

Niveles del Asesor de Ventas.

Introducción.

Estos niveles representan una trayectoria de crecimiento profesional que motiva a los asesores a desarrollarse continuamente en ventas, tomas de unidad y atención al cliente. Cada nivel está asociado a métricas clave y esta estructura permite estandarizar las comisiones de manera justa y equitativa, sin perder la flexibilidad operativa de cada concesionaria.

Por regla general, **todos los asesores inician automáticamente en el nivel: Explora**

Criterios de evaluación Trimestral

Nivel de asesor	Ventas X trimestre	Tomas de unidad	Satisfacción cliente	Comisión (%)
Explora	1 a 10	0	No aplica	1.2%
Avanza	11 a 20	3	≥ 90%	1.5%
Domina	21 a 30	4	≥ 90%	1.8%
Visionario	31 o más	5 o más	≥ 90%	2.1%

El porcentaje de comisión aplica sobre estos factores de venta y se calculan al nivel que tiene el asesor de ventas:

- Valor factura.
- Monto a financiar. Aplica +50% del nivel correspondiente. **(producto financiero interno o acuerdo con banco de la concesionaria)**
- Valor de Toma de Unidad. Aplica -50% del nivel correspondiente. **(revisar Acuerdo Trade-In si el Concesionario A adquiere la unidad o el Concesionario B)**
- Por PVA (solo operación contado, si aplica):
 - ✓ Valor neto de seguro.
 - ✓ Valor neto de garantía extendida.
 - ✓ Valor neto de Servicios pre-pagados.

¿Cómo funciona el cambio de nivel de un asesor?

El nivel de cada asesor en Enl@ceGrup se determina **trimestralmente** y puede:

- **Mantenerse** si conserva sus resultados.
- **Incrementarse** si mejora sus indicadores.
- **Disminuir** si no cumple con los mínimos requeridos.

Esto garantiza un sistema justo, dinámico y meritocrático.

🔄 1. MANTENER SU NIVEL

🔑 El asesor **mantiene su nivel actual** si durante el trimestre **cumple con los mismos requisitos** que lo llevaron a ese nivel:

- Número mínimo de ventas
- Tomas de unidad requeridas
- Satisfacción del cliente $\geq 90\%$

Ejemplo: Si estás en **Avanza** y logras 15 ventas, 3 tomas y 92% de satisfacción, **te quedas en Avanza** y te siguen pagando al 1.5%.

2. SUBIR DE NIVEL (Incrementar)

🔑 El asesor **sube de nivel** si durante el trimestre **cumple los requisitos del nivel superior inmediato**.

Esto le da acceso a:

- Mejor porcentaje de comisión
- Más visibilidad en la red
- Más respaldo operativo

Ejemplo: Estás en **Explora**, pero haces 22 ventas, 4 tomas y 95% de satisfacción → **subes a Domina** en el siguiente trimestre y se te paga al 1.8%.

3. BAJAR DE NIVEL (Disminuir)

🔑 El asesor **baja de nivel** si durante el trimestre **no alcanza los mínimos** para mantenerse en su nivel actual.

Esto **no es castigo**, es una **recalibración justa**, que da oportunidad de volver a escalar.

Ejemplo: Estás en **Domina**, pero en el siguiente trimestre solo logras 9 ventas, 1 toma y sin seguimiento → **bajas a Explora** y cobras al 1.2%.

“Aquí no se sube por simpatía, ni se baja por castigo. Subes por mérito, te mantienes por constancia y bajas solo si dejas de moverte. El sistema no te limita, te calibra.”

“Tu nivel no es un premio fijo, es un reflejo actualizado de tu desempeño.”

Regla general:

Movimiento	¿Qué lo provoca?	¿Cuándo se aplica?
Mantener nivel	Cumples los mismos indicadores que el trimestre anterior	Al cerrar el trimestre actual
Subir de nivel	Cumples los indicadores del nivel superior	Se activa en el siguiente trimestre
Bajar de nivel	No cumples los mínimos de tu nivel actual	Se activa en el siguiente trimestre

Categoría 1: Asesor "Explora"

Descripción:

Es el punto de partida para los asesores nuevos o aquellos en fase de aprendizaje. En esta etapa, el asesor está en proceso de explorar sus habilidades, el mercado y las oportunidades que ofrece Enl@ceGrup.

Criterios Nivel: "Explora"

- Ventas trimestrales de 01 a 10 unidades.
- Satisfacción del cliente, inicial para subir Nivel.
- Registro en plataforma Enl@ceGrup.

