supuesto HcHL es la única autorizada para hacer cualquier convenio, entendiéndose que no hay ganancia adicional para el representante. El cliente se tiene que comunicar al departamento de servicio a clientes donde se encontrara una forma de ayudar.

Queda de manera exclusiva pero no limitativa que Distribuidora HCHL pueda aceptar como reescrito un pedido de otra empresa con el entendido que entregara producto de marca propia y sus condiciones son distintas (ver artículo 14.1.4).

Los reescritos a precio crédito/tanda se respetaran según el plazo ofrecido con su tasa de interés correspondiente.

Solo los asesores activos están autorizados a realizar un reescrito. Si desconoce su estatus puede contactar a su Líder o a la compañía directamente.



14.3- El procedimiento logístico de un reescrito es que primero se reversan comisiones del pedido original viejo y se cargan a nuestro estado de cuenta, luego se procede a pagar las nuevas comisiones. NO califica para el pago de ningún bono. Ni cuenta para algún premio, concurso, o viaje.

14.4- Si hubo un concurso y se cancela una venta o se hace un reescrito a la baja antes de su vencimiento, perderá el derecho al premio y si ya se entregó dicho premio usted pagara el valor del premio ganado a valor precio crédito/pagos; verifique siempre antes de ofrecer este beneficio.

15- ENTREGA Y ENVIO DE LA MERCANCIA; Todas la entregas serán vía directo al cliente por medio del servicio de paquetería de federal express o Estafeta para lo que se exige requisitar completamente los datos del pedido tales como nombre del cliente, dirección completa, teléfono a 10 dígitos, código postal, colonia.

Se pide al representante realizar su reporte de ventas semanal y revisión del mismo por su líder. Así como avisar al cliente que recibirá una llamada de bienvenida para verificar los datos cuando se recibe su pedido y una segunda llamada el día de su envío indicándole que recibirá su paquete en un plazo de entre 24 y 72 hrs.

Los beneficios de este sistema de entrega es que usted no es responsable del envío de la mercancía, no incurre en gastos como tiempo, gasolina y responsabilidad monetaria de la misma. Su único compromiso será el de ofrecer a su cliente un servicio post venta de abrir, revisar las cajas y el uso cabal de los productos. Usted recibirá por correo electrónico el número de rastreo para dar seguimiento al paquete.

15.1- En caso de que el cliente opte en recibir en la dirección de su representante, este segundo será responsable si la mensajería devolviera o perdiera o dañare el paquete; el costo del reenvío y/o mercadería será por cuenta del representante.

La compañía dará seguimiento estricto en los tiempos de entrega, el retraso en este puede manchar su expediente y ser amonestado por tal acto.

16-ENGANCHES MINIMOS; Los enganches mínimos son necesarios para el proceso de sus pedidos, al recabar el enganche mínimo su pedido califica para pago de comisiones, conteo para premio, acumulación de puntos, concursos y viajes. Los enganches son diferentes dependiendo del modo en que se ha hecho la negociación; contado, crédito, apartado.

16.1- Contado y contado a 60 días, el enganche para el pago de sus comisiones y proceso de la orden es del 30%.

16.2- Apartado/tanda el enganche para el pago de comisiones, conteo para premio, acumulación de puntos, concursos y viajes y proceso de la orden es del 30%. Donde aplique el programa de pagos adelantados 7-7-7, 7-6-6, 7-5-5, 7-4-4. Según sea su nivel de asesor, el enganche para la contabilidad es del 10%.



16.3- Crédito, el enganche para el pago de sus comisiones y proceso de la orden es de 0%. Es opcional dar enganche si el cliente así lo desea. O porque su saldo en su tarjeta de crédito no es suficiente para financiar el 100% de la operación.

17- ADQUISICION DE PRODUCTO Y APOYOS AL NEGOCIO; La compañía pone a su disposición distintas formas de adquirir los productos para el apoyo de su negocio tanto para vender, como para entrenar, o para reclutar. Descuentos que parten del precio Contado. Solo se pueden adquirir cada uno una sola vez en su vida de HcHL (aplican excepciones), a excepción de los premios. Y es un beneficio solamente para representantes activos.

