



RESUMEN DEL PLAN DE COMPENSACIÓN

PARA NORTEAMÉRICA

LA OPORTUNIDAD DE ACN HA SIDO
DISEÑADA PARA AYUDARTE A ESTABLECER
TU PROPIA EMPRESA EXITOSAMENTE



Incluido en la página 3:
**Bono de Año Nuevo para nuevo
IBO en enero que alcanzan ETL en 30 días**

TABLA DE CONTENIDO

Resumen del plan de compensación para Norteamérica, páginas 1-6

Horario de ingreso de órdenes, página 7

Periodos de gracia, página 8

Hay cuatro maneras en que los IBO (empresarios independientes) de ACN pueden ganar dinero:

1. Comisiones residuales que se pagan mensualmente en base al consumo de los servicios de ACN de sus clientes personales.
2. Comisiones residuales que se pagan mensualmente en base al consumo de los servicios de ACN de los clientes de su organización.
3. Se pagan bonos cada semana en base a la adquisición de clientes personales.
4. Se pagan bonos cada semana en base a la adquisición de clientes personales de su organización.

La compensación se obtiene solo cuando se adquieren clientes.

Consulta el Plan de compensación de ACN para ver todos los detalles. Las ganancias como IBO de ACN se basan exclusivamente en la venta exitosa de productos a los clientes y el uso que estos hagan de los productos. Las personas incurrirán en gastos en la operación de su negocio de ACN, como la cuota de registro y la cuota de renovación, así como otros posibles gastos de operación. Al igual que con cualquier negocio, las ganancias y el éxito en ACN no están garantizados, y dependen mayormente de la perseverancia y esfuerzo individuales, así como de los resultados en la adquisición de clientes personalmente o a través de su equipo. Las personas no obtendrán remuneración y perderán dinero como IBO si no se adquieren clientes.

PUESTOS Y CALIFICACIONES

IBO

Todo el mundo comienza en ACN como empresario independiente (IBO)



Tu objetivo debe ser ascender a los distintos puestos que se delinean a continuación. Los puestos a los que asciendas se basan en el número total de clientes que adquieras entre tú y tu equipo.

CQ Customer Qualified IBO

MANTENER LO SIGUIENTE



7
Puntos por
clientes personales
en al menos



3
Servicios

- O BIEN -

durante ENERO DE 2022,
12 puntos por clientes
personales en al menos
2 servicios

ETL Executive Team Leader

30
PUNTOS POR
CLIENTES EN TOTAL
*(personales y de tu
organización)*

Los ETL deben mantener un mínimo de 7 puntos por clientes personales.

RD Regional Director

600
PUNTOS POR
CLIENTES EN TOTAL
*(personales y de tu
organización)*

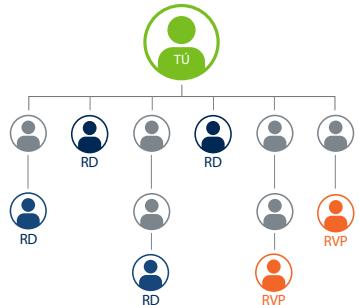
Un mínimo de 600 puntos por clientes en total en tu equipo con un máximo de 200 puntos por clientes por rama.

RVP Regional Vice President

3,000
PUNTOS POR
CLIENTES EN TOTAL
*(personales y de tu
organización)*

Un mínimo de 3,000 puntos por Requisitos de RVP MÁS clientes en tu equipo con un máximo de 750 puntos por clientes por rama.

SVP Senior Vice President

**RVP de Oro**

Facturaciones mínimas mensuales de tu organización: **\$200,000**
(Límite de \$60,000 por línea)

RVP de Platino

Facturaciones mínimas mensuales de tu organización: **\$300,000**
(Límite de \$100,000 por línea)

Debe tener un 1 RD o un puesto superior en 6 ramas distintas, incluidas al menos dos ramas de RVP en cualquier nivel.