Beneficios:

- Acceso ilimitado al inventario compartido.
- Reconocimiento dentro del ecosistema.
- Pago de comisión base 1.2%.
- Métricas automatizadas de desempeño.
- Soporte en la logística COP.

"Explorar es el primer paso para alcanzar tu potencial".

Ventaja del Ecosistema:

La plataforma permite al asesor tener una guía clara de las metas que debe alcanzar para avanzar al siguiente nivel, eliminando la incertidumbre sobre su crecimiento.

Categoría 2: Asesor "Avanza"

Descripción:

El asesor ha demostrado resultados consistentes y está en una fase de mejora continua. Ha perfeccionado su gestión de clientes y sigue desarrollando sus habilidades.

Criterios de nivel: "Avanza":

- Ventas trimestrales de 11 a 20 unidades.
- Satisfacción del cliente al 90%.
- 3 Tomas de Unidad por periodo trimestral.

Beneficios:

- Acceso ilimitado al inventario compartido.
- Reconocimiento dentro del ecosistema.
- Pago de comisión base 1.5%.
- Métricas automatizadas de desempeño.
- Soporte en la logística COP.
- 30% de descuento Curso con nivel de Certificación SEP – CONOCER. (Opcional)

"Avanzar es el camino hacia la mejora constante".

Ventaja del Ecosistema:

El asesor puede medir sus avances en tiempo real a través de informes automáticos, identificando áreas de oportunidad para acelerar su desarrollo.

Categoría 3: Asesor "Domina"

Descripción:

En esta etapa, el asesor ha consolidado sus conocimientos y domina las estrategias de ventas. Es un referente dentro del ecosistema por su alto rendimiento y capacidad para cerrar ventas con soluciones completas.

Criterios de nivel: "Domina":

- Ventas trimestrales de 21 a 30 unidades.
- Satisfacción del cliente al 90%.
- 4 Tomas de Unidad por periodo trimestral.

Beneficios:

- Acceso ilimitado al inventario compartido.
- Reconocimiento dentro del ecosistema.
- Pago de comisión base 1.8%.
- Métricas automatizadas de desempeño.
- Soporte en la logística (COP).
- 45% de descuento Curso con nivel de Certificación SEP – CONOCER. (Opcional)

"Dominar tu entorno es resultado del esfuerzo continuo".

Ventaja del Ecosistema:

El asesor recibe recompensas tangibles y reconocimiento profesional, lo que refuerza su compromiso con el ecosistema y la concesionaria.

Categoría 4: Asesor "Visionario"

Descripción:

El asesor ha alcanzado un nivel estratégico. No solo es un líder en ventas, sino que también influye en la mejora de los procesos comerciales, la innovación y el desarrollo de sus colegas.

Criterios de nivel: "Visionario"

- Ventas trimestrales +30 unidades.
- Satisfacción del cliente al 90%.
- 5 Tomas de Unidad por periodo trimestral.

Beneficios:

- Acceso ilimitado al inventario compartido.
- Reconocimiento dentro del ecosistema.
- Pago de comisión base 2.1%.
- Métricas automatizadas de desempeño.
- Soporte en la logística (COP).
- 60% de descuento Curso con nivel de Certificación SEP – CONOCER. (Opcional)

"Un visionario transforma no solo su entorno, sino el futuro de quienes lo rodean".

Ventaja del Ecosistema:

Los asesores en este nivel tienen la posibilidad de influir directamente en la evolución del ecosistema, consolidando su posición como referentes en la industria automotriz.

EJERCICIO COMPLETO: Ruta de Niveles de un Asesor

 **ASESOR: Lorenzo Cortés**

Fecha de inscripción: 1 de enero

Nivel inicial: **Explora**

Comisión correspondiente: **1.2%** sobre valor factura

1er Trimestre (enero-marzo)

Resultado final:

- Ventas: **22 unidades**
- Tomas de unidad: **4 tomas**
- Satisfacción del cliente: **93%**

Cumple con los requisitos del nivel **DOMINA**

🔄 Se actualiza su nivel al iniciar abril.

