

STEMTech HealthSciences, Inc.

Plan de Compensación

STEMTech HealthSciences ha desarrollado un Plan de Compensación Híbrido de 3 partes que le permitirá a usted, el Distribuidor, involucrarse en actividades provechosas desde el primer día. Al llegar a ser “Director” y enseñar a otros a convertirse en “Directores”, usted creará la duplicación que hace de STEMTech y el mercadeo por red una gran oportunidad para usted.

Hoy usted puede empezar a construir el negocio e ingresos de sus sueños. Trabaje desde su casa, oficina o auto. Cualquiera lo puede hacer **NO** hay gran inversión de dinero o tiempo. **NO** hay empleados. **NO** hay que recolectar impuestos a la venta. **NO** hay oficinas o tiendas. **NO** hay que almacenar productos. **NO** hay envíos que hacer. **Casi** hay nada o poca contabilidad. Tratamos de conservarlo simple y fácil para usted.

Las tres partes del plan son:

1. **El Programa de Comienzo Acelerado “Fast Start”** – registrar, capacitar y ayudar a otros a tener éxito le paga bonos, depósitos directos semanales (si está establecido). Es simple de calificar. Este continúa pagándole por su apoyo a lo largo de su línea descendiente, cuando califica.
2. **El Programa Unínivel de AutoEnvío** – este programa de Unínivel le paga un 7% en todo el volumen de AutoEnvío hasta 7 niveles de profundidad, ADEMÁS de un Bono Infinito de 1-2-3% si califica. Mientras Distribuidores y Clientes utilicen y se beneficien con StemEnhance® usted recibirá un 7% de comisión residual en cada uno de los frascos, mes a mes.
3. **El Programa Generacional de Ascenso o StepUP** – Paga reembolsos y bonos de hasta 20% en todas sus compras mensuales de productos personales y en las compras Personales de Grupo, las cuales no están en AutoEnvío, en ambas ventas al por menor y mayor. Conforme su grupo crece, usted puede ganar bonos generacionales de 5% en hasta 6 generaciones de todos los volúmenes que no sean AutoEnvíos. Los Bonos Infinitos pueden sumar hasta 3% adicionales, potencialmente en todos los niveles de su grupo empezando en la 7ma generación.

La siguiente explicación a mencionarse es bastante detallada y puede requerir apoyo y capacitación para ser entendida totalmente. Como en todo plan de compensación, siguiendo las reglas y pasos simples; y prestando atención a calificaciones y volúmenes, le ayudará a su desarrollo y rápido crecimiento. Su potencial de ingresos con STEMTech es limitado sólo por sus Acciones, Aspiraciones, Actitud, Compromiso y Persistencia, cada uno un distintivo de gente exitosa, en cualquier iniciativa empresarial.

¡Empecemos!

Precios de Venta al Por Menor y al Por Mayor:

- o **Al Por Menor** ^{US}\$59.95 por frasco, mas impuesto/envío/manejo.
- o **AutoEnvío al Por Menor** ^{US}\$49.95 por frasco, mas impuesto/envío/manejo. Ahorre \$10 al mes, o ^{US}\$120 al año sobre el precio de venta al por menor. ¡Es como obtener 2 meses GRATIS del producto!
- o **Al Por Mayor** ^{US}\$47.95 por frasco, más impuesto y envío/manejo. 40 PV; 43.95 BV.
- o **AutoEnvío al Por Mayor** ^{US}\$43.95 por frasco, más impuesto y envío/manejo.
Ahorre \$4 al mes sobre el precio de venta al por mayor. 50 PV; 43.95 BV (Envío **gratis** en 4 frascos o más dentro de los Estados Unidos; ^{US}\$2.99/frasco envío vía USPS por 3 frascos o menos)
- o **Caja al Por Mayor** (6 frascos) @ ^{US}\$43.95 cada una = ^{US}\$263.70, más impuesto/envío/manejo.
- o (Ahorre un total de ^{US}\$24 del precio por frasco al Por Mayor). 240 PV; 263.70 BV.
- o **Paquete de Comienzo Acelerado "Fast Start"**- ^{US}\$299 mas envío/manejo/impuesto-**vea detalles más adelante**. 250 PV; 100 BV.
- o **Paquete ProRetailer** (60 frascos) @ ^{US}\$36.67 cada una = ^{US}\$2,200.00, mas impuesto/envío/manejo Permite un máximo del 100% de margen de al por menor para vendedores minoristas tales como tiendas de productos naturales o consultorios de doctores. 2,500 PV; 2,000 BV.
- o **Paquete de Liderazgo de Gerente (Manager)** - ^{US}\$900.00, mas envío/manejo/impuesto. 1,000 PV 600 BV -**vea detalles más adelante**
- o **Paquete de Liderazgo Gerente Senior (Sr. Manager)** – ^{US}\$2,000.00, mas impuesto/envío/manejo. 2,500 PV; 1,500 BV – **vea detalles más adelante**
- o **Paquete de Liderazgo de Director** - ^{US}\$3,000.00, mas impuesto/envío/manejo. 5,000 PV; 2,200 BV – **vea detalles más adelante**.
- o **Los Pedidos de AutoEnvío** pueden ser hechos durante la inscripción de un distribuidor o en la oficina virtual (Back Office) de su sitio de Internet. Aquí usted puede actualizar o cambiar los pedidos cuando lo desee.
- o **Pedidos de Productos**, pedidos al por menor y al por mayor, pueden ser hechos en línea por medio los carritos de compra de su sitio de Internet de al por menor o al por mayor (oficina virtual) o usando un formulario de pedido en papel y enviándolo por fax a STHS.
- o **Ordene 4 o más frascos en AutoEnvío** y el envío es **GRATIS** dentro de Estados Unidos continental.
- o **Tarifas adicionales se aplican en Canadá.**

Cómo Puede Usted Participar:

A. Conviértase en Distribuidor "Asociado" Mayorista

Opción 1. Kit de Distribuidor Asociado ^{US}\$35.00

- Inscripción como distribuidor de STEMTECH HealthSciences, Inc.
- Reciba un Kit de Distribuidor – formularios, folletos y herramientas requeridas para el negocio.
- Incluye una suscripción de un año al boletín de STHS y Revista Trimestral.
- CD mensual de "Breakthroughs in Wellness" en Ingles
- Puede calificar para ganar bonos, comisiones.
- Oportunidad de avanzar a altas posiciones en el plan.
- Compras de Producto, Sitio de Negocios de Distribuidor y herramientas de ventas por separado.
- Para registrar a un nuevo distribuidor, use la solicitud en línea del sitio de Internet de la compañía, o use la solicitud en papel y envíela por fax o por correo a STHS.

Opción 2. Distribuidor Asociado más el Sistema de Desarrollo de Negocios – ^{US}\$60.00

Además de los artículos antedichos, incluye:

- Manual de Capacitación y CD, CD de presentación, DVD del producto, DVD de la Oportunidad.