HCHL LISTA DE PRECIOS 2021 - V3				
ITEM	DESCRIPCION	PRECIO	PRECIO	PRECIO
1	Kit de Ingreso	1.000	1.000	1.000
2	Kit de Ingreso	1.000	1.000	1.000

ITEM	DESCRIPCION	PRECIO	PRECIO	PRECIO
3	Kit de Ingreso	1.000	1.000	1.000
4	Kit de Ingreso	1.000	1.000	1.000

17.1- Gratis, por premios y concursos; Durante el año usted tendrá la oportunidad de ganarse productos de HcHL solo por concursar y ganarse estos concursos. Estos premios no tienen ningún costo económico. Consulte el calendario HcHL para conocer las semanas de concurso y premios. Estos productos son grabados con la leyenda "Not for sale, Demo only".

17.2- Descuento por ser un representante activo del 25%, usted por ser parte de HcHL puede obtener producto a descuento por el simple hecho de ser parte de la familia HcHL. Estos productos son grabados con la leyenda "Not for sale, Demo only". . En caso de querer crédito favor de calcular su tasa de incremento. Este beneficio no aplica para los kit de ingreso, ni promociones.

17.3- Por sistema de acumulación de comisiones a largo plazo; Por medio de una carta firmada por usted pidiéndole a HcHL que le acumulen sus ganancias semanales (no depósitos a su cuenta), cuando usted decida terminar este ahorro usted tendrá la opción de recibir en mercancía el 50% más de lo acumulado.

Recibe su dinero o mercancía, pero no combinado. En caso de querer un producto y exista diferencia usted podrá pagarla. No hay reembolso por valor menor.

Ejemplo: Si usted después de varias semanas vendiendo y acumulando sus comisiones, tiene acumulado en su estado de cuenta \$10,000 usted tiene la opción de recibir sus \$10,000 o recibir mercancía equivalente a \$15,000.

Este beneficio no aplica para los kit de ingreso, ni promociones.



La reventa de estos productos o los ganados en concurso son causal de terminación de su distribución, debido a que el cliente no recibirá algún número de garantía mundial. . La mercancía llega quintada de fábrica como “NOT FOR SALE, DEMO ONLY” y la posible garantía se basara en su expediente como representante.

17.4- Por sistema de puntos; Es un sistema donde usted ganará puntos por cada peso que usted venda o compre en misceláneos provecho a su negocio. El valor de cada producto en puntos está estipulado en su lista de precios y es equivalente al 1%.

El punto, en el caso de venta, se aplicará en su cuenta cuando su pedido se convierta en “orden con el 30% o más de anticipo”.

El punto, en el caso de compra, se aplicará en su cuenta cuando realice su pago correspondiente.

En caso de reescrito, se le cargara el equivalente al pedido original y se le abonara la cantidad del pedido nuevo.

18- DEL PEDIMENTO, COSTO DE ENVIO, Y PRECIOS DE MANTENIMIENTOS, PRODUCTOS DE MARCAS AFILIADAS NO OFICIALES RW Y ARTICULOS PROMOCIONALES;

Debido a que existe publicidad y promoción a nivel nacional y se desconoce la distancia/ costo del lugar en cuestión; Servicio a clientes nivel nacional siempre proporcionara el “precio sugerido al público” ; depende de usted hacer un descuento o no.

18.1- El precio “sugerido” es solamente una recomendación; y se les recuerda que no somos vende mantenimientos o vende polvos, el mantenimiento es una técnica para entrar al hogar de un cliente y enseñarle los productos complementarios.

18.2- Si usted vende en un lugar foráneo y es imperante la utilización de paquetería usted puede pedir a HCHL enviarla por usted (con el respectivo pago del envío). HCHL le reembolsara su ganancia de este mantenimiento en su estado de cuenta semanal.

ITEM	DESCRIPCION	PRECIO	PRECIO SUGERIDO
001	1.000	1.000	1.000
002	2.000	2.000	2.000
003	3.000	3.000	3.000
004	4.000	4.000	4.000
005	5.000	5.000	5.000
006	6.000	6.000	6.000
007	7.000	7.000	7.000
008	8.000	8.000	8.000
009	9.000	9.000	9.000
010	10.000	10.000	10.000
011	11.000	11.000	11.000
012	12.000	12.000	12.000
013	13.000	13.000	13.000
014	14.000	14.000	14.000
015	15.000	15.000	15.000
016	16.000	16.000	16.000
017	17.000	17.000	17.000
018	18.000	18.000	18.000
019	19.000	19.000	19.000
020	20.000	20.000	20.000



18.3- Dado que la política de HcHL no es la de cobrar algo que no se tiene; La mecánica para solicitar material es la siguiente:

- a- Escribir a ventas@hchlware.mx lo que se requiere.
- b- Le responderán con la existencia o no de lo solicitado, proporcionándole a usted el costo total, el apartado de la existencia solicitada será por 24 horas.
- c- Transferir, llamar para pagar o Depositar dentro de las siguientes 24hrs el costo en cuestión.
- d- Envío del paquete adjuntando foto de su guía de envío.