Nuevo nivel a partir de abril: DOMINA

Comisión: **1.8%** por unidad

2do Trimestre (abril-junio)

Resultado final:

- Ventas: **24 unidades**
- Tomas: **2 tomas**
- Satisfacción del cliente: **96%**

Aunque mantiene volumen y servicio, no cumple con el mínimo de **4 tomas** para sostener DOMINA. Pero sí cumple con los requisitos de **AVANZA** (mínimo 11 ventas, 3 tomas, 90% satisfacción)

Nuevo nivel a partir de julio: AVANZA

Comisión: **1.5%**

3er Trimestre (julio-septiembre)

Resultado final:

- Ventas: **13 unidades**
- Tomas: **3 tomas**
- Satisfacción: **85%**

No cumple el 90% mínimo de satisfacción

Cumple ventas y tomas del nivel AVANZA, pero la satisfacción lo penaliza

Nuevo nivel a partir de octubre: EXPLORA

Comisión: **1.2%**

4to Trimestre (octubre-diciembre)

Resultado final:

- Ventas: **18 unidades**
- Tomas: **4 tomas**
- Satisfacción: **95%**

Cumple con **DOMINA** nuevamente

Nuevo nivel a partir de enero del siguiente año: DOMINA

Comisión: 1.8%

RESUMEN DE SU RUTA

Trimestre	Ventas	Tomas	Satisfacción	Nivel Resultante	Comisión
Q1 (ene-mar)	22	4	93%	DOMINA	1.8%
Q2 (abr-jun)	24	2	96%	AVANZA	1.5%
Q3 (jul-sep)	13	3	85%	EXPLORA	1.2%
Q4 (oct-dic)	18	4	95%	DOMINA	1.8%

Tu nivel no es una medalla fija, es un reflejo de tu desempeño. Subes por resultados, te mantienes por constancia y bajas si dejas de moverte. Lo importante es que siempre puedes volver a escalar.

¿Por qué los asesores de ventas de Enl@ceGrup deben estar inscritos en el Régimen Simplificado de Confianza (RESICO)?

- Para operar con legalidad, reducir impuestos y garantizar comisiones 100 % trazables.

Para formar parte del ecosistema Enl@ceGrup como asesor de ventas activo, es imprescindible estar inscrito en el **Régimen Simplificado de Confianza (RESICO)**.

Este requisito: es la base para que tus comisiones se paguen con **facturación válida (CFDI)**, que pagues tasas de ISR muy reducidas (entre 1 % y 2.5 %, según tus ingresos) y que operes con total **transparencia, respaldo legal y menos carga operativa**.

Al estar bajo RESICO:

- Tus comisiones quedan perfectamente respaldadas con comprobantes fiscales.
- No estás sujeto a las complejidades del régimen general (contabilidad pesada, múltiples declaraciones informativas).
- Tus pagos mensuales de impuesto (ISR) se calculan de forma sencilla según tus ingresos reales.
- Tendrás menos riesgo ante auditorías y mayor certeza para ti y para los concesionarios.

Este esquema también ayuda a los concesionarios a operar con seguridad jurídica: cada comisión queda registrada, deducible y sin pagos informales. Así, Enl@ceGrup mantiene un ecosistema más sólido y confiable.

Qué es RESICO (Régimen Simplificado de Confianza)

- Es un régimen fiscal para personas físicas que realizan, servicios profesionales o rentas, entre otras. [SAT+2Prodecon+2](#)
- Tiene tasas de ISR reducidas (entre **1 % y 2.5 %**) según el nivel de ingresos. [AMDA+2Facturama+2](#)
- Solo tributan sobre los **ingresos efectivamente cobrados**, y no sobre facturación no cobrada. [AMDA+1](#)
- No pueden aplicar deducciones personales (o las posibilidades son muy limitadas) en este régimen. [AMDA+2Prodecon+2](#)
- Las declaraciones del ISR son mensuales y definitivas para muchos contribuyentes bajo RESICO. [AMDA+2Prodecon+2](#)

¿Qué significa que un asesor esté en RESICO?

Imagina que RESICO es como “una ruta express” en el sistema fiscal:

- En lugar de conducir por calles complicadas (muchas deducciones, cálculos complejos, incertidumbre), el asesor toma una **ruta más directa y simple** para pagar impuestos.
- Esa ruta tiene **peajes bajos** (tasas reducidas de ISR) y menos curvas (menos obligaciones complicadas).
- Pero aún requiere que respetes las reglas de tránsito (cumplir con tus declaraciones cada mes).