B. Conviértase en un Constructor de Negocios (Business Builder) ¡Avance a Supervisor!

Opción 3. El “Paquete de Comienzo Acelerado” (Fast Start) ^{US}\$299 & mínimo de 1 frasco de StemEnhance[®] en AutoEnvío^{1,2,3,4} (Valor Total de ^{US}\$458, ahorros de ^{US}\$159)- (Este Paquete de Comienzo Acelerado es disponible solamente al momento de registro)

Su **Paquete de Comienzo Acelerado “Fast Start”** incluye:

- Registro en STEMTECH HealthSciences, Inc.
- 1 Caja (6 frascos) de StemEnhance[®] o 3 frascos de StemEnhance[®] y 3 de StemFLO[™]
- Sistema de Desarrollo de Negocios
- 10 Folletos del producto StemEnhance[®]
- 10 Folletos del producto StemFLO[®]
- 10 Folletos del Programa StemSPORT[™]
- Sitio de Negocios de Distribuidor
 - Sitio de Internet Personalizado
 - Carrito de Compras de ventas al por menor
 - Oficina Virtual (BackOffice)/Herramientas Administrativas/Reportes
 - Tarifa Única de ^{US}\$129.95 de Activación [exonerado si ordena el Paquete de Comienzo Acelerado]
 - Tarifa de anfitrión de su sitio de Internet de ^{US}\$9.95 al mes [no aplica si tiene AutoEnvío]
- La oferta del paquete de Comienzo Acelerado está disponible sólo una vez, al momento de inscripción.
- Valor de Puntos (PV, por sus siglas en inglés) - 250 - lo avanza a título de Supervisor.
- Volumen de Bonos (BV, por sus siglas en inglés) - 100 - comisionable en el Plan Generacional de Ascenso (StepUp).

Notas:

- (1) Su AutoEnvío puede empezar inmediatamente o el mes siguiente, Sin embargo, usted solamente califica para comisiones de AutoEnvío en lo mese en que usted o un cliente minorista tienen un pedido de AutoEnvío.
- (2) Los nuevos registrados pueden ser “colocados” bajo la línea descendiente de un distribuidor. El Patrocinador retiene el Bono de Patrocinador de Comienzo Acelerado³.
- (3) Patrocinador debe elegir AutoEnvío personal o tener un cliente minorista en AutoEnvío para calificar a recibir Bonos de Comienzo Acelerado.
- (4) El AutoEnvío es necesario con el Comienzo Acelerado para activar su Sitio de Negocios, o elegir pagar la tarifa mensual de \$9.95 en lugar del AutoEnvío.

C. Conviértase en Líder de Negocios – ¡Llegue a Gerente, Gerente Senior o Director!

Haga su pedido de unas de estas opciones - el “Paquete Pro-Retailer.”, “Paquete de Liderazgo de Gerente”, “Paquete de Liderazgo de Gerente Senior (Sr. Manager)” o “Paquete de Liderazgo de Director” – y reciba de inmediato de 10% a 20% de reembolso con su primer cheque de comisiones, además, producto con precio **MAS BAJO** que del costo al por mayor y todos estos paquetes vienen con el Sitio de Negocios **GRATIS** y la tarifa de \$9.95 **EXONERADA PERMANENTEMENTE**

Opción 4. Paquete ProRetailer, ^{US}\$2,200

(Valor Total ^{US}\$2,854, un ahorro de ^{US}\$654) - 60 frascos de StemEnhance[®] (10 cajas) o 30 frascos de StemEnhance[®] y 30 de StemFLO[®]. Incluye:

- Sistema de Desarrollo de Negocios Personalizado
- 20 Folletos del producto StemEnhance[®]
- 20 Folletos del producto StemFLO[®]
- 20 Folletos del Programa StemSPORT[™]
- 20 Folletos de Producto para animales StemPet[®] (en Inglés)
- 2 Libros de Recibos (para Ordenes al por Menor)
- Valor de Puntos (PV) - 2,500 - lo promueve a Gerente Senior (Sr Manager)
- Valor de Bonos (BV) - 2,000
- **Más ... ^{US}\$300.00 en Reembolso**

Option 5. Paquete de Liderazgo de Gerente, ^{US}\$900.00

(Valor Total ^{US}\$1,284, un ahorro de ^{US}\$384) - 24 frascos de StemEnhance® (4 cajas) o 12 frascos de StemEnhance® y 12 de StemFLO®. Incluye:

- Sistema de Desarrollo de Negocios Personalizado
- 4 DVDs de La Historia de STEMTEch (Edición Global)
- 4 DVD's sobre StemEnhance®
- 20 Folletos del producto StemEnhance®
- 20 Folletos del producto StemFLO®
- 20 Folletos del Programa StemSPORT™
- 20 Folletos del producto para animales StemPet® (en Inglés)
- 10 Solicitudes de Distribuidor
- 1 Libro de Recibos (para Ordenes al por Menor)
- Valor de Puntos (PV): 1,000 - lo promueve a Gerente (Manager)
- Volumen de Bonos (BV): 600*
- **Más ... ^{US}\$60.00 en Reembolso**

Opción 6. Paquete de Liderazgo Gerente Senior (Sr. Manager), ^{US}\$2,000

(Valor Total ^{US}\$2,672, un ahorro de ^{US}\$672) - 54 frascos de StemEnhance® (9 cajas) o 27 frascos de StemEnhance® y 27 de StemFLO®. Incluye:

- Sistema de Desarrollo de Negocios Personalizado
- 28 DVDs de La Historia de STEMTEch (Edición Global)
- 28 DVDs sobre StemEnhance®
- 12 Revistas HealthSpan
- 20 Folletos del producto StemEnhance®
- 20 Folletos del producto StemFLO®
- 20 Folletos del Programa StemSPORT™
- 20 Folletos de producto para animales StemPet® (en Inglés)
- 10 Solicitudes de Distribuidor
- 1 Libro de Recibos (para Ordenes al por Menor)
- Valor de Puntos (PV) - 2,500 - lo promueve a Gerente Senior (Sr Manager)
- Valor de Bonos (BV) - 1,500*
- **Más ... ^{US}\$225.00 en Reembolso**

Opción 7. Paquete de Liderazgo de Director, ^{US}\$3,000

(Valor Total ^{US}\$3,946, un ahorro de ^{US}\$946) – 81 frascos de StemEnhance® (13½ cajas) o 41 frascos de StemEnhance® y 40 frascos de StemFLO®. Incluye:

- Sistema de Desarrollo de Negocios Personalizado
- 52 DVDs de La Historia de STEMTEch (Edición Global)
- 52 DVDs de StemEnhance®
- 24 Revistas HealthSpan
- 40 Folletos del producto StemEnhance®
- 20 Folletos del producto StemFLO®
- 20 Folletos del Programa StemSPORT™
- 20 Folletos de producto para animales StemPet® (en Inglés)
- 20 Solicitudes de Distribuidor
- 2 Libros de Recibos (para Ordenes al por Menor)
- Valor de Puntos (PV) - 5,000
- Valor de Bonos (BV) - 2,200*
- **Más ... ^{US}\$440.00 en Reembolso**

* El Patrocinador de alguien que compra el Paquete de Liderazgo de Gerente (Manager) recibe Bono de Comienzo Acelerado adicional de ^{US}\$75. El Patrocinador de alguien que compra el Paquete de Liderazgo de Senior Manager recibe Bono de Comienzo Acelerado adicional de ^{US}\$125. El Patrocinador de alguien que compra el Paquete de Liderazgo de Director recibe bono de Comienzo Acelerado adicional de ^{US}\$190.

Nota: Todas las opciones arriba indicadas estarán sujetas a cargos de impuestos, envío y manejo donde sea aplicable.

Para cualquier persona activa con Sitio de Negocios, el sistema WealthBuildersSystem de STEMTech (poderoso sistema en línea de prospección/presentación /seguimiento) puede ser comprado por ^{US}\$19.95. Para información detallada, dirigirse a: www.wealthbuilderssystem.com,. Contacte línea ascendiente o upline que tenga una cuenta en Wealth Bulders System para obtener un código para registrarse.