No se aceptan peticiones telefónicas.

18.3- El costo de envío es de \$180 con la nueva compañía de embarques, recordándoles que los precios contratados están garantizados 24-72 horas para su entrega. Adicionar 48 horas más si se trata de un lugar alejado y se necesite de un tercero para la entrega.

En caso de necesitar su mantenimiento de manera “urgente” o con otra compañía preguntar costo. Si necesita que su mercancía se envíe a otro país preguntar costo e impuestos.

En caso de solicitar crédito para la liquidación de su mantenimiento incrementar a su total el porcentaje descrito en la lista de precios de misceláneos.

19. PROGRAMA **RIAA**; “REGALO E INCENTIVO A ANFITRIONA”; Programa diseñado para incentivar a una persona ajena a la compañía a realizarle demostraciones o darle referencias para enseñar HcHL. Como incentivo se puede utilizar para aumentar este producto al total de su venta para que el cliente reciba un producto a precio descontado.

Existen 4 niveles básicos iniciales para tal programa, premios son enunciativos y no limitativos por lo que se pueden sustituir por algo similar al precio.

Sugerencia:

Si los pedidos en cuestión tienen más del 30% de enganche usted invierta ayudando al anfitrión con el 35% del costo del envío. En caso de necesitar un costeo o meta de “premio” de un producto en especial lo pueden solicitar a ventas@Hchlware.mx

19.1- COMO INCENTIVO, el procedimiento es el siguiente: Simplemente anotar el nombre del producto con el distintivo “incentivo o RIAA” en su pedido/venta para saber que se trata de un producto descontado (no se paga comisiones sobre este producto).

19.2- PEDIMENTO DE PREMIO; Se deberá de llenar el formato designado para dicho programa, siendo este en dos etapas de llenado.

a) Anotar el día 1 (fecha inicial) los datos generales del anfitrión así como su premio y el costo de envío.



b) Anotar el día 30 (fecha final) los resultados de sus demostraciones (nombre de comprador, cantidad de venta), firmar de conformidad.

c) transferir, pagar con tarjeta o depositar el costo del envío. Se embarcará 48hrs después de hacer el pago.

20- CANCELACION DE PEDIDOS; En el programa de HcHL usted, representante independiente, no es responsable ni aval de las operaciones y cumplimientos de sus clientes; mas sin embargo, Por ley, esta y todas las ventas a cambaceo, tiene por derecho 5 días hábiles para ser canceladas sin penalidad alguna para el comprador.

Dentro de este periodo la empresa está limitada a realizar cualquier tipo de entrega y si se hubiese pagado comisión se deberá de reversar; mas sin embargo después de este periodo si un cliente desea cancelar su pedido se le cobrara una penalidad del 30% de la venta total misma que sirve para que usted no se vea afectado en sus comisiones (ver clausulado en el contrato).

En caso de que usted autorice esta cancelación extemporánea Usted deberá traspasar, pagar con tarjeta o depositar el equivalente al 38% de la venta total.

Si esta cancelación es durante un concurso se deducirá de su total y no le contara para premios; pero si la cancelación es una vez pagado el premio y usted fue ganador, deberá de devolver el premio o pagarlo.

La forma de reportar un pedido cancelado es mandando foto a ventas@hchlware.mx de las 2 hojas del contrato donde se vean claramente el número de pedido, posteriormente deberá incluirlo en su reporte de “pedimento de block de pedidos”.

21- VENTAS COMPARTIDAS Y ENTREGAS; En HcHL tenemos esta opción para evitar la administración temporal de las ganancias de los asesores nuevos y la posible confusión que se puede dar para con los nuevos. Existen muchas personas que solo entran para auto comprar o una venta única de algún conocido, lo que puede impactarnos en cancelaciones de nuestras agendas para apoyar a dicha persona y perdida de ganancias. Para evitar lo anterior usted puede compartir la ganancia de esa venta en el porcentaje acordado con el asesor nuevo.

Tomen en cuenta que este porcentaje acordado es el mismo que contara para bonos, entregas, concursos, premios semanales, y puntos.