Beneficios de estar en RESICO para un asesor

Beneficio	¿Por qué te conviene?
Tasas bajas de ISR	En muchos casos pagarás entre 1 % y 2.5 % de tus ingresos facturados. Es mucho menos que lo que pagarías en un esquema tradicional.
Declaraciones sencillas	No necesitas hacer deducciones complicadas ni revisar decenas de comprobantes: el sistema simplifica el cálculo. RESICONTIGO+2Gobierno de México+2
Menos riesgo fiscal	Si estás dado de alta formalmente y facturas, reduces la probabilidad de auditorías o multas por operar “por fuera”.
Certeza en tus ingresos	Al emitir factura por cada comisión, sabes exactamente cuánto debes recibir y cuánto pagarás de impuestos, sin sorpresas ocultas.

Responsabilidades que debes cumplir como asesor en RESICO

Aunque RESICO es más sencillo, **no es exento de obligaciones**. Aquí lo que debes cuidar:

1. **Emitir facturas (CFDI) por tus comisiones**
Cada vez que te paguen una comisión, debes emitir un comprobante fiscal válido.

2. **Declaraciones mensuales de ISR RESICO**
Presentar y pagar tu ISR cada mes, según lo que hayas facturado. (En RESICO, esto es “definitivo”, es decir que esos pagos son definitivos; no tienes que preocuparte tanto por ajustes después). [SAT Mat+1](#)
3. **No exceder los ingresos permitidos**
Para poder permanecer en RESICO, tus ingresos anuales no deben superar cierto límite (aproximadamente 3.5 millones de pesos). [Fixat+1](#)
4. **Mantener tus datos fiscales en orden**
RFC activo, e.firma vigente, buzón tributario habilitado, actividad económica declarada correctamente.
5. **(A veces) Declaración anual**
Dependiendo del año y tus actividades, podrías estar exento de presentar la declaración anual si tus pagos mensuales fueron correctos y completas tus obligaciones. [El País+1](#)

¿Cuándo y cómo hacer tus declaraciones?

Aquí un calendario aproximado y los pasos claves:

Periodicidad	Qué declarar / pagar	Fecha límite típica	Cómo hacerlo
Mensual	ISR RESICO (pago provisional)	A más tardar el día 17 del mes siguiente al que corresponde el ingreso. Prodecon	Entrar al portal del SAT → sección de declaraciones → elegir la opción de “pagos mensuales y definitivos RESICO” SAT Mat+2RESICONTIGO+2
Anual	En muchos casos, no estás obligado	Normalmente en abril del año siguiente, si aplicas	Verifica si tu situación te exime (pagos mensuales correctamente hechos) El País+1

⚠ Tip: Si tus ingresos están dentro de los límites y declaraste cada mes, es posible que **no necesites presentar declaración anual** porque tus pagos mensuales ya son definitivos. [El País](#)

Ejemplo sencillo para ilustrar

Imagina que en un mes facturas **\$50,000 MXN** de comisiones:

- Bajo RESICO aplica tasa, por ejemplo 1.10 % → pagas \$550 MXN de ISR mensualmente
- Escribes factura → recibes \$50,000 + IVA trasladado
- Al mes siguiente, presentas tu declaración mensual y pagas esos \$550
- Si todo el año haces lo correcto, quizá no tengas que presentar declaración anual adicional

¿Qué se puede deducir en RESICO (y qué no)?

Lo que sí puedes considerar cuando haces tú declaración anual (y solo en ciertos casos)

Aunque RESICO limita la deducción en el cálculo mensual, **al hacer tu declaración anual** (si te toca) puede haber ciertas deducciones personales aplicables:

Algunos gastos que pueden aprovecharse como deducciones (en la modalidad de “deducciones personales”, no para reducir tu base de RESICO) son:

- Gastos médicos, dentales, hospitalarios (con comprobante fiscal)
- Colegiaturas (niveles permitidos)
- Intereses reales de créditos hipotecarios
- Aportaciones voluntarias al retiro (cuando la ley lo permite)
- Donativos autorizados
- Seguros de gastos médicos
- Transporte escolar obligatorio, entre otros.

Pero ojo: estas deducciones **no operan como gasto de tu actividad de comisiones a mes vencido**, sino que se aplican en la **declaración anual**, si es que estás obligado a presentarla. [IA Contable de México.+2SAT+2](#)

Además, algunos textos indican que para contribuyentes en RESICO los gastos personales se consideran, pero no tienen un efecto para reducir los pagos provisionales ya hechos. [IA Contable de México.+1](#)

¿Cuándo haces tus declaraciones y cómo funciona la devolución?