Híbrido Parte I – Programa de Comienzo Acelerado (opcional)

El primero de los tres planes de pago está diseñado para crear ingresos inmediatos. Los distribuidores deben tener un mínimo de 1 frasco de StemEnhance® en AutoEnvío para permanecer activos y calificar para bonos de Comienzo Acelerado (los AutoEnvíos Personales de clientes cuentan hacia esta calificación). Los bonos son directamente depositados semanalmente cuando un distribuidor establece depósito directo, lo cual se puede lograr a través de la Oficina Virtual de su sitio de Internet. De otra manera, se paga mensualmente, por medio de cheque. El depósito directo semanal de Comienzo Acelerado tiene una demora de dos semanas para completar el proceso de fondos y devoluciones de productos.

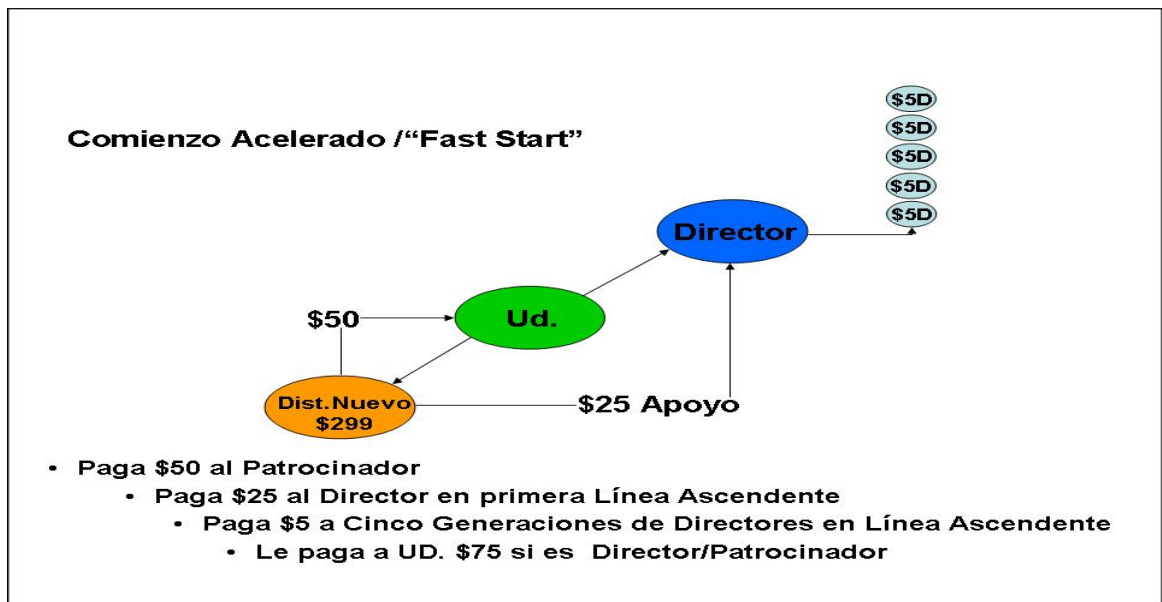
Explicación del pago de depósito directo semanal: Si un distribuidor de Comienzo Acelerado (FS, por sus siglas en inglés) es registrado al final de la semana 1, los bonos del Comienzo Acelerado se pagarán al principio de la semana 4, permitiendo suficiente tiempo para procesar y autorizar los fondos. Si un distribuidor FS es registrado en la semana 2, el bono FS se paga en la semana 5, y nuevamente, si un distribuidor FS es registrado en la semana 3, el bono FS se paga en la semana 6. El registrar semanalmente y enseñar a su equipo a registrar semanalmente resultará en depósitos directos de bonos FS semanales.

Pagos de Bonos de Comienzo Acelerado:

- Hasta ^{US}\$100 en bonos de Comienzo Acelerado se pagan con cada ^{US}\$299 de Paquetes de Comienzo Acelerado
- ^{US}\$50 al Patrocinador calificado (Patrocinador directo)
- ^{US}\$25 al primer Director Activo de su línea ascendiente que tenga AutoEnvío personal o clientes en AutoEnvío
- ^{US}\$5 a 5 generaciones de Directores Activos de su línea ascendiente que tengan AutoEnvío personal o clientes en AutoEnvío
- Si el Patrocinador es también un Director Activo, éste recibe un bono de ^{US}\$50 y el bono de Director de ^{US}\$25 por un total de ^{US}\$75.
- Los Bonos de Comienzo Acelerado se pagan semanalmente si el distribuidor está registrado en el programa de depósito directo (de otra manera se envían cheques por correo).

NOTA: Para calificar para Bonos de Patrocinador de Comienzo Acelerado, usted debe tener un mínimo de 1 frasco en AutoEnvío. (En caso de inscripción con el Paquete de Comienzo Acelerado o Paquete de Liderazgo e)l distribuidor puede elegir empezar su AutoEnvío el siguiente mes y aún tener posibilidades a calificar para los Bonos de Patrocinador de Comienzo Acelerado en el primer mes)

Definición: para los pagos de Bonos de Comienzo Acelerado de Director, un “Director Activo” es un Director que ha calificado totalmente por lo menos con 100 PPV y 1000 GPV en uno de los últimos 3 meses.



El programa de Bonos de Comienzo Acelerado le permite al nuevo Distribuidor crear ingresos inmediatos, que le paguen semanalmente si está en Depósito Directo. Un Distribuidor puede registrar a tantos distribuidores como desee. Por cada pedido de Comienzo Acelerado el distribuidor puede ganar ^{US}\$50 o ^{US}\$25 extra con un total de ^{US}\$75, si el patrocinador es al mismo tiempo el primer Director Activo de la línea ascendente.

Nota: Los Bonos de ^{US}\$25 y ^{US}\$5 de Director se pagan a Directores "Activos" de la línea patrocinadora que hayan obtenido el título de Director y elegido o generado un pedido de AutoEnvío personal o de clientes personales antes de que el proceso semanal de comisiones sea procesado. Estos bonos se pagan a los Directores Activos de la línea patrocinadora por pedidos de Paquetes de Comienzo Acelerado de distribuidores registrados en la línea descendente.

Un Distribuidor puede tener decenas o centenas de nuevos Distribuidores que están siendo auspiciados en su organización cada semana dentro de estas 5 generaciones. Estos pedidos de Paquetes de Comienzo Acelerado pueden generarle ingresos sustanciales al Director "Activo" de línea patrocinadora. *Recuerde, "Activo" significa, un distribuidor debió haber calificado con 100 PPV en ése mes, y calificado totalmente en uno de los últimos tres meses pasados con 100 PPV y 1000 GPV.*

Híbrido: Parte II – Programa de Comisión Unínivel de AutoEnvío (Opcional)

El Plan de AutoEnvío paga 7% hasta 7 niveles de profundidad sobre volumen del Valor de Bono de los AutoEnvíos. Los bonos Infinito de hasta 1%, 2% y 3% pueden ganarse por el volumen de Valor de Bono de AutoEnvío de más allá del 7mo nivel. Los PV de AutoEnvío de los pedidos al por menor y mayor también cuentan hacia el avance y calificación para el **Plan de Ascenso Generacional (StepUp)**. El AutoEnvío ofrece convenientes costos mensuales a los mejores precios y las mejores tarifas de manejo y envío. (No es recomendable comprar más de 6 frascos en AutoEnvío, ya que puede recibir hasta 20% de reembolso en pedidos más grandes que no sean de AutoEnvío).

Distribuidores no reciben reembolsos por sus compras personales de autoenvío.