Facturaciones mínimas mensuales de tu organización: \$500,000
(Límite de \$250,000 por rama)

PARA RD, RVP Y SVP SE DEBE MANTENER UN MÍNIMO DE



15 puntos por
clientes personales

*EN
AL
MENOS*



5 servicios

para recibir la compensación por puesto adquirido

Las ramas de Team Coordinator (América Latina y Asia solamente) cuentan para las ramas de RD para efectos de calificación.

Consulta el Plan de compensación de ACN y las ofertas de bonificación mensuales para obtener todos los detalles. Las ganancias como IBO de ACN se basan exclusivamente en la venta exitosa de productos a los clientes y el uso que estos hagan de los productos. Las personas incurrirán en gastos en la operación de su negocio de ACN, como la cuota de registro y la cuota de renovación, así como otros posibles gastos de operación. Al igual que con cualquier negocio, las ganancias y el éxito en ACN no están garantizados, y dependen mayormente de la perseverancia y esfuerzo individuales, así como de los resultados en la adquisición de clientes personalmente o a través de su equipo. Las personas no obtendrán remuneración y perderán dinero como IBO si no se adquieren clientes.

COMISIONES RESIDUALES MENSUALES

Con el tiempo, la mayor parte de tu compensación provendrá del ingreso residual de la facturación mensual de tus clientes. La adquisición de clientes es el combustible para tu empresa: creando un ingreso duradero y a largo plazo y enseñando a otras personas cómo hacer lo mismo generarás ingreso residual para ti.

COMISIONES PERSONALES

A medida que adquieras tus propios clientes personales, calificarás para ganar comisiones residuales de entre el 3% y 20% de su ingreso mensual sujeto a comisiones.

Este porcentaje depende del número total de tus puntos por clientes personales:

1-39 Puntos por Clientes Personales = 3%

40-59 Puntos por Clientes Personales = 5%

60-99 Puntos por Clientes Personales = 10%

100 - 149 Puntos por Clientes Personales = 14%

150-199 Puntos por Clientes Personales = 17%

200+ Puntos por Clientes Personales = 20%

COMISIONES RESIDUALES MENSUALES

Esquema de comisiones a partir de la adquisición de clientes en tu organización y los puntos por clientes personales requeridos:

COMISIONES POR NIVEL Y SERVICIO

Niveles	Telecomunicaciones y servicios esenciales			Servicio de electricidad para grandes empresas	Protección contra el robo de identidad para empresas	CALIFICACIONES PARA CADA NIVEL DE COMISIÓN				
						Puntos por clientes personales				
Personal	3-20%			2%	8%	Véase la explicación de COMISIONES PERSONALES arriba.				
1	4%			1/2%	1%	25				
2	4%			1/4 %	1/2%	50				
3	4%			1/4%	1/4%	75				
4	4%			----	----	75				
5	4%			----	----					
RVP			RVP	Gold RVP	Platinum RVP					
RVP de línea directa	1	1/2%	2 1/2%	3%	1/2%	1/2%	Los RVP platino, RVP oro y RVP de línea directa ganan comisiones por el ingreso sujeto a comisiones generado a partir de las facturaciones a los clientes debajo de tu 7mo nivel hasta el 7mo nivel del primer RVP (o SVP) en tu línea descendiente.			
RVP de 1ra generación	1%	1%	1%	----	----	----	Los RVP platino, RVP oro y RVP de 1ra. generación ganan comisiones por el ingreso sujeto a comisiones generado a partir de las facturaciones a los clientes desde el 8vo nivel del primer RVP (o SVP) de la primera línea descendiente hasta el 7mo nivel de la segunda línea descendiente de RVP (o SVP).			
RVP de 2da generación	1/2%	1/2%	1/2%	----	----	----	Los RVP platino, RVP oro y RVP de 2da. generación ganan comisiones por el ingreso sujeto a comisiones generado a partir de las facturaciones a los clientes desde el 8vo nivel de la segunda línea descendiente de RVP (o SVP) a través del 7mo nivel de la tercera línea descendiente de RVP (o SVP).			
SVP de línea directa	2%			1/2%	1/2%	Los SVP de línea directa ganan comisiones por el ingreso sujeto a comisiones generado a partir de las facturaciones a los clientes debajo de tu 7mo nivel hasta el 7mo nivel del primer SVP en tu línea descendiente.				
SVP de 1ra generación	1%			----	----	Los SVP de 1ra. generación ganan comisiones por el ingreso sujeto a comisiones generado a partir de las facturaciones a los clientes desde el 8vo nivel de la primera línea descendiente de SVP hasta el 7mo nivel de la segunda línea descendiente del SVP.				

