

PLAN DE  
COMPENSACIÓN  
PARA  
ASOCIADOS DE  
**ASEA**<sup>®</sup>



# PLAN DE COMPENSACIÓN

Una vez que se haya inscrito como Asociado, es importante que esté y se mantenga activo cada mes para ser candidato a obtener regalías. Logra esto al juntar 100 puntos de volumen personal (PV) cada mes como mínimo. El conveniente programa de envío automático de ASEA, mediante el cual le enviamos productos de forma automática cada mes, hace que todo esto sea rápido y fácil. El volumen de cliente también se agregará a su volumen personal. Ahora que ya está activo, demos un vistazo a cada una de las siete formas en las que puede ganar ingresos.

## 1 VENTAS MINORISTAS

Las ventas minoristas son solo una forma de ganar ingresos. Venda productos y aumente tus ganancias. Así es como funciona. Como Asociado puede comprar productos ASEA a precios mayoristas, venderlos a precios minoristas y quedarse con la diferencia. O puede enviar a alguien a su sitio web donde puede comprar productos ASEA a precio minorista y nosotros le pagaremos 30 GBU, la diferencia entre el precio minorista (150 GBU) y el precio mayorista (120 GBU). El volumen generado a partir de ventas minoristas es 100 de volumen considerable (CV) por estuche, cuenta para los requisitos de volumen personal y se agrega a su rama con menos volumen.

## 2 BONO DE CLIENTE PREFERENCIAL

Cuando inscribe a un Preferred Customer, ambos se benefician. Su Preferred Customer obtendrá un descuento sobre el producto con precio mayorista a través del programa de envío automático de Preferred Customer de ASEA y usted ganará un bono por 25 GBU cada vez que ese cliente compre un estuche de ASEA o RENU 28 mediante envío automático. Si el cliente compra dos estuches de producto, usted recibirá 50 GBU y así sucesivamente. Para recibir este bono, debe estar activo (generando 100 PV en un mes). El volumen por cada estuche comprado por un Preferred Customer es de 50 CV y este volumen cuenta para los requisitos de volumen personal y se agrega a su rama con menos volumen.

## 3 BONO DE INICIO RÁPIDO

Puede obtener un Bono de inicio rápido de forma instantánea cada vez que patrocine personalmente a alguien que compre un paquete de producto ASEA durante su proceso de inscripción. Aún mejor, este Bono de inicio rápido único se le entregará y la siguiente línea ascendente se pagará a Director 300 y Director 700. Si es el reclutador y recibe el pago como un D300 por la semana, gana tanto el bono del reclutador como el de D300 en su suscripción.

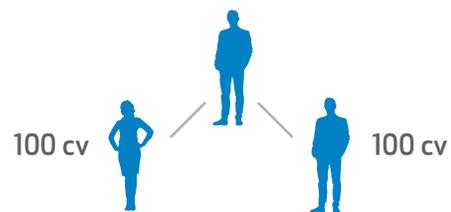
Si es el reclutador y recibe un pago de D700 o mayor por la semana, recibirá los Bonos de inicio rápido del reclutador, el de D300 y el de D700.

PAQUETE DE PRODUCTO DE INSCRIPCIÓN	8 ESTUCHES (240 CV)	4 ESTUCHES (120 CV)	2 ESTUCHES (60 CV)	1 ESTUCHE (30 CV)
CV	240	120	60	30
Reclutador	160 GBU	80 GBU	40 GBU	20 GBU
1º pago como D300	80 GBU	40 GBU	20 GBU	10 GBU
1º pago como D700	40 GBU	20 GBU	10 GBU	5 GBU

Si ningún Asociado dentro de las tres posiciones calificadas para el Fast Start es elegible, las regalías que habrá recibido se condensará al siguiente nivel, lo que garantizará un pago del 100 % del Bono de inicio rápido. Ejemplo de paquete de producto con estuches de botellas de ASEA. El bono se presenta en GBU.

## 4 BONO DE DIRECTOR

Alcance el nivel de Director (inscriba a un Asociado con 100 o más de PV tanto en su rama derecha como en la izquierda) dentro de los primeros 14 días o menos a partir de su suscripción y reciba un bono único de 50 GBU.