- **Las Calificaciones son:**
 - **Para ganar 7% en 3 niveles de BV** – Mantener 1 frasco de StemEnhance® en AutoEnvío, (50 PPV), personal o a través de un cliente, **y** personalmente registra a **un** distribuidor personal o de cliente en AutoEnvío.
 - **Para ganar 7% en 5 niveles de BV** – Mantener 2 frascos en AutoEnvío (100 PPV), personales o a través de un cliente, **y** personalmente registra a **3** distribuidores con AutoEnvío personal o

de cliente, **y** tener 1,000 Puntos de Valor de Organización (OPV, por sus siglas en inglés) (no más del 50% debe provenir de una pierna).

- **Para ganar 7% en 7 niveles de BV** – Mantener 4 frascos en AutoEnvío (200 PPV), personales o a través de un cliente, **y** personalmente registra un mínimo de **5** distribuidores con AutoEnvío personal o de cliente, **y** tener 5,000 OPV (no más del 50% debe provenir de una pierna).
- Los distribuidores que usted personalmente registró deben mantener un AutoEnvío, personal o de clientes, para contar como uno de sus distribuidores en AutoEnvío calificados.
- Sus distribuidores calificados pueden registrarse con el Paquete de Comienzo Acelerado de ^{US}\$299 o con el Kit de Distribuidor de ^{US}\$25.
- Distribuidores directos (o personalmente registrados) en AutoEnvío pueden ser “posicionados” bajo un distribuidor “de línea descendiente”. El patrocinador mantendrá el crédito como “patrocinador personal”, hacia calificaciones de AutoEnvío. **(Nota de Precaución: “Posicionar o Colocar” un distribuidor bajo su línea descendiente puede resultar en valiosas ventas generadas fuera de sus niveles de pago)**

Bonos de Infinito:

- **Para ganar 1% en el 8vo nivel y en adelante** el Distribuidor deberá personalmente registrar **7** distribuidores con un mínimo de 1 frasco en AutoEnvío (personal o de venta al por menor), **tener 50,000** OPV con un máximo de 25,000 PV de cualquier una sola pierna (se aplica la regla del 50%) mientras mantiene 200 PPV (personal o de venta al por menor),
- **Para ganar 1% en el 8vo nivel, y 2% en el 9no nivel y en adelante** - el Distribuidor deberá mantener lo mismo arriba indicado además registrar **3** distribuidores más por un total de **10 y tener 100,000** OPV. (se aplica la regla del 50%).
- **Para ganar 1% en el 8vo nivel, y 2% en el 9no nivel y 3% en el 10mo nivel y en adelante-** el Distribuidor deberá mantener lo mismo arriba indicado **y tener 250,000** OPV. (se aplica la regla del 50%).
- **Bonos (de Liderazgo) Infinitos** son pagados al infinito hasta que alguien en la línea descendiente califique al mismo porcentaje del Bono Infinito. Este Distribuidor continuará recibiendo Bono Infinito sobre su línea descendiente hasta el siguiente Distribuidor calificado con un porcentaje similar. Si un distribuidor califica para un porcentaje de Bono Infinito más alto que el de uno en su línea descendiente, la diferencia de porcentaje se pagará al siguiente distribuidor igualmente calificado.
- **Compresión Total** es aplicada. Todo distribuidor sin AutoEnvío en el mes corriente queda comprimido fuera durante el mes de comisión y el Volumen de AutoEnvío del Primer distribuidor se comprime hacia arriba al distribuidor con autoenvío calificado.
- **Programa de AutoEnvío** OPV (Puntos de Valor de Organización) cuentan hacia el avance y calificación en **el Plan Generacional de Ascenso (StepUp)**.
- El PPV de AutoEnvío del Director personalmente patrocinado de primera generación cuenta hacia requisitos del GPV en el plan de Ascenso, hasta 200 PPV por cada pierna.
- No más del 50% de OPV de la cantidad de calificación puede provenir de una pierna.

Gráfica de AutoEnvío Unínivel

| Programa de AutoEnvío | | | | | | |
|-----------------------|------------------------------------|---------------|------------------------|-----------------|-----------------|-----|
| Número de | *no más del 50% de una sola pierna | | | | | |
| | OPV* 1,000 | OPV* 5,000 | OPV* 50,000 | OPV* 100,000 | OPV* 250,000 | |
| Directos = | 1 | 3 | 5 | 7 | 10 | 10 |
| PPV= | 50 | 100 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| Niveles 1 | 7% | 7% | 7% | 7% | 7% | 7% |
| 2 | 7% | 7% | 7% | 7% | 7% | 7% |
| 3 | 7% | 7% | 7% | 7% | 7% | 7% |
| 4 | | 7% | 7% | 7% | 7% | 7% |
| 5 | | 7% | 7% | 7% | 7% | 7% |
| 6 | | | 7% | 7% | 7% | 7% |
| 7 | | | 7% | 7% | 7% | 7% |
| 8 | | | | 1% | 1% | 1% |
| 9 | | | | Infinito | 2% | 2% |
| 10 | | | | | Infinito | 3% |
| 1 frasco = | 50 PV | 43.95 BV | | | | |
| Distribuidor Precio | US\$43.95 | 10% | Descuento al Por Mayor | | | |
| Cliente Precio | US\$49.95 | 15% | Descuento al Por Menor | | | |

Nota: El Programa de AutoEnvío Unínivel de un solo frasco de StemEnhance es 50, BV=43.95.

Nota: El requisito de PPV de AutoEnvío Unínivel (50-100-200) DEBE ser de volumen de AutoEnvío, no aplica otro PPV. El volumen de AutoEnvío incluye su AutoEnvío personal y el volumen de AutoEnvío de sus clientes solamente.

Híbrido: Parte III – Programa Generacional de Ascenso (StepUP)

- El Programa de Generación de Ascenso (StepUp) paga hasta 6 generaciones de profundidad. El Plan de Generación de Ascenso (StepUp) también paga generosos bonos y reembolsos, de hasta 20%, en todas las compras de productos (BV) que **no** son hechas con AutoEnvíos y **no** bajo otro Director “calificado”.
- El Programa de Generación de Ascenso (StepUp) paga reembolsos y comisiones en todos los BV que **no** sean pedidos a través del Programa de AutoEnvío Unínivel. El volumen del programa Generacional de Ascenso (StepUp) incluye los **BV de ventas al Por Menor, ventas de frascos individuales al Por Mayor, pedidos de cajas (de 6 frascos), Paquetes de Comienzo Acelerado y de Liderazgo.**
- Los Puntos de Valor por Organización (OPV) de su **Programa de AutoEnvío Unínivel** cuentan para propósitos de avance y calificación en el **Programa Generacional de Ascenso (StepUp)**. Sin embargo, sólo el volumen del Programa de AutoEnvío Unínivel (OPV) se usa para calificar en el Programa de AutoEnvío Unínivel (por ejemplo, el OGV del Programa de Generación de Ascenso (StepUp) no cuenta para la calificación de AutoEnvío).

Hay varias fuentes de ingresos en el Programa Generacional de Ascenso.

Ingresos de ventas al por menor – la diferencia entre el precio de venta al por menor y el precio al por mayor.

- **Ejemplo 1:** Si usted vende un frasco de StemEnhance® a precio de por menor (en línea, en el carrito de compras), la diferencia entre el precio de por mayor, US\$47.95 y por menor US\$59.95 es US\$12.00. Esta cantidad le será pagada a usted en su cheque de comisión Generacional de Ascenso (StepUp).