La estructura de comisiones delineada arriba es efectiva con el pago de las comisiones de enero de 2022. Los clientes deben contar para las calificaciones a más tardar el primer viernes del mes a fin de que los puntos se utilicen para las comisiones de ese mes. Consulta la Tabla de plazos de envío de pedidos disponible en ACNCompass.com para más detalles. Las comisiones dan a conocer el primer día hábil después del tercer viernes de cada mes. Las comisiones se pagan el tercer mes después del cierre del mes en que se facturó al cliente. Las comisiones de cuentas comerciales grandes y clientes adquiridos por los programas de afinidad (tales como las organizaciones sin fines de lucro) se pueden pagar de acuerdo a un programa de comisiones que se determinará en el momento de completar el programa/contrato.

BONOS POR CLIENTES MENSUALES PERSONALES

Cada mes, puedes ganar bonos por clientes al adquirir clientes personales. Los nuevos IBO pueden ganar estos bonos en base al número de puntos por clientes y servicios que adquieran en sus primeros 30 días.

Los IBO actuales (con una fecha de comienzo de hace más de 30 días) pueden adquirir estos bonos en base al número de puntos por clientes y servicios que adquieran en cada mes natural.*

Al menos 3 servicios y 7 puntos

Al menos 5 servicios y 10 puntos

Al menos 8 servicios y 16 puntos

Al menos 11 servicios y 22 puntos

PARA UN TOTAL DE \$75

PARA UN TOTAL DE \$200

PARA UN TOTAL DE \$400

PARA UN TOTAL DE \$600

OBTÉN \$200
por cada 3 servicios y
6 puntos adicionales

Durante enero de 2022, 12 puntos por
clientes personales en al menos 2 servicios

Bono de Año Nuevo de enero

Los nuevos IBOs en enero que alcancen la posición de ETL en sus primeros 30 días con un mínimo de 15 puntos de línea descendente recibirán un **BONO de \$625**. Este bono se suma al bono de clientes personales de **\$75** obtenido anteriormente.

Potencial del Bono de Año Nuevo de enero

Los nuevos IBO con fecha de inicio en enero que adquieran personalmente más clientes en sus primeros 30 días y ganen los bonos de clientes personales más elevados, cuando se combinen con el Bono de Año Nuevo de enero podrán obtener:

Nuevo Bono de ETL
\$625

Más

Bono por clientes personales	Bono total
Al menos 3 servicios y 7 puntos	\$75
Al menos 5 servicios y 10 puntos	\$200
Al menos 8 servicios y 16 puntos	\$400
Al menos 11 servicios y 22 puntos	\$600

BONOS DE COMISIONES SEMANALES POR ADQUISICIÓN DE CLIENTES (CAB)

Los bonos de comisiones por adquisición de clientes (CAB) se pagan cuando un IBO en tu organización patrocina a un nuevo IBO que asciende a Customer Qualified en 30 días de su fecha de comienzo. A fin de contar para las calificaciones, todos los nuevos clientes deben constar con un estado de "completo" en la Lista de clientes personales del IBO.

Un cliente tendrá el estado de "completo" cuando toda la información necesaria haya sido recibida y procesada por ACN.