Declaraciones mensuales bajo RESICO

- Cada mes presentas tu ISR de RESICO (pago definitivo) con base en las comisiones que facturaste.
- No se hacen deducciones operativas sobre esas comisiones para calcular este impuesto.
- La fecha límite suele ser el día 17 del mes siguiente al que correspondan los ingresos.

Declaración anual y devolución fiscal

- En años recientes, el SAT ha establecido que **los pagos mensuales en RESICO son definitivos**, lo que significa que muchos contribuyentes en RESICO **quedan exentos de presentar la declaración anual** (si cumplen requisitos). [El País+1](#)
- Si aun así presentas la anual (o en ejercicios donde sí debes), ahí sí podrás aplicar las deducciones personales permitidas (las que ya mencionamos) para ver si te resultó un “saldo a favor”.
- Si en tu declaración anual tienes saldo a favor (es decir que pagaste más impuestos de los que correspondían), el SAT puede devolverte esa diferencia a tu cuenta bancaria, una especie de “reembolso”.
- Para que esa devolución proceda, tus gastos deducibles personales deben estar comprobados con facturas válidas y pagos por medios bancarios (no efectivo). [SAT+2IA Contable de México.+2](#)

Responsabilidad mensual: “cheat-sheet” para el asesor.

- Emitir CFDI por tus comisiones
- Presentar y pagar ISR de RESICO (sin deducir gastos operativos)
- Registrar ingresos correctamente

Opcional en año fiscal:

- Si estás obligado o decides hacer tu declaración anual, puedes aplicar deducciones personales (médicos, educación, donativos, etc.)
- Revisar si tienes “saldo a favor” y solicitar devolución

Beneficios de esto:

- Simplicidad en el cálculo mensual
- Tasas bajas de ISR
- Menor carga administrativa
- Procedimiento claro para devolución si aplica

Ventajas de cobrar comisiones mediante RESICO frente a base social

Ventaja	Explicación simple
Tasas de ISR más bajas	En RESICO, las tasas son reducidas (entre 1 % y 2.5 %) para personas físicas, lo que significa que pagarás mucho menos impuesto sobre tus comisiones que en el esquema de nómina. Siigo.com+2Contpaqi+2
Menos retención “extra”	Bajo nómina, las comisiones se suman a tu salario y pueden empujarte a tramos altos del ISR, con retenciones severas. En RESICO, la retención es ya más “suave” conforme al régimen.
Declaraciones más simples	RESICO está diseñado para que tus obligaciones fiscales sean más ligeras: menos trámites, menos declaraciones informativas (como la DIOT) y cálculo automático basado en facturas emitidas. Siigo.com+2Contpaqi+2
Acceso a devolución fiscal	En ciertos casos, si tienes saldo a favor, podrás solicitar devolución del ISR pagado de más al hacer tu declaración anual, o solicitar la devolución automática conforme lo permita el SAT. Alegra Blog+1
Formalidad y respaldo legal	Al facturar tus comisiones, cada pago queda respaldado con comprobantes fiscales (CFDI). Esto te protege ante auditorías, te da credibilidad ante terceros y te permite demostrar ingresos reales.
No siempre requieres declaración anual	En muchos casos, si cumples tus pagos mensuales, los contribuyentes RESICO quedan exentos de presentar la declaración anual. El País+1
Cálculo sobre ingresos cobrados, no facturados en abstracto	En RESICO el impuesto se calcula sobre lo que efectivamente cobras, no sobre facturas que aún no pagaron, lo que reduce el riesgo fiscal si tus clientes tardan en pagar. sifo.com.mx

Tabla final comparativa

Ingreso bruto mensual	ISR retenido – nómina estimado	Neto nómina estimado	ISR RESICO estimado	Neto RESICO estimado
45,000 MXN	8,241.31	36,758.69	495	44,505
55,000 MXN	10,966.99	44,033.01	825	54,175
65,000 MXN	13,966.99	51,033.01	975	64,025
75,000 MXN	16,966.99	58,033.01	1,125	73,875

Interpretación práctica

- Bajo el esquema de **nómina / base social**, la carga fiscal (ISR retenido) crece bastante conforme subes en ingresos, reduciendo significativamente tu ingreso neto.
- Bajo **RESICO**, la retención de ISR es mucho más ligera, lo que te permite conservar una porción mucho mayor del total como ingreso neto.
- En los rangos que usamos (hasta 75,000 MXN), bajo RESICO la diferencia neta es sustancial a favor de quien factura bajo RESICO en lugar de estar bajo nómina.