Ya que esta venta no es de un AutoEnvío, el PV y BV contarán hacia la calificación y comisión del Programa de Generacional de Ascenso (StepUp). Usted puede obtener ganancias más altas si compra la caja (6 frascos) o los Paquetes de Liderazgo.

- **Ejemplo 2:** Si usted vende un frasco de StemEnhance® al por menor en AutoEnvío, la diferencia entre el precio de AutoEnvío al por mayor, ^{US}\$43.95 y AutoEnvío al por menor, ^{US}\$49.95 es ^{US}\$6.00. Esta ganancia le será pagada a con su cheque de comisión del Programa Generacional de Ascenso (StepUp). Ya que este volumen se vendió como AutoEnvío, el PV contará como calificación en los programas de AutoEnvío Unínivel y Ascenso. El BV será aplicado a las comisiones en el Programa de AutoEnvío Unínivel.

Bonos y Reembolsos de Ventas al Por Mayor – Hasta el 20% es pagado a los distribuidores en reembolsos y bonos. La cantidad de reembolsos y bonos depende en su posición o rango. Usted debe por lo menos tener 100 PPV en el mes calendario para ser promovido y ganar reembolsos y bonos. Los reembolsos se pagan en base al BV de sus pedidos personales y el BV de su cliente al por menor de pedidos que no sean AutoEnvíos. Los Bonos se pagan en BV de pedidos que no sean AutoEnvíos en su Grupo Personal.

- Usted puede ganar Reembolsos y Bonos más altos calificando a rangos más altos. Usted debe tener 100 PPV para avanzar y calificar. Los PPV cuentan hacia GPV. Vea a continuación,
 - 0-249 GPV Asociado – 0% reembolso o bono
 - 250-999 GPV Supervisor – 5% reembolso o bono
 - 1000-2499 GPV Gerente – hasta 10% reembolso o bono
 - 2500-4999 GPV Gerente Sr. – hasta 15% reembolso o bono
 - 5000+ GPV Director – hasta 20%

Ejemplos: Valor de Puntos de Grupo (GPV)- Su (PV) Valor de Puntos Personales, más el PV de sus distribuidores de línea descendiente que no sean Directores calificados o están **bajo** uno. Usted debe tener 100 PPV para ganar reembolsos y bonos.

- **REEMBOLSOS:** Usted reúne los requisitos una vez que acumula suficientes GPV para convertirse en Supervisor (250 GPV), o más alto. (Comprar un Paquete de Comienzo Acelerado al registrarse inmediatamente lo califica para Supervisor.) Como Supervisor, usted podría ganar un reembolso del 5% en cualquier compra personal que no sea de AutoEnvío. Usted califica para recibir reembolsos al ser Supervisor o un rango más alto y tener 100 PPV durante un mes calendario.
- **BONOS:** Como se mencionó anteriormente usted es elegible una vez que acumula suficientes GPV para convertirse en Supervisor (250 GPV), o más. Cualquier momento que un nuevo Asociado en su Grupo Personal hace un pedido que no sea AutoEnvío, usted recibe un bono de 5% en la compra, siempre y cuando usted tenga 100 PPV ese mes.

Ejemplos:

Si un Gerente (Manager) recibe 10% de bono sobre una compra hecha en su línea descendiente, un Gerente Senior (Sr. Manager) de su línea ascendiente recibirá 15% - 10% = 5% de esa compra, el cual es la diferencia del porcentaje entre Gerente Senior y Gerente. De igual manera, un Director en la línea ascendiente del Gerente recibirá 20% - 10% = 10% de la misma compra, que es la diferencia del porcentaje entre Director y Gerente. Cuando un distribuidor esta al mismo ó rango más alto que alguien en su línea descendiente, éstos no recibirán bono, ya que la diferencia de porcentaje es 0 ó menos. El distribuidor recibirá el máximo en bono de acuerdo a su respectivo rango de una compra hecha por sus Asociados en su línea descendiente directa, ya que los Asociados reciben 0% de reembolsos o bonos en compras no hechas en AutoEnvío.

La Clave para Desencadenar el Potencial del Programa Generacional de Ascenso (StepUp)

Convertirse en Director y Duplicarse – La posición de Director es la clave para el avance y el aumento de ingresos en el Programa Generacional de Ascenso. Al participar en el Programa de

Comienzo Acelerado y AutoEnvío Unínivel, el volumen organizacional empezará a crecer rápidamente, empujándolo al nivel de Director. Asegúrese de empezar por lo menos dos o más piernas por separado inmediatamente. **Aquí le decimos cómo calificar para Director.**

- **Calificaciones para Avanzar a Director –.**
 - Logre 5,000 Valor de Puntos de Grupo (GPV). Usted puede usar 2 meses consecutivos.
 - Debe tener un mínimo de 2,500 PV en el mes que califique, cuando use un segundo mes.
 - Si usa el volumen de una pierna que también se está promoviendo a Director, un máximo de 4,000 GPV puede venir de esa pierna. De manera que, un mínimo de 1000 PV debe venir de usted y/o otra(s) pierna(s) en su mes de calificación.
 - Valor de Puntos Personal (PPV) cuenta hacia sus calificaciones de rango y debe tener un mínimo de 100 PPV para avanzar.
- Cuando se convierte en Director, usted es elegible para hasta el 20% en reembolsos y bonos. Su título de Director es retroactivo al comienzo de ese mes calendario.
- Cuando se convierte en Director, usted es elegible a ganar \$25 en bonos de Comienzo Acelerado de Director y continuará recibéndolos siempre y cuando permanezca “Activo”. Su título de Director es retroactivo al principio de ese periodo semanal de pago de Comienzo Acelerado.
- Cuando se convierte en Director, usted es elegible para ganar comisiones generacionales de Director sobre sus piernas de Directores calificados, hasta seis generaciones de profundidad.
- Para continuar recibiendo comisiones generacionales de Director cada mes, usted debe permanecer “totalmente calificado” cada mes con un mínimo de 100 PPV y 1000 GPV y si son rangos más altos, (Zafiro o más) se aplican requisitos de OGV (ver a continuación).

Calificaciones de Mantenimiento de Director –

100 PPV, 1,000 GPV al mes (más requisitos de pierna de Director y Volumen Organizacional de Grupo (OGV) a niveles más altos que Director).

- Usted puede contar hasta 200 de sus PPV hacia su requisito de 1000 GPV.
- Usted puede contar el PPV de AutoEnvío de Directores patrocinados personalmente y totalmente calificados, hasta 200 PPV de AutoEnvío por pierna hacia el requisito de 1000 GPV. (Ejemplo, 5 Directores personalmente patrocinados y totalmente calificados con 200 PPV de AutoEnvío cada uno = 1,000 GPV).
- Una pierna deberá contar con un Director calificado en ese mes y “totalmente calificado” una vez en cada periodo de 3 meses de calendario para continuar contando como una de sus piernas de Director Activo.

Nota: Para ganar Comisiones en el Programa Generacional de Ascenso de Director todos los meses, usted debe estar “calificado totalmente” con 100 PPV y 1,000 GPV, cada mes. GPV es PV sin incluir piernas de Director, también llamadas “Grupos Personales PV” (por ejemplo, viene de sus piernas de Asociado, Supervisor, Gerente y Gerente Sr.). Hasta 200 PPV de AutoEnvío propios y el de sus Directores personalmente patrocinados pueden ser incluidos en el requisito de 1,000 GPV.