Este beneficio es opcional para el reclutador de dicha persona nueva. Algo muy importante es la correcta anotación de los Números de asesor y nombres, ya que al vendedor #1 (el que suscribe el pedido) paga las diferencias en error de precio y el vendedor #2 (es el observador).

La mala aplicación, tergiversación, u omisión de este beneficio es causal de una amonestación y reentrenamiento.

Para mayor aclaración, consultarlo con su reclutador, líder o Full División.



22- DEL ENVIO DE MERCANCIA; Esta es preparada 24hrs después de que el cliente realizó su pago, siempre y cuando su depósito incluya REFERENCIA BANCARIA=PEDIDO; la omisión de la Referencia bancaria atrasa la correcta aplicación del mismo y se ve reflejado en retraso que solo se puede aclarar cuando el cliente llama a HcHL (viceversa no se puede ya que HcHL desconoce la procedencia del depósito).

Una vez aplicado el dinero correctamente se procede a preparar la mercancía en caja y se le llama al cliente para tenerlo al tanto y proporcionarle fecha de envío, y corroborar la dirección de entrega (el cliente tiene el derecho de pedir la entrega en otro domicilio).El número de guía de Fedex o Estafeta se le proporciona al Asesor para dar seguimiento al embarque y posible reunión con el cliente.



En congruencia a la filosofía de la compañía de apoyar y evitar responsabilidades a los asesores no aplica “EL SALDO POR COBRAR” (aplican excepciones). En caso de calificar para un envío con “saldo por cobrar” el asesor cuenta con 72hrs para hacer el depósito correspondiente.

Si un producto llegase con algún golpe por la paquetería, no se considera defecto de fábrica, mas sin embargo el reporte inmediato (máximo 24 horas a la recepción), foto comprobante, es suficiente para sustituir el producto (la devolución del producto es un arreglo con el cliente). Aplica el mismo tiempo si se trata de una entrega especial vía asesor; así mismo se pide la revisión del pedido completo. Siempre revisar el producto antes de su entrega, LA FIRMA ACEPTACION DE UN CLIENTE es documento suficiente para entender la aceptación a satisfacción.

MUY IMPORTANTE: Retenerse algún producto propiedad del cliente es motivo de su baja definitiva como distribuidor, se considera fraude comercial, y aplicación del pagaré garantía.

23- GARANTIAS Y SU ALCANCE; En HcHL usted no es responsable de estas, usted siempre estará respaldado por una compañía que se encarga de eso y tal cual se menciona en la garantía por escrito que reciben los clientes con su mercancía, la única entidad autorizada para aprobar/rechazar/revisar un producto y aplicar una garantía es HcHL y sus centros de servicio autorizados. Se otorga una segunda garantía contra destrucción por incendio, no significa si se quema el utensilio, es una garantía por si se quema el domicilio (requisitos del departamento de bomberos de su localidad).

Una garantía tarda entre 24 y 48 horas para ser cambiada. En caso de falta por stock la compañía se comunicara con el cliente. Dada la longevidad de la garantía y cambio en los modelos la compañía se reserva el derecho de cambiar por un artículo igual, similar, o por precio. Recordar a un cliente que la manipulación externa de un producto anula la garantía. En caso de no aplicar una garantía la compañía extenderá una carta explicando el resultado del estudio y una invitación a ver una presentación de un asesor.



Queda de manera exclusiva pero no limitativa que Distribuidora HCHL pueda aceptar como garantía un producto de otra empresa con el entendido que entregara producto de marca propia; pagara el costo de envío desde la fabrica hasta la puerta de su casa y es beneficio exclusivo de clientes Hchl.



23.1- La Mecánica de reposición:

A) El cliente haga llegar a la compañía, directo o vía asesor, una foto del supuesto defecto. Este es su comprobante de como envía el producto a la compañía.

b) Enviarlo al centro de servicio adjuntando copia de su pedido, contrato o garantía. Este gasto corre por cuenta del cliente. En caso de no contar con estos documentos es necesario incluir obligatoriamente datos actuales completos y datos de cuando adquirió el producto.

c) Al recibir el producto en los centros de servicio se realiza un video comprobatorio de lo recibido y se contacta al cliente de la recepción del mismo e inicia el proceso de revisión. HCHL no se hace responsable del estado en que se recibe la mercancía, llámese accidentes o negligencia de la compañía de embarque escogida por el cliente.

Esta es la única forma de aplicar una garantía; HCHL NO CUENTA CON UN TALLER DE REPARACION INTERNO O EXTERNO. Evite la futura confusión de un cliente.

