



# Facturación Digital

- Nuestro sistema es la solución que el SAT llama ***“tus propios medios”***, pues tú lo manejas. No necesitamos hacer nada en tu lugar. Tú o tu secretaria, hasta un niño de 11 o 12 años puede manejar el sistema, sólo te proveemos y mantenemos actualizado con las herramientas de vanguardia para que tu empresa funcione bien.
- Tu sistema es sencillísimo de usar, ahí mantienes tu catálogo de clientes, tus cuentas por cobrar, por pagar, tus existencias y prácticamente tu oficina viaja contigo a donde vayas, por eso se llama ***“oficina virtual”***.
- **Adiós a la factura en papel**, pero dispones de una *versión impresa* para entregar a quien la necesite, aunque la verdadera factura la envías por e-mail -u otro medio- de manera electrónica.
- No necesitas instalar nada en tu PC excepto contar con un navegador como Firefox, Opera, Chrome, Safari o el Mozilla genérico, y puedes manejar tu sistema de facturación desde cualquier lugar. No requieres usar una computadora específica ni un sistema operativo en particular (Linux, Windows, Macintosh).
- Tu contador(a) te sigue manejando tus declaraciones fiscales y contabilidad, pero con este sistema le facilitas la vida.
- El sistema genera los reportes que el SAT pide y puedes verificar la validez del sello digital de cada factura que tu sistema genera, mediante las herramientas de validación del SAT.
- Precio, 370 pesos mensuales IVA incluido sin límites de facturas emitidas y 10% de descuento por cada cliente que tú recomiendas y que se queda con nosotros hasta que no pagas nada..
- Visita nuestro Sitio Web en <http://energiash.com> para registrarte sin costo; pagas los primeros 10 días de cada mes por transferencia electrónica a HSBC. Detalles y más información en nuestro Web-site.



# Facturación Digital

## Esquema Comercial

- El agente de ventas puede o no ser empleado en nómina de esta empresa y su función de promover los servicios y sistemas que la empresa ofrece se debe formalizar mediante contrato como comisionista de acuerdo al código de comercio.
- La empresa le ofrece a todo comisionista la posibilidad de acceder desde a un 10% hasta un 20% del total de las ventas en su estructura; el porcentaje pagado depende del número de clientes en esa estructura de ventas. Para identificar aquellos clientes que forman parte de “su estructura”, los clientes deben siempre reportar el RFC del comisionista que les atendió al firmar contrato de servicio. El detalle sobre la escala porcentual está en el contrato de comision.
- En caso de que el cliente no reporte el RFC del comisionista, deberá reportar el RFC de otro cliente que les hubiese recomendado. El sistema administrativo de la empresa puede seguir o rastrear la secuencia de RFCs de un cliente a otro hasta llegar al comisionista a cargo.
- La estructura piramidal no forma parte de la organización de ventas. Algunos clientes pueden invitar a personas físicas o morales a contratar los servicios de la empresa pero solo para efectos de descuentos en su servicio y hasta un límite de 10 clientes. Ningún cliente acumula indefinidamente descuentos y hacerse así de cantidades enormes. El máximo descuento acumulado es de 370 pesos o la tarifa mensual vigente.
- El comisionista nunca cobra dinero directamente a los clientes. La empresa deposita el pago de comisiones en la cuenta del comisionista entre el día 11 y día 20 de cada mes, en el entendido de que los clientes hacen sus pagos entre el día 1 y el día 10 de cada mes.
- Todos los contratos de servicio están accesibles via internet para ser auditados sin mostrar datos personales, sino solo número de contrato y RFC del comisionista u otro cliente que hubiese invitado. el pago neto mensual ya incluyendo descuentos y la comisión reservada al comisionista,, con la finalidad de que éstos puedan prever o calcular el monto de comisiones que estará cobrando. El sistema de auditoría mostrará cualquier encadenamiento entre un cliente y otro si lo hubiere, hasta llegar al comisionista a cargo de esa estructura de ventas.
- Los clientes morosos no generan comisión y un cliente moroso no puede acumular más deuda que el solo mes que no ha pagado más 30 pesos de cargo por reconexión de servicio. Se evita todo tramite y costo legal contra el moroso y la formación de deudas crecientes con el tiempo. La única acción contra el cliente moroso es el corte de servicio. La empresa se reserva el derecho de reportar ante la instancia que convenga, la calidad de “cliente moroso”, la cual solo podrá eliminarse por el pago del adeudo.