Entender la posición de Director es muy importante para su éxito. Volverse Director y desarrollar exitosamente Directores personalmente patrocinados, totalmente calificados de primera generación en cada una de sus piernas es el camino a seguir para promociones continuas y aumento de ingresos. Construir un negocio exitoso requiere un entendimiento estos dos procesos.

1. El proceso de promoción.

2. El proceso de mantenimiento (para continuar calificando a ser pagado a ese nivel).

Usted es un Director Calificado. Para obtener el rango más altos, calificar totalmente y además,

- **Lograr el Rango de Director Senior:** Usted crea una pierna en la que un distribuidor logra el título de Director. Usted entonces es promovido a **Director Senior** y tiene derecho a 5% de comisiones generacionales sobre el Valor de Puntos de Grupo o GPV de la 1ra nueva generación de Director.
Mantenimiento de Director Sr. – usted ganará 5% de comisiones generacional en su nueva pierna de Director siempre y cuando el/ella permanezca “activo(a)”. La definición de “Director Activo” es: estar “totalmente calificado con por lo menos 100 PPV y 1000 GPV por lo menos una vez cada periodo de 3 meses”.
- **Lograr el Rango de Director Ejecutivo:** Crear dos piernas con un Director totalmente calificado en cada una; usted es promovido a **Director Ejecutivo**.
Mantenimiento: gane 5% en **dos** generaciones de Directores Activos al mantener dos piernas de Directores “Activos”.
- **Logre el Rango de Director Zafiro:** Crear tres piernas con un Director totalmente calificado en cada una, y **5,000 OGV**, usted es promovido a **Director Zafiro**. (regla del 50% aplica)
Mantenimiento: gane 5% en **tres** generaciones de Directores Activos al mantener tres piernas de Directores “Activos” y 5000 OGV. (regla del 50% aplica)
- **Logre el Rango de Director Rubí:** Crear cuatro piernas con un Director totalmente calificado en cada una, y **10,000 OGV**, usted es promovido a **Director Rubí**. (regla del 50% aplica)
Mantenimiento: gane 5% en **cuatro** generaciones de Directores Activos al mantener cuatro piernas de Directores “Activos” y 10,000 OGV. (la regla del 50% aplica)
- **Logre el Rango de Director Diamante:** Crear cinco piernas con un Director totalmente calificado en cada una y **15,000 OGV**, usted es promovido a **Director Diamante**. (regla del 50% aplica)
Mantenimiento: gane 5% en **cinco** generaciones de Directores Activos al mantener cinco piernas de Directores “Activos” y 15,000 OGV. (regla del 50% aplica)
- **Logre el Rango de Director Diamante Doble:** Crear seis piernas con un Director totalmente calificado en cada una y **25,000 OGV**, usted es promovido a **Director Diamante Doble**. (regla del 50% aplica)
Mantenimiento: gane 5% en **seis** generaciones de Directores Activos con **cinco piernas de Directores “Activos”** y 25,000 OGV. (regla del 50% aplica)
- **Logre el Rango de Director Diamante Triple:** Crear siete piernas con un Director totalmente calificado en cada una y **50,000 OGV**, usted es promovido a **Director Diamante Triple**. (regla del 50% aplica)
Mantenimiento: gane 5% en **seis** generaciones de Directores Activos, y 1% desde el 7^{mo} Director Activo en adelante cuando usted tiene siete piernas de Directores “Activos” Director y 50,000 OGV. (regla del 50% aplica)

El Club del Presidente y Chairman

- Logre la Membresía del Club del Presidente:** Crear por lo menos **diez** piernas, con un Director calificado en cada una, incluyendo 3 Directores Diamante Triples totalmente calificados en piernas separadas, y usted será promovido al **Club del Presidente**.
Mantenimiento: gane 5% en **seis** generaciones de Directores Activos, y el 1% de Bono de Infinito empezando en la generación 7, y 1% adicional de Bono de Infinito empezando en la generación 8, al mantener 10 piernas de Director Activo, incluyendo 3 piernas de Diamante Triple. (regla del 50% aplica)
- Logre la Membresía del Club del Chairman:** Crear por lo menos **diez** piernas, con un Director calificado en cada una, incluyendo 5 Directores Diamante Triple totalmente calificados en piernas separadas, y usted será promovido al **Club del Chairman**.
Mantenimiento: gane 5% en **seis** generaciones de Directores Activos, y el 1% de Bono de infinito empezando en la generación 7, el 1% adicional de Bono de Infinito empezando en la generación 8, y 1% adicional de Bono de Infinito empezando en la generación 9, al mantener 10 piernas de Director Activo, incluyendo 5 piernas de Diamante Triple. (regla del 50% aplica)

Nota: Todas las calificaciones para promoción deben de ser cumplidas dentro de la fecha de cierre del Mes Calendario.

| | | Precio | PV | Cargos de Envío: 6% ó US \$6.95 (Extra para Canada) | | | | | | | | |
|-------------------------|------|----------|-----|---|---------|------------|----------|-------------------------------------|--------------|--------------------|------------------|--|
| Unidad al Mayoreo | | \$47.95 | 40 | | | | | | | | | |
| Unidad al Por Menor | | \$59.95 | 40 | | | | | | | | | |
| Caja (6) | | \$263.70 | 240 | | | | | | | | | |
| Reembolsos/Comisiones > | | 0% | 5% | 10% | 15% | 20% | | | | | | |
| PPV min | 100 | Asociado | | Supervisor | Gerente | Gerente Sr | Director | *min 2500 en el mes de calificación | | | | |
| GPV min | 1000 | 0 | | 250 | 1000 | 2500 | 5000* | | | | | |
| (incluye max 200 ppv) | | | | | | | | | | Club de Presidente | Club de Chairman | |
| OGV | 0 | 0 | 0 | 5000** | 10000** | 15000** | 25000** | 50000** | 3 Piernas TD | 5 Piernas TD | | |
| Piernas Dir. | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 10 | 10 | | |
| 1 | 2.5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | | |
| 2 | | | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | | |
| 3 | | | | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | | |
| 4 | | | | | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | | |
| 5 | | | | | | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | | |
| 6 | | | | | | | 5% | 5% | 5% | 5% | | |
| 7 | | | | | | | | 1% | 1% | 1% | | |
| 8 | | | | | | | | Infinito | 2% | 2% | | |
| 9 | | | | | | | | | Infinito | 3% | | |
| | | | | | | | | | ↓ | ↓ | | |
| | | | | | | | | | ↓ | ↓ | | |
| | | | | | | | | | ↓ | ↓ | | |

Nota: Mientras el Programa de AutoEnvío Unínivel otorga PV=50 y BV=43.95 por un frasco de StemEnhance®, en el Programa de Ascenso (StepUp), un frasco PV=40 y BV=43.95. Es importante tener esto en cuenta cuando se cumpla con los requisitos de PV.

Recuerde:

- Para ganar los Reembolsos y bonos del Plan Generacional de Ascenso (StepUp), usted debe tener un mínimo de 100 PPV cada mes.
- Para recibir pago como Director totalmente calificado y ganar comisiones (override) Generacionales de Ascenso (StepUp) de Director, usted debe tener un mínimo de 100 PPV y 1,000 GPV cada mes.