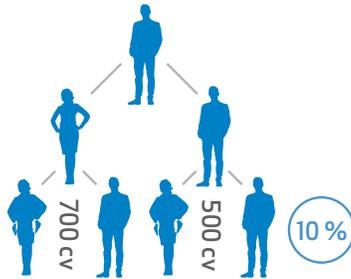
## 5 COMISIÓN DEL EQUIPO

Las Comisiones del equipo (TC) son la base del plan de compensación ASEA. Su organización de Asociados se conoce como el binario, lo que quiere decir que tiene dos ramas, su rama izquierda y su rama derecha. Todos los Asociados que se encuentren debajo suyo estarán en una de estas ramas. No es necesario que patrocine personalmente a los Asociados bajo su binario. Tanto usted como su patrocinador o cualquiera arriba de usted en el binario, pueden colocar a los Asociados dentro su organización en cualquiera de sus ramas. A esto lo conocemos como excedente. El volumen de grupo (GV) es la suma total del PV de todos los Asociados en toda la

organización o en una porción de ella. Para comenzar a ganar regalías del equipo, necesita:

- Estar activo (100 PV) y calificado
- Contar con un Asociado personalmente patrocinado (100 PV) en sus ramas binarias tanto derecha como izquierda

Las regalías del equipo se pagan semanalmente, al calcular y pagar el 10 % del volumen de su rama con menos volumen. Por ejemplo, si tuvo 5.000 GV en tu rama con menos volumen y 7.000 GV en su rama con mayor volumen, recibiría una comisión por 500 GBU (10 % de los 5.000 GV de la rama con menos volumen). Entonces los 5.000 se restarán de ambas ramas, dejando 0 en su rama con menos volumen y 2.000 en la rama de mayor volumen para la siguiente semana. Cualquier volumen restante en su rama con mayor volumen se transferirá a la semana siguiente, siempre y cuando permanezca activo con al menos 100 PV. Consulte el glosario con respecto a transferencia para conocer los límites de la misma. Si no permanece activo durante el período de calificación con al menos 100 PV, el volumen de las ramas derecha e izquierda se restablecerá en cero. Debe existir un mínimo de 300 CV en cada rama para ganar regalías del equipo. Cualquier volumen personal (PV) por encima de 200 en una semana se agregará a la rama con menos volumen.



**NIVELES Y GANANCIAS POTENCIALES MÁXIMAS DE REGALÍAS DEL EQUIPO POR SEMANA**

Asociado	0	Oro ejecutivo	2.000 GBU
Director	0	Platino Ejecutivo	4.000 GBU
Director 300	500 GBU	Diamante	6.000 GBU
Director 700	750 GBU	Doble diamante	8.000 GBU
Bronce Ejecutivo	1.000 GBU	Triple Diamante	10.000 GBU
Plata Ejecutivo	1.500 GBU		

**6 BONO DE INCENTIVO EJECUTIVO**

El Bono de incentivo ejecutivo le permitirá ganar bonos adicionales durante un período de tiempo mientras construye su ingreso residual a largo plazo. Esta es una forma emocionante de recibir compensación a partir del avance a través de los niveles Ejecutivo: Bronce, Plata, Oro y Platino. Este bono también le permite participar en el éxito general de la empresa, ya que al recibir pagos como nuevo Bronce, Plata, Oro o Platino, tendrá la oportunidad de recibir una porción del volumen global de ASEA por un período de tiempo. Con una base del 3 % del total global

de CV, el fondo común de Incentivo ejecutivo se comparte en escalones con base en niveles, por un período de tiempo específico una vez que sus acciones se han desbloqueado después de dos semanas de calificación consecutivas en su nuevo nivel.\*

Las acciones se asignan y se pagan según el nivel y como porcentaje de PGV3 (Volumen personal de grupo a través de tres niveles de su árbol de patrocinio).