BONOS DE COMISIONES POR ADQUISICIÓN DE CLIENTES - TODOS LOS PUESTOS ADQUIRIDOS

Customer Qualified	Executive Team Leader	Regional Director	Regional Vice President
Patrocinio directo \$50	Línea directa \$50	Línea directa + \$150 1 ^{ra} generación + \$100	Línea directa + \$100 1 ^{ra} generación + \$50
Este bono se adquiere cuando un IBO o CQ patrocina directamente a un nuevo IBO que asciende a Customer Qualified en 30 días. Tanto el nuevo IBO como el padrino deben ser Customer Qualified.	Los CAB de línea directa son bonos que ganas cuando los IBO en tu organización que no estén por debajo de un IBO que haya alcanzado el mismo puesto (o uno superior) que tú, adquieren clientes a fin de calificarse dentro de los primeros 30 días de su fecha de comienzo.	Los CAB generacionales son bonos que ganas cuando los IBO en tu organización que estén por debajo de un IBO que haya alcanzado el mismo puesto (o uno superior) que tú, adquieren clientes a fin de calificarse dentro de los primeros 30 días de su fecha de comienzo.	

RECUERDA:

La compensación se obtiene solo cuando se adquieren clientes. ACN se reserva el derecho de retirar el pago de los bonos o comisiones si se determina que un cliente utilizado a fin de calificar para un bono o un nivel de comisiones particular no era un cliente válido.

*Los clientes deben ser de los EE. UU. o Canadá.

*Todos los clientes deben reflejarse en estado completado, instalado, activo o activado para el día número 60 después del período de calificación del IBO.

El cliente de Flash debe ser un servicio transferido con un plan de datos seleccionado (adjunto al pedido). Nota: Los clientes que no transfieran su número tardarán 100 días en contar para las calificaciones.

SISTEMA DE PUNTOS Y COMISIONES POR ADQUISICIÓN DE CLIENTES DE ESTADOS UNIDOS

La única manera de generar remuneración en ACN es por medio de la adquisición de clientes; por lo tanto, todos los IBO deben adquirir clientes a fin de cumplir con las calificaciones y ascender a los distintos puestos adquiridos de ACN. ACN utiliza un sistema de puntos por clientes para cada uno de sus productos y servicios.

	PRODUCTO/SERVICIO	PUNTOS POR CLIENTES	INGRESO MENSUAL SUJETO A COMISIONES*	DURATION OF POINTS AND COMMISSIONS
PROTECCIÓN CONTRA EL ROBO DE IDENTIDAD	RESIDENCIAL			
	IDSeal Plan de platino (1 adulto)	Plan mensual: 2 puntos Plan trimestral: 3 puntos Plan anual: 4 puntos	OFERTA DE ENERO DE 2022 Puntos ADICIONALES Plan trimestral: 4 puntos Puntos DOBLE Plan anual: 8 puntos	90% Duración del contrato
FLASH MOBILE Números portados: Los puntos cuentan inmediatamente una vez que se active el servicio. Nuevos números: Los puntos cuentan después de 100 días de servicio.	Plan Voz y mensajes de texto: hasta 6 líneas por cuenta.	1 punto por línea	90% sujeto a comisiones. Solo la tarifa mensual está sujeta a comisiones. Otras facturas (itinerancia, internacional, etc.) no son sujetas a comisiones.	Duración del contrato
	Planes GiG: 4GB y 10 GB hasta 6 líneas por cuenta.	1 línea = 2 puntos 2 líneas = 3 puntos 3 líneas = 4 puntos 4 línea = 5 puntos 5 líneas = 6 puntos 6 líneas = 7 puntos	OFERTA DE ENERO DE 2022 1 línea = 4 puntos 2 líneas = 6 puntos 3 líneas = 7 puntos 4 línea = 8 puntos 5 líneas = 9 puntos 6 líneas = 10 puntos	90% sujeto a comisiones. Solo la tarifa mensual está sujeta a comisiones. Otras facturas (itinerancia, internacional, etc.) no son sujetas a comisiones.
	Planes ilimitados: 50GB y 75GB. Hasta 4 líneas por cuenta.	1 línea = 3 puntos 2 líneas = 4 puntos 3 líneas = 5 puntos 4 líneas = 6 puntos	OFERTA DE ENERO DE 2022 1 línea = 4 puntos 2 líneas = 6 puntos 3 líneas = 7 puntos 4 líneas = 8 puntos	75% sujeto a comisiones. Solo la tarifa mensual está sujeta a comisiones. Otras facturas (itinerancia, internacional, etc.) no son sujetas a comisiones.
SEGURIDAD Y AUTOMATIZACIÓN	RESIDENCIAL			
	Vivint Seguridad y automatización para el hogar	8 puntos	85%	Duración del contrato
	BUSINESS			
	Vivint Seguridad y automatización	8 puntos	85%	Duración del contrato
	RESIDENCIAL			
	Vivint Essentials Autoinstalación	2 puntos	85%	Duración del contrato
BUSINESS				
	Vivint Essentials Autoinstalación	2 puntos	85%	Duración del contrato