- Para ser promovido a Director Senior o más alto, usted debe tener un Director totalmente calificado en el mes que corresponda calificar. Una nueva pierna de Director siempre es considerada calificada en el mes en que él/ella es promovido(a) al título de Director.
- Una vez que se convierte en Director Senior o más alto , para ser pagado a ese nivel cada mes, usted debe tener el número requerido de Piernas de Directores Activos, OGV calificado, 1,000 GPV y un mínimo de 100 PPV para calificar totalmente para todos los ingresos de Director a ese rango o título en particular.
- La regla del 50% en OGV siempre aplica para calificar. Esto significa que usted no puede contar con más del 50% de calificaciones de una sola pierna. Ejemplo: El Director Zafiro debe tener 5,000 OGV, sólo 2,500 puede venir de una pierna.

Términos y Definiciones

- **Programa de AutoEnvío Unínivel** – Unínivel que paga 7% en todo **volumen de AutoEnvío** (al por menor y mayor) a través de 7 niveles cuando el distribuidor califica. Los Bonos de Infinito se pagan en volumen de AutoEnvío en el nivel 8 e inferior cuando el distribuidor califica.
- **Valor de Puntos de AutoEnvío Unínivel (PV) & Valor de Bono (BV)** – Todo volumen de AutoEnvío Unínivel se basa en un frasco AutoEnvío al precio al por mayor de ^{US}\$43.95 PV= 50 BV= 43.95
- **Programa Generacional de Ascenso (StepUp)** – un programa de pago generacional que incluye reembolsos y bonos en compras de producto de grupo abierto (GPV) y 5% de comisiones generacionales en hasta 6 generaciones cuando califica, ADEMÁS Bonos de Infinito en generaciones profundas cuando califica.
- **Valor de Puntos (PV) del Programa de Generacional de Ascenso (StepUp) & Valor de Bono (BV)** incluye ventas al por menor, ventas al por mayor, ventas de cajas al por mayor (de 6 frascos), ventas de paquetes ProRetailer (60 frascos), Paquetes de Liderazgo y Comienzo Acelerado.

| | | | |
|----------------------------------|-------------------------|----------|------------|
| Frasco al Por Menor- | ^{US} \$59.95 | PV= 40 | BV= 43.95 |
| Frasco al Por Mayor- | ^{US} \$47.95 | PV= 40 | BV= 43.95 |
| Caja al por Mayor- | ^{US} \$263.70 | PV= 240 | BV= 263.70 |
| Paquete de Comienzo Acelerado | ^{US} \$299.00 | PV= 250 | BV= 100 |
| Paquete ProRetailer - | ^{US} \$2200.00 | PV= 2500 | BV= 2000 |
| Paquete Liderazgo de Gerente | ^{US} \$900.00 | PV= 1000 | BV= 600 |
| Paquete Liderazgo Gerente Senior | ^{US} \$2000.00 | PV= 2500 | BV= 1500 |
| Paquete Liderazgo Director | ^{US} \$3000.00 | PV= 5000 | BV= 2200 |

- **PV – Valor de Puntos:** el valor asignado a cada producto comprado usado para cumplir el criterio de calificación para ganar comisiones. El PV es el mismo en todos los países.
- **PPV – Valor de Punto Personal:** el PV de sus pedidos personales y los pedidos de sus clientes directos. Estas ventas incluyen compras al por mayor personales, AutoEnvío personal y las compras de sus clientes directos y AutoEnvío al por menor. Nota: Sólo los PPV de AutoEnvío contarán hacia los requisitos de calificación de PPV de AutoEnvío. Sin Embargo, el PPV de AutoEnvío, el PPV de Comienzo Acelerado y PPV del Plan Generacional de Ascenso, todos cuentan hacia los requisitos de calificación del Plan Generacional de Ascenso (StepUp).
- **GPVCM – (Programa Generacional de Ascenso/StepUp) Valor de Puntos de Grupo Mes Actual:** Su PV personal, más el PV de sus distribuidores de línea descendiente que no están bajo un Director o superior calificado en el mes en curso de calificación. **(Incluye PV de Comienzo Acelerado, Plan StepUp y AutoEnvío)**
- **GPVT – (Programa Generacional de Ascenso/StepUp) Valor Total de Puntos de Grupo:** Su PV personal, más el PV de sus distribuidores de línea descendiente que no están bajo un Director o superior calificado en el último mes y en el mes en curso actual de calificación. **(Incluye PV de Comienzo Acelerado, Plan StepUp y AutoEnvío)**
- **DGPV – (Programa Generacional de Ascenso/StepUp) Valor de Puntos de Director:** Como Director, su PV personal, más el PV de sus distribuidores de línea descendiente que no están bajo un Director o superior calificado. **(Incluye PV de Comienzo Acelerado, Plan StepUp y AutoEnvío). Arriba de 200 PPV propios y 200 PV de AutoEnvío de sus patrocinados personales calificados como Directores cuenta hacia su DGPV para calificar para comisiones generacionales de ascendientes.**
- **OPV – (AutoEnvío) Valor de Puntos de Organización:** su PPV, más el PPV de su organización completa de su Programa de 7 niveles de AutoEnvío Unínivel. Este es el Valor total de Puntos de su organización de AutoEnvío, a través de 7 niveles. El Mes calendario OPV se usa para cumplir

requisitos de promoción y calificaciones en el Programa de AutoEnvío Unínivel. OPV también se agrega al OGV en el Plan de Ascenso (StepUp). para propósitos de promoción y calificación

- **OGV – (Programa Generacional de Ascenso/StepUp) Valor de Grupo Organizacional:** su GPV y el GPV de su organización de su **Programa Stepup** a través de 6 generaciones de Directores calificados, que incluye todos los PV de ventas al por menor, PV de ventas al por menor y PV de ventas de Comienzo Acelerado. OGV incluye OPV del programa de Unínivel de AutoEnvío. El mes Calendario de OGV se usa para cumplir con los requisitos de la promoción y calificación en el Programa de Generacional de Ascenso (StepUp).
- **BV – Valor de Bonos:** el valor asignado para cada producto comprado para propósitos de calcular la comisión de pagos.
- **Distribuidor Activo** – Cualquier distribuidor que ha hecho un pedido en los últimos seis meses y ha pagado su tarifa de renovación a tiempo.
- **Patrocinador** – el Distribuidor responsable por reclutar y registrar al nuevo Distribuidor (patrocinado). El **Patrocinador** recibe el Bono de Comienzo Acelerado de Patrocinador, si califica. El Patrocinador también mantiene crédito por un distribuidor personalmente registrado en AutoEnvío. Al **Patrocinador** también se le puede referir como el **Patrocinador Directo**.
- **Posicionamiento** – un Patrocinador puede “colocar/posicionar” a un nuevo distribuidor (Patrocinado) bajo otro Distribuidor de la línea descendiente como parte de una estrategia estructural de organización. Todas las partes tienen el potencial de beneficiarse cuando esto se elige bajo las circunstancias correctas. Las precauciones se deben aplicar al ubicar a distribuidores en su línea descendiente ya que el ingreso puede ser generado en el futuro fuera de los niveles de pagos o generaciones de los registradores.
- **Patrocinador de Posicionamiento** – El Distribuidor de línea descendiente, a quien el **nuevo** distribuidor (patrocinado) se le ubica directamente debajo, se le refiere como el “patrocinador de posicionamiento”. El patrocinador de posicionamiento se beneficia de los PV y BV de los distribuidores conforme lo permita el plan de compensación. El Patrocinador de Posicionamiento no recibe Bonos de Paquetes de Comienzo Acelerado ni de Liderazgo.
- **Avance o Promoción** – Un distribuidor puede avanzar o ser promovido a un título o rango superior cuando cumpla los requisitos de calificación como se indique en el plan de compensación. Cuando un distribuidor avanza o es promovido en rango o en título, siempre retiene el nombre del título o rango más alto logrado. Sin importar el nombre del título o rango, las comisiones serán pagadas conforme al título o rango en el que el distribuidor esté totalmente calificado en ese mes. Por ejemplo: un distribuidor puede obtener la posición de Director Diamante y se le paga en el nivel de Director Zafiro en el nivel del Programa Generacional de Ascenso/StepUp.
- **Calificado** – para ganar compensación sobre cualquier posición o título, desde Asociado hasta Club del Presidente, el distribuidor debe personalmente “calificar” a ese rango, cada mes. Estas calificaciones se cumplen durante cada mes calendario, sin excepción. El calificador mínimo para ganar reembolsos y comisiones en el Plan de Ascenso (StepUp) es 100 PPV.
- **Director “Totalmente Calificado”** –un Director que ha cumplido con los requisitos de 100 PPV y 1000 GPV en el mes actual. Los Títulos de nivel de Director más altos también tienen “Pierna de Director Activo” y requisitos de OGV.
- **Director “Activo”** – un Director que ha “calificado totalmente” en uno de los 3 últimos meses y está “calificado” en el mes con por lo menos 100PPV. Directores Activos (si no están totalmente calificados en el mes actual) aún pueden ganar reembolsos y bonos, si han calificado con 100 PPV. Un Director Activo también gana bonos de Comienzo Acelerado siempre y cuando él/ella tenga un mínimo de un (1) frasco en AutoEnvío. **Los Directores Activos no ganan Bonos de Generación de Ascenso, con la excepción del mes(es) en que han calificado totalmente.**