Puede calificar para un nivel de pago de acciones a la vez. Avanzar de un nivel Ejecutivo a otro antes de que haya transcurrido la cantidad de semanas correspondientes al el nivel actual, causará que las acciones de nivel se paguen al porcentaje más alto y que las semanas asignadas al nuevo rango sean adicionales (lo que significa que si alcanza el nivel Plata por dos semanas consecutivas dentro de las 12 semanas de haber alcanzado el nivel Bronce por dos semanas consecutivas, recibirá acciones con base en un 60 % del PGV3 por el resto del período Bronce además de las 16 semanas para nivel Plata, siempre y cuando se mantenga en el nivel de pago Plata). La calificación y el nivel de pago se deben alcanzar cada semana para poder recibir las acciones de los bonos de esa semana. Los Bonos de incentivo ejecutivo se pagan cada cuatro semanas.

3 % DE VENTAS GLOBALES			
FONDO COMÚN BRONCE	FONDO COMÚN PLATA	FONDO COMÚN ORO	FONDO COMÚN PLATINO
PERÍODO DE ELEGIBILIDAD			
12 SEMANAS	16 SEMANAS	20 SEMANAS	24 SEMANAS
PARA DESBLOQUEAR ACCIONES			
<b>Bronce</b> dos veces consecutivas	<b>Plata</b> dos veces consecutivas	<b>Oro</b> dos veces consecutivas	<b>Platino</b> dos veces consecutivas
% DE PGV3			
50 %	60 %	75 %	100 %
ATAJO DE ELEGIBILIDAD			
34 semanas desde la inscripción	44 semanas desde la inscripción	54 semanas desde la inscripción	74 semanas desde la inscripción

72 SEMANAS

\* Los Asociados calificados y activos con 1,5 veces la cantidad del volumen necesario para la rama con menos volumen para conseguir nivel de pago y quienes mantengan 1,5 veces el volumen de la rama con menos volumen durante dos semanas consecutivas, también desbloquearán el acceso al fondo común según el nivel para el que calificaron. Por ejemplo, si un Asociado tiene un volumen de 3.000 en la rama de menos volumen en la primera semana y 3.500 en la segunda semana, desbloqueará automáticamente las semanas en el fondo común dentro del nivel Bronce. Sin embargo, para recibir las acciones del fondo común, el Asociado deberá RECIBIR EL PAGO en el nivel de calificación (Bronce, Plata, Oro o Platino).

El Bono de incentivo ejecutivo se paga usando un porcentaje del PGV3 como una medida de asignación de acciones, no para indicar en dólares el valor del bono.

**Período de Vía rápida del bono de incentivo ejecutivo**

Puede aumentar sus acciones dentro del fondo común de Bono de incentivo ejecutivo al participar en Vía rápida del bono de incentivo ejecutivo. Esto se realiza moviéndose dentro y a través de los niveles Ejecutivo a un ritmo avanzado (atajos de elegibilidad a continuación). Si desbloquea sus semanas de Bono de incentivo ejecutivo dentro del período de vía rápida, será elegible para el valor incrementado de las acciones hasta que alcance el final del marco de tiempo de elegibilidad. Si alcanza el final del marco tiempo de elegibilidad y aún quedan semanas de pago, se pagarán los montos normales de las acciones por las semanas de elegibilidad restantes. Se podrá mover entre las vías estándar y rápida del fondo común de Bono de incentivo ejecutivo, siempre y cuando alcance un nivel de pago dentro de los marcos de tiempo de elegibilidad.

Por ejemplo, si alcanza el nivel Bronce por primera vez en la semana 32 de haberse inscrito y por segunda vez en la semana 33, recibirá acciones con base en un 75 % del PGV3 para la semana 33. Entonces, si alcanza el nivel de pago Bronce nuevamente en la semana 34, recibirá de nuevo acciones con base en un 75 %. Si se mantiene en el nivel de pago Bronce en la semana 35, ahora está más allá del atajo de elegibilidad de vía rápida y recibirá acciones con base en el 50 % estándar (una tercera parte de 12 semanas potenciales en Bronce). Si continuara calificando para el nivel de pago Bronce hasta avanzar a Plata en la semana 41 y, de nuevo, en la semana 42, recibiría el pago con base en el porcentaje del 90 % de la vía rápida para Plata. Si alcanza el nivel Plata nuevamente en las semanas 43 y 44 recibirá el 90 % de las acciones de vía rápida para esas semanas. Sin embargo, la semana 45 está fuera del período de elegibilidad de vía rápida, de modo que para la semana 45 recibiría un pago del 60 %, la asignación de acciones estándar para el nivel Plata (semana 4 de 17).