*El ingreso por comisión es ingreso facturado menos los impuestos, sobrecargos y una asignación por deudas impagadas. ACN se reserva el derecho de reducir los ingresos de comisiones por un factor porcentual para los planes de promoción, productos, precios negociados o servicios determinados. La facturación de comisiones para algunos productos es una cantidad fija. Los IBO recibirán un porcentaje de estas cantidades cada mes en función de donde se encuentren en el Plan de compensación. Consulta las Políticas y procedimientos de ACN para ver todos los detalles.

SISTEMA DE PUNTOS POR CLIENTES E INGRESO SUJETO A COMISIONES DE ESTADOS UNIDOS

	PRODUCTO/SERVICIO	PUNTOS POR CLIENTES	INGRESO MENSUAL SUJETO A COMISIONES*	DURACIÓN DE LOS PUNTOS Y COMISIONES**
PAQUETES DE SERVICIOS	AT&T Wireless	2 puntos por línea	\$25	30 meses
	Nuevo teléfono: número nuevo o transferido			
	Trae tu propio teléfono: números transferidos			
	Teléfono BYOD: Nuevo número	0 puntos	\$0	n/a
	Internet AT&T 25 Mbps - 75 Mbps	2 puntos	\$25	2 años
	Internet AT&T 100 Mbps +	3 puntos	\$35	2 años
	Internet de alta velocidad de Frontier	2 puntos	\$20	2 años
	Teléfono para el hogar de Frontier	0 puntos	\$15	2 años
	Spectrum TV	2 puntos	\$20	2 años
	Internet de Spectrum	1 puntos	\$15	2 años
	Teléfono para el hogar de Spectrum	1 puntos	\$10	2 años
	RESIDENCIAL			
ELECTRICIDAD	XOOM Energy Gas natural	1 punto por servicio	40%***	Duración del contrato
	XOOM Energy Electricidad	1 punto por servicio		
	COMERCIAL			Duración del contrato
	XOOM Energy Gas natural o electricidad - <i>Pequeñas empresas</i>	2 puntos por servicio		
	XOOM Energy Gas natural o electricidad - <i>Medianas empresas que soliciten con el Formulario de calificación</i>	3 puntos por servicio		Duración del contrato
	XOOM Energy Gas natural o electricidad - <i>Grandes empresas que soliciten con el Formulario de calificación</i>	4 a 8 puntos por servicio		
	DIRECTV Stream	PEDIDOS CON DISPOSITIVO Y CONTROL REMOTO		
TELEVISIÓN	Ultimate and Premier Packages	3 puntos	0 punto	\$45
	Choice	2 puntos	0 punto	\$35
	Entertainment	1 punto	0 punto	\$20
	DIRECTV	3 puntos		\$35
	DISH	5 puntos	Flex Plan y Smart Pack \$19.99	2 años
PROCESAMIENTO DE PAGOS	Sphere Procesamiento de pagos con más de \$3,000 de facturación mensual	3 puntos	85%	Se paga por ingresos de Sphere por la duración del contrato del cliente
	Sphere Procesamiento de pagos – Nuevos comerciantes/comerciantes que facturan \$3,000 al mes o menos	1 puntos		