Con RESICO, tus comisiones son tuyas de forma legal, simple y rentable. Vendes más, pagas menos impuestos y creces dentro de Enl@ceGrup.

Financiamientos externos y comisiones: cómo funciona el esquema en Enl@ceGrup.

Enl@ceGrup nació para **profesionalizar la venta de autos seminuevos certificados** y dar a la fuerza de ventas herramientas digitales que garanticen **trazabilidad, transparencia y equidad**.

Parte fundamental de este modelo es que **cada operación realizada dentro de la plataforma quede correctamente registrada y sustentada**, incluyendo aquellas en las que el asesor gestiona un **financiamiento bancario externo**.

En este artículo te explicamos cómo funciona el esquema de pago cuando colocas un crédito con un banco que **te paga un incentivo directo**, y cómo se integra esta operación a tu comisión por venta dentro del ecosistema Enl@ceGrup.

1. Comisión sobre la venta de la unidad

Como asesor inscrito en Enl@ceGrup, tu comisión base por cada venta se calcula de forma clara y estandarizada:

- Depende de tu **nivel** (Explora, Avanza, Domina o Visionario).
- Se calcula **sobre el valor factura de la unidad vendida**.
- El concesionario te paga esta comisión y tú emites tu factura como RESICO.

Ejemplo:

Si estás en nivel **Explora (1.2 %)** y vendes una unidad con valor factura de **\$300,000**, tu comisión base es: $\$300,000 \times 1.2 \% = \$3,600$.

2. Comisión bancaria externa

En ocasiones gestionas un crédito automotriz con un banco **fuera de los productos internos de la concesionaria**.

El banco te paga un incentivo por colocar ese financiamiento.

Ese pago **sigue siendo completamente tuyo** y no se descuenta ni se comparte.

Sin embargo, como la venta de la unidad se originó dentro de Enl@ceGrup, existe una **contribución justa** para la sostenibilidad de la plataforma:

- **0.50 % + IVA sobre el monto financiado.**
- Este monto se descuenta **automáticamente de tu comisión por la venta de la unidad** (no de tu incentivo bancario).
- El concesionario lo retiene y lo paga directamente a Enl@ceGrup.

3. Ejemplo completo

- Valor factura de la unidad: **\$300,000**
- Monto financiado con banco externo: **\$280,000**
- Nivel del asesor: **Explora (1.2 %)**

1. Tu comisión base:

$$\$300,000 \times 1.2 \% = \$3,600$$

2. Contribución a Enl@ceGrup:

$$\$280,000 \times 0.50 \% = \$1,400$$

$$\$1,400 + \text{IVA (16 \%)} = \$1,624$$

3. Pago final:

- El concesionario te paga **$\$3,600 - \$1,624 = \$1,976$ netos**
- El concesionario paga \$1,624 a Enl@ceGrup (recibe factura deducible).
- Tú emites factura al concesionario por \$1,976.
- El banco te paga aparte tu incentivo por el crédito.

Resultado: tu incentivo bancario sigue intacto, tu venta queda registrada y trazada, y todo es deducible fiscalmente.

4. Beneficios para ti como asesor

- **Transparencia absoluta:** sabes exactamente cuánto recibes y por qué.
- **Sin trámites extra:** no haces transferencias ni gestiones adicionales; el concesionario liquida la contribución por ti.
- **Deducibilidad total:** tú emites factura por lo que efectivamente recibes y Enl@ceGrup factura al concesionario por lo retenido.

- **Mantienes tu perfil activo:** cumples las reglas del ecosistema y garantizas trazabilidad de tus operaciones.
- **Tu incentivo bancario sigue siendo tuyo:** no se descuenta ni se comparte.

5. Por qué existe esta regla

- **Equidad:** toda venta que se gestiona gracias a Enl@ceGrup contribuye a mantener la plataforma activa y sin costos fijos para ti.
- **Sostenibilidad:** el ecosistema puede seguir siendo gratuito en suscripciones y solo cobra cuando realmente hay una operación exitosa.
- **Seguridad fiscal:** tú sigues cumpliendo como RESICO y todo queda documentado con CFDI.
- **Transparencia con concesionarios:** ellos pueden ver niveles, comisiones y retenciones de forma clara en su panel.

Así mantienes tu perfil activo, tu venta protegida y todo en orden fiscalmente, sin complicaciones. Tú vendes y generas tus incentivos; Enl@ceGrup se encarga de que todo sea justo, transparente.