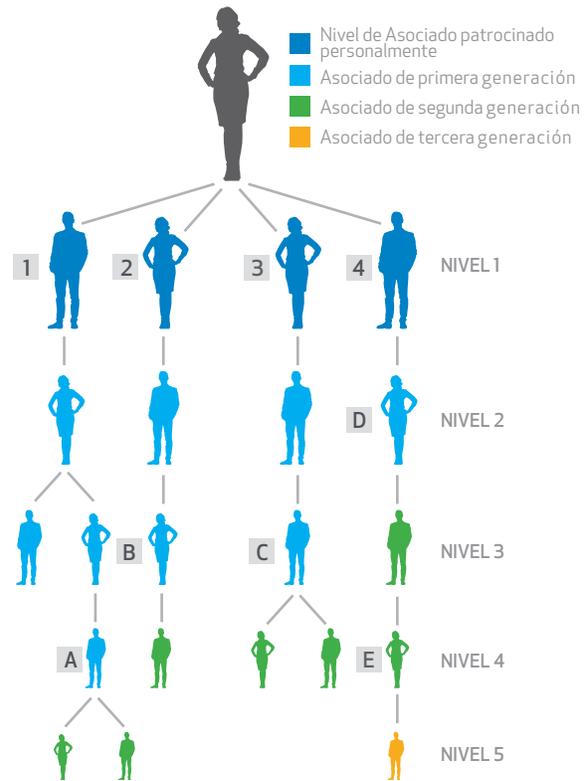
Los Vía rápida del bono de incentivo ejecutivo se pagan cada cuatro semanas.

## 7 EQUIVALENCIA DE CHEQUES

Con Equivalencia de cheques, puede ganar una equivalencia sobre las Comisiones del equipo pagadas a los Asociados que has patrocinado personalmente y a aquellos a quienes que ellos han patrocinado y así sucesivamente, hasta alcanzar siete generaciones. La Equivalencia de cheques se determina sobre el nivel que alcances y sobre su árbol de patrocinio personal, que es simplemente todos los Asociados que ha patrocinado personalmente y los asociados que ellos han patrocinado y así sucesivamente. En cada rama del árbol de patrocinio personal, cada Asociado patrocinado personalmente comienza una nueva rama y una generación termina con un Asociado calificado en Bronce Ejecutivo o nivel superior.

Las magníficas noticias son que no existen límites con respecto a la amplitud de su árbol de patrocinio personal, para que puedas continuar agregando más ramas para

añadir Asociados a sus generaciones. El monto máximo de regalías del equipo con el que puede hacer equivalencias por Asociado en su árbol de inscripción personal dentro de las generaciones calificadas es de 2.500 GBU.



El ejemplo de arriba le ayudará a comprender cómo funciona la Equivalencia de cheques dentro del árbol de patrocinio. En este ejemplo, consideremos que usted (parte superior del árbol de patrocinio) está activo con un mínimo de 200 PV y ha calificado como Plata Ejecutivo. Esto significa que ganará una Equivalencia de cheques a través de dos generaciones en cada una de sus cuatro ramas de patrocinio personal. Una vez que ubiquemos un Bronce Ejecutivo o nivel superior calificado en cualquier rama, se completará la primera generación de esa rama en particular. Como puede ver, 1, 2, 3 y 4 son sus Asociados patrocinados personalmente; estos son azules (primera generación). En estas ramas hay Asociados adicionales debajo de ellos que también son azules, ya que ellos también cuentan como su primera generación. En este ejemplo A, B, C y D, que son azules o primera generación, son Bronce Ejecutivos o nivel superior calificados y entonces completan la primera generación para cada rama de patrocinio. En este ejemplo ganará una Equivalencia de cheques sobre 13 Asociados (azul) por la equivalencia de su primera generación. Si es un Plata Ejecutivo, puede ganar dos generaciones de Equivalencia de cheques, de modo que también ganaría la equivalencia sobre los siete Asociados que se representan con color verde (su segunda generación). Sin embargo, no ganará una equivalencia sobre el Asociado que se representa con el color naranja, ya que E se califica como Bronce Ejecutivo

o nivel superior y completa la segunda generación. Para ganar una equivalencia sobre su tercera generación, necesitaría calificar como Oro ejecutivo.