*El ingreso por comisión es ingreso facturado menos los impuestos, sobrecargos no devengados y una asignación por deudas impagadas. ACN se reserva el derecho de reducir los ingresos de comisiones por un factor porcentual para los planes de promoción, productos, precios negociados o servicios determinados. La facturación sujeta a comisiones para algunos productos es una cantidad fija. Los IBO recibirán un porcentaje de estas cantidades cada mes en función de donde se encuentren en el Plan de compensación. Consulta las Políticas y procedimientos de ACN para ver todos los detalles.

**Las comisiones se pagan solo por los clientes activos. Los puntos y comisiones terminarán cuando el servicio del cliente se cancele.

***Las tarifas de electricidad están sujetas a fluctuaciones. Los IBO recibirán comisiones en base al uso concreto de electricidad del cliente, sin incluir deudas impagadas, impuestos ni sobrecargos.

SISTEMA DE PUNTOS Y COMISIONES POR ADQUISICIÓN DE CLIENTES DE CANADÁ

La única manera de generar remuneración en ACN es por medio de la adquisición de clientes; por lo tanto, todos los IBO deben adquirir clientes a fin de cumplir con las calificaciones y ascender a los distintos puestos adquiridos de ACN. ACN utiliza un sistema de puntos por clientes para cada uno de sus productos y servicios.

	PRODUCTO/SERVICIO	PUNTOS POR CLIENTES	INGRESO MENSUAL SUJETO A COMISIONES*	DURACIÓN DE LOS PUNTOS Y COMISIONES
TELEFONÍA MÓVIL	RESIDENCIAL			
	TELUS Wireless	2 puntos por línea	\$20	30 meses
SERVICIO DE INTERNET DE ALTA VELOCIDAD + TELÉFONO	RESIDENCIAL – Teléfono para el hogar de Flash			
	Servicio telefónico – Número telefónico transferido	2 puntos	90%	Duración del contrato
	Servicio telefónico – Número telefónico nuevo	1 punto	90%	Duración del contrato
PROCESAMIENTO DE PAGOS	Internet de Flash	2 puntos	OFERTA DE ENERO DE 2022 Gana 3 puntos	90%
	Sphere Procesamiento de pagos con más de \$3,000 de facturación mensual	3 puntos	85%	Pagado por los ingresos de Sphere por toda la duración del contrato del cliente
	Sphere Procesamiento de pagos- Nuevos comerciantes o comerciantes que facturen \$3,000/mes o menos	1 punto		
SEGURIDAD Y AUTOMATIZACIÓN	RESIDENCIAL			
	Fluent	5 puntos	85%	Duración del contrato
	COMERCIAL			
	Fluent	5 puntos	85%	Duración del contrato
	RESIDENCIAL			
	Vivint Seguridad y automatización para el hogar	8 puntos	85%	Duración del contrato
	COMERCIAL			
	Vivint Seguridad y automatización	8 puntos	85%	Duración del contrato
	RESIDENCIAL			
	Vivint Essentials Autoinstalación	2 puntos	85%	Duración del contrato
	COMERCIAL			
	Vivint Essentials Autoinstalación	2 puntos	85%	Duración del contrato

*El ingreso por comisión es ingreso facturado menos los impuestos, sobrecargos no devengados y una asignación por deudas impagadas. ACN se reserva el derecho de reducir los ingresos de comisiones por un factor porcentual para los planes de promoción, productos, precios negociados o servicios determinados. La facturación sujeta a comisiones para algunos productos es una cantidad fija. Los IBO recibirán un porcentaje de estas cantidades cada mes en función de donde se encuentren en el Plan de compensación. Consulta las Políticas y procedimientos de ACN para ver todos los detalles.