- **Pierna de Director** – una pierna de Director es aquella en la que usted cuenta con un Director calificado. Sólo la primera generación de Director en una pierna contará hacia la calificación de la pierna de Director.
- **Pierna de Director Activo** – una pierna de su organización que tiene un Director Activo de primera generación en ella. Las piernas de Director Activos le ayudan a mantener el Título en el cual se le paga a usted.
- **Calificación de Bono de Comienzo Acelerado** – un distribuidor califica a recibir los Bonos de Comienzo Acelerado siempre y cuando sea Distribuidor Activo y haya generado un pedido de cliente al por menor o personal en AutoEnvío ese mes o haya elegido empezar el siguiente mes si se inscribió con el paquete de Comienzo Acelerado o con unos de los Paquetes de Liderazgo. Usted empieza a calificar para Bonos de Comienzo Acelerado en una semana dada siempre y cuando tenga un AutoEnvío personal o de cliente al final de esa semana.
- **Compresión** – cuando el BV de un pedido que emana de un nivel o generación sube uno o más niveles o generaciones debido a que los distribuidores de la línea descendiente fallaron de tener el PV de calificación para comisiones en ese pedido.
- **Roll Up** – cuando un nivel o generación de distribuidores suben uno o más niveles o generaciones cuando su línea patrocinadora directa está inactiva. Si uno o más Directores suben a su primera generación, sólo uno contará hacia el avance del Título, siempre y cuando estén totalmente calificados.
- **Reembolsos PPV** – un porcentaje de Valor de Bono en pedidos personales o de clientes que se le pagan a usted de regreso cuando califica con 100 PPV.
- **Bonos GPV** – un porcentaje de Valor de Bonos en PV de distribuidores de línea descendiente de Grupo Personal que se le paga a usted cuando califica con 100 PPV y tiene un Título elegible.
- **Comisiones (Override)** – un porcentaje de Valor de Bonos de Director de línea descendiente GPV que se le paga a usted cuando califica.
- **Comisiones AutoEnvío** – un porcentaje de Valor de Bonos en distribuidores de línea descendiente en el **PPV de AutoEnvío** que se le paga cuando califica.
- **Bonos de Comienzo Acelerado** – una cantidad redonda de dólar, calculada semanalmente, en compras de distribuidores de Paquetes de Comienzo Acelerado, pagadas a usted, cuando califica. Estos bonos incluyen bonos del Patrocinador (o Patrocinador Directo) y de Director. Estos bonos se pagan semanalmente si usted se ha activado para depósito directo, y tiene un tiempo de demora de dos semanas para permitir que los cheques sean autorizados y que las devoluciones sean acreditadas. La promoción de Título de Director es retroactiva al principio de la semana que la personal logra el Título para propósitos de calificaciones de Bonos de Director de Comienzo Acelerado.
- **Bonos de Infinito** – un porcentaje del Valor de Bonos en distribuidores de línea descendiente que van más allá del 7mo nivel en el Programa AutoEnvío Unínivel y más allá de la 6ta generación en el Programa Generacional de Ascenso, que se le paga a usted cuando califica. Este bono tiene el potencial de pagarle en pedidos hechos por su organización entera hasta el último nivel o generación. Si alguna otra persona de su organización también califica a cierto nivel de Bonos de Infinito, él/ella reducirá el número de niveles o generaciones en el que usted ganará.

CALIFICACIONES PARA EL PROGRAMA DE AUTOMOVIL BMW

PRIMERA ETAPA: STEMTech pagará ^{US}\$600 para el arrendamiento de un BMW cuando los siguientes requisitos se cumplan:

1er Paso: 20 o más distribuidores y/o clientes directamente patrocinados o auspiciados que participen en AutoEnvío

2do Paso: Colectivamente, estos 20 distribuidores deben tener un mínimo de 50 distribuidores y/o clientes directamente patrocinados o auspiciados que participen en AutoEnvío

3er Paso: Por lo tanto, esos 50 distribuidores deben de tener un mínimo de 125 distribuidores y/o clientes directamente patrocinados que participen en AutoEnvío. El volumen total de éste último nivel debe ser por lo menos de 12,500 PV. Un promedio de 2 frascos en AutoEnvío cada uno (2 frascos en AutoEnvío = 100PV; 125 x100 = 12,500).

SEGUNDA ETAPA: Para recibir ^{US}\$900 para el arrendamiento de un auto BMW, los requisitos del 1er y 2do Paso arriba mencionados permanecen igual para todas las ETAPAS. Un distribuidor debe tener 250 distribuidores y/o clientes que participen en AutoEnvío en el 3er Paso. El volumen total de este nivel debe ser 25,000 PV, nuevamente 2 frascos en AutoEnvío como promedio.

TERCERA ETAPA: Para recibir ^{US}\$1,200 para el arrendamiento de un auto BMW Serie 7, un total de 400 distribuidores y/o clientes deben estar inscritos en el 3er Paso. El volumen de este nivel debe ser por lo menos 40,000 PV, 2 frascos en AutoEnvío como promedio. 1er y 2do Pasos permanecen igual, 20 patrocinados personalmente quienes colectivamente patrocinan a 50 distribuidores y/o clientes con AutoEnvío.

- No más del 50% de un distribuidor personalmente patrocinado puede ser aplicado hacia calificaciones en el 2do y 3er Paso
- El dinero que STEMTech aplica hacia su arrendamiento cuando usted califica puede ser usado al mismo tiempo para la compra de un BMW de su predilección..
- Solamente el volumen de AutoEnvío de distribuidores personalmente patrocinados cuenta hacia las calificaciones del auto. Por lo tanto, cuando usted “posiciona” un distribuidor bajo unos de sus distribuidores en su línea descendiente y usted retiene la posición de patrocinador personal/directo, éste distribuidor como “patrocinador de posicionamiento” no podrá contar con el volumen de AutoEnvío de la persona “posicionada” bajo ellos, tampoco ningún volumen de AutoEnvío en su respectiva organización.
- El BMW debe tener la calcomanía con el diseño gráfico de STEMTech.