24- DE LA PUBLICIDAD; En HCHL queremos apoyar en esta forma también, por lo que la compañía pone a su disposición con costo reducido o pagadero en puntos cierta publicidad básica para apoyar su negocio.

Esta publicidad incluye: Folletería, panfletos, catálogos y presentaciones física, digital, página oficial de internet, Facebook, instagram tanto nacional como internacional.

Mas sin embargo en HCHL no limitamos su creatividad ni sus ganas de expansión, por lo que se autoriza la creación de publicidad adicional siempre y cuando cumpla con la normativa de HCHL; recordar que el responsable legal es la compañía.

24.1; PUBLICIDAD PERSONAL IMPRESA; Usted tiene el consentimiento de crear algún folleto, lona, tótem, espectacular, etc. Adecuado a su territorio siempre guardando los siguientes lineamientos legales para su creación:

a) Pedir autorización a la compañía y mandar el bosquejo final para la revisión legal y derechos de autor por parte de abogados de HCHL. El único correo electrónico autorizado es ventas@hchlware.mx

b) Guardar la carta autorización de abogados para su registro.

c) Se guarda en su expediente copia fiel de folleto impreso, carta aprobatoria. Cualquier cambio requiere la una nueva autorización.

- d) Una vez impreso su folleto a gran escala, enviar a la compañía uno para cotejar con bosquejo original y fiel. En caso de lona, tótem, o espectacular es una foto en tiempo real registrado.
- e) El cambio sin previo consentimientos es causal de amonestación y retiro inmediato total de su publicación.
- f) Este derecho solo lo tienen los asesores activos y en contacto con su reclutador, líder o Líder full división.

24.2- PUBLICIDAD DIGITAL; Llámese redes sociales; Están autorizadas previamente, pero dado su alcance siempre es siguiendo los lineamientos tanto nacionales como internacionales de la compañía.

Usted no está autorizado a crear fotos, solo está autorizado a usar aquellas que se encuentran en las líneas oficiales de HCHL (Facebook, instagram, página oficial web.).

- a) Estrictamente exclusivo para asesores activos. Asesores suspendidos y dados de baja no pueden publicitar de esta manera.
- b) Ser seguidor y compartir las publicaciones de la compañía oficial.
- c) Dar anuncio a la compañía por escrito de su intención de crear publicidad digital y enunciar los nombres/dirección a usar. Su página debe iniciar con su nombre y después el distintivo "representante oficial".
- d) Obligatoriamente su recluta, líder y director tienen que ser parte de sus publicaciones.
- e) Estrictamente prohibido publicar precios, menos promociones.
- f) Diseñar su publicidad de tal modo que un cliente sepa que está tratando con un representante y no con la compañía directamente.
- g) Incluir en todas sus publicaciones el teléfono y contacto de la compañía oficial.
- h) Cada que haga una publicación avisar a su reclutador, líder o Director.





25- CONCURSOS; Durante el año se realizarán varios concursos para que usted gane para usted o apoyo a su negocio producto, viajes, o cualquier incentivo provisto por la compañía. Las fechas de estos concursos son previamente asignados por lo que son inamovibles. Y siempre debe de cuidar hacer los depósitos de sus pedidos en cuestión y escanear durante la semana de concurso adjuntando su reporte de ventas. Sin reporte no hay aclaraciones.

26- ADMINISTRACION; La oficina administrativa nos proporciona el apoyo tanto a clientes como a asesores en dudas, aclaraciones y despacho de mercancía; y por tratarse de una SA de CV cuentan con la obligación de una ley laboral por lo que los horarios y dirección legal son:

Lunes a viernes de 9.30 am a 17.00 en horario corrido.

Primo Feliciano Velázquez 3266-F

Col. Vallarta sur chapalita cp44500

Guadalajara, Jalisco

333121-0050 y 333713-8583

26.1; CORREO ELECTRONICO Y NORMAS;

ventas@hchlware.mx Para cualquier cuestión relacionada con representantes, ventas y negocios.

clientes@hchlware.mx Exclusivo para un contacto directo con el cliente.

HCHL nos invita a contestar todos los correos electrónicos con un “recibido” o “enterado”. Esta misma respuesta recibirán ustedes cuando escaneen algún documento (no significa la aceptación correcta del mismo).

27-DE LO NO ANTICIPADO; En caso de que hubiese alguna situación no contemplada en este manual se resolverá siempre con la regla de oro y respetando esa sociedad legal-creativa.