**Las tarifas de electricidad están sujetas a fluctuaciones. Los IBO recibirán comisiones en base al uso concreto de electricidad del cliente, sin incluir deudas impagadas, impuestos ni sobrecargos.

SISTEMA DE PUNTOS Y COMISIONES POR ADQUISICIÓN DE CLIENTES DE CANADÁ

La única manera de generar remuneración en ACN es por medio de la adquisición de clientes; por lo tanto, todos los IBO deben adquirir clientes a fin de cumplir con las calificaciones y ascender a los distintos puestos adquiridos de ACN. ACN utiliza un sistema de puntos por clientes para cada uno de sus productos y servicios.

	PRODUCTO/SERVICIO	PUNTOS POR CLIENTES	INGRESO MENSUAL SUJETO A COMISIONES*	DURACIÓN DE LOS PUNTOS Y COMISIONES
ELECTRICIDAD	RESIDENCIAL			
	XOOM Energy Gas natural	1 punto por servicio		
	XOOM Energy Electricidad	1 punto por servicio	OFERTA DE ENERO DE 2022 2 puntos	Duración del contrato
	COMERCIAL			
	XOOM Energy Gas natural o electricidad - <i>Pequeñas empresas</i>	2 puntos por servicio		Duración del contrato
	XOOM Energy Gas natural o electricidad - <i>Medianas empresas</i> <i>Solicitudes por medio del formulario de aprobación de clientes</i>	3 puntos por servicio	hasta 25%**	Duración del contrato
	XOOM Energy Gas natural o electricidad - <i>Medianas empresas</i> <i>Solicitudes por medio del formulario de aprobación de clientes</i>	4 a 8 puntos por servicio	hasta 50%**	Duración del contrato

*El ingreso por comisión es ingreso facturado menos los impuestos, sobrecargos no devengados y una asignación por deudas impagadas. ACN se reserva el derecho de reducir los ingresos de comisiones por un factor porcentual para los planes de promoción, productos, precios negociados o servicios determinados. La facturación sujeta a comisiones para algunos productos es una cantidad fija. Los IBO recibirán un porcentaje de estas cantidades cada mes en función de donde se encuentren en el Plan de compensación. Consulta las Políticas y procedimientos de ACN para ver todos los detalles.

**Las tarifas de electricidad están sujetas a fluctuaciones. Los IBO recibirán comisiones en base al uso concreto de electricidad del cliente, sin incluir deudas impagadas, impuestos ni sobrecargos.

PLAZOS DE INGRESO DE PEDIDOS PARA EE. UU.

REGLAS COMERCIALES:

- Los estados de los pedidos recibidos varían en función del producto. En base al estado de esos pedidos, el plazo en el que reúnan los requisitos para calificaciones también variará. Los plazos de calificación a continuación te permitirán entender cuándo un pedido se reflejará en tu lista de clientes personales (LCP), al igual que cuándo el pedido contará para calificaciones.
- Los envíos recibidos después del plazo límite, o los días feriados o fines de semana, se procesarán al siguiente día hábil.
- Los contratos del IBO en línea deben recibirse a más tardar a las 2:59 am, hora del este, el primer día del mes siguiente (11:59 pm, hora del Pacífico, el último día del mes).

PRODUCTO	PLAZOS PARA LAS CALIFICACIONES
IDSeal	Los clientes que se suscriban y completen la autenticación antes de las 4 pm, hora del este, figurarán en tu lista de clientes personales para las calificaciones del IBO del mismo día. <i>Nota: Los clientes que se suscriban antes de las 4 pm, hora del este, pero que completen la autenticación después de las 4 pm, hora del este, contarán para las calificaciones del IBO el siguiente día.</i>
XOOM Energy	Los clientes que envíen sus pedidos antes de las 4 pm, hora del este, figurarán en tu lista de clientes personales. Los pedidos contarán para las calificaciones del IBO el mismo día, a menos que se produzca una de las siguientes circunstancias. <i>Los clientes figurarán como "incompletos" y no contarán para las calificaciones si se requiere un depósito o se ha solicitado documentación adicional.</i> <i>Los clientes de Ontario permanecerán en estado "incompleto" y no contarán para las calificaciones hasta que haya pasado el período de cancelación de 10 días y el TPV esté completado.</i>
Flash Mobile	Los clientes de Flash Mobile que envíen pedidos antes de las 6 pm TE, contarán para las calificaciones de IBO el mismo día. Los clientes de Flash Mobile que envíen pedidos después de las 6 p.m. TE, contarán para las calificaciones de IBO al día siguiente. Los clientes de Flash Mobile que envíen pedidos en días festivos se actualizarán en la LCP dentro de las 48 horas hábiles.
DIRECTV	DIRECTV, DIRECTV Stream: Los clientes que envíen sus pedidos antes de las 4 pm, hora del este, figurarán en tu lista de clientes personales y contarán para las calificaciones del IBO el mismo día. <i>Los clientes figurarán como 'incompletos' y no contarán para las calificaciones hasta que alcancen el estado de activo.</i>
AT&T	AT&T, Internet, Móvil: Los clientes que envíen sus pedidos antes de las 4 pm, hora del este, figurarán en tu lista de clientes personales y contarán para las calificaciones del IBO el mismo día.
Paquetes de servicios de Spectrum	Los clientes que envíen sus pedidos antes de las 4 pm, hora del este, figurarán en tu lista de clientes personales y contarán para las calificaciones del IBO en 58 horas. <i>Los clientes figurarán como 'incompletos' y no contarán para las calificaciones hasta que alcancen el estado de activo.</i>
Paquetes de servicios de Frontier	Los clientes que envíen sus pedidos antes de las 4 pm, hora del este, figurarán en tu lista de clientes personales y contarán para las calificaciones del IBO el mismo día. <i>Los clientes figurarán como 'incompletos' y no contarán para las calificaciones hasta que alcancen el estado de activo.</i>
DISH	Los clientes que envíen sus pedidos antes de las 4 pm, hora del este, figurarán en tu lista de clientes personales y contarán para las calificaciones del IBO el mismo día.
Vivint SmartHome	Los clientes que envíen sus pedidos antes de las 3 pm, hora del este, figurarán en tu lista de clientes personales y contarán para las calificaciones del IBO el mismo día.

OBSERVACIÓN IMPORTANTE: No esperes hasta el último minuto para adquirir clientes. La mejor forma de asegurar que se cumpla con las calificaciones es obtener los pedidos de tus clientes en los plazos correspondientes que se indican en la tabla anterior para cada producto.

PERÍODOS DE GRACIA PARA ASCENSOS – NORTEAMÉRICA

EFFECTIVO EL 6 DE ENERO DE 2020

Un período de gracia se refiere al período de tiempo que un RD o un puesto superior tiene para recuperar las calificaciones en caso de perder los requisitos mínimos de su puesto. Si no se adquieren las calificaciones antes de que culmine el período de gracia, el puesto y compensación del IBO se ajustarán para reflejar el puesto correspondiente.

- RD: Debe mantener el puesto con un total de 580 a 599 puntos por clientes (máximo de 200 puntos por rama).**

Si el total de puntos por clientes se reduce a menos de 580, el RD tendrá un período de gracia de 15 días. Después de que venza el período de gracia, el IBO tendrá que tener 600 puntos (máximo de 200 puntos por línea) para volver a calificarse como RD.

- RVP: Período de gracia dos meses**

Los RVP que hayan mantenido el puesto durante los tres meses anteriores disponen de un período de gracia adicional de dos meses. A fin de mantener su puesto, los RVP deben tener un total de 3,000 puntos por clientes en su equipo.

- SVP: Período de gracia de líneas de RD y RVP**

Los SVP que hayan mantenido el puesto durante los tres meses anteriores disponen de un período de gracia adicional de dos meses.

No hay período de gracia para el puesto de RVP de oro o platino.