A medida que sube de nivel, más generaciones se añadirán a sus regalías de Equivalencia de cheques. El desglose de las generaciones incluidas en su CM se da de la siguiente manera: Bronce (primera generación), Plata (segundas generaciones), Oro (terceras generaciones), Platino (cuartas generaciones), Diamante (quintas generaciones), Doble Diamante (sextas generaciones) y Triple Diamante (séptimas generaciones). Como verá, al subir de nivel lo que logrará será aumentar el número de generaciones de las que se puede beneficiar con Equivalencia de cheques. ASEA calculará la CM como un porcentaje flotante del volumen considerable de toda la empresa y garantizará un pago de más del 50 % del volumen considerable por cada período de pago de regalías. Los Bronce Ejecutivos y niveles superiores deben estar activos con al menos 200 PV para ganar CM y las regalías semanales de CM no pueden exceder el volumen de su rama con menos volumen.

Cuando alcanza más de 10.000 semanales de volumen personal grupal (PGV) y ha calificado para ganar la Equivalencia de cheques, se realizará un ajuste sobre el porcentaje de CM ganado según el tamaño de su rama de patrocinio mayor. Este cálculo observa el PV total semanal de la rama mayor siete generaciones hacia abajo, comparado con el PGV total siete generaciones hacia abajo y divide el volumen de la rama mayor entre el PGV total de la semana para obtener el porcentaje de pago. Por ejemplo, si su PGV total es de 12.000 y el PV de su rama mayor es de 8.000, el porcentaje de contribución de volumen de esa rama es del 66 %. Esto significaría que ganaría el 80 % del porcentaje de la CM por siete generaciones en esa rama.

## CALIFICACIONES Y NIVELES DE ASEA

NIVEL	CALIFICACIÓN
<b>ASOCIADO</b>	Inscríbase en ASEA y genere <b>100 PV</b> por mes
<b>DIRECTOR</b>	Califique para regalías del equipo y genere <b>100 PV</b> por mes como mínimo
<b>DIRECTOR 300</b>	Alcance <b>300 GV</b> por semana en su rama de menos volumen y genere <b>100 PV</b> al mes como mínimo
<b>DIRECTOR 700</b>	Alcance <b>700 GV</b> por semana en su rama de menos volumen y genera <b>100 PV</b> por mes como mínimo
<b>BRONCE EJECUTIVO</b>	Tenga dos ramas de patrocinio con un <b>DIRECTOR 300</b> en cada una, <b>CON 2.000 GV</b> por semana en la rama con menos volumen y genere <b>200 PV</b> por mes
<b>PLATA EJECUTIVO</b>	Tenga tres ramas de patrocinio con un <b>DIRECTOR 300</b> en cada una, <b>CON 3.000 GV</b> por semana en la rama con menos volumen y genere <b>200 PV</b> por mes como mínimo
<b>ORO EJECUTIVO</b>	Tenga cuatro ramas de patrocinio con un <b>DIRECTOR 300</b> en cada una, <b>CON 5.000 GV</b> por semana en la rama con menos volumen y genere <b>200 PV</b> por mes
<b>PLATINO EJECUTIVO</b>	Tenga cinco ramas de patrocinio con un <b>DIRECTOR 300</b> en cada una, <b>CON 10.000 GV*</b> por semana en la rama con menos volumen y genere <b>200 PV</b> por mes
<b>DIAMANTE</b>	<b>15.000 PGV*</b> por semana y <b>15.000 GV</b> por semana en la rama con menos volumen, deben promediar los dos requerimientos de volumen para dos semanas y tener seis ramas de patrocinio con un <b>DIRECTOR 300</b> en cada una y generar <b>200 PV</b> por mes
<b>DOBLE DIAMANTE</b>	<b>20.000 PGV*</b> por semana y <b>20.000 GV</b> por semana en la rama con menos volumen, deben promediar los dos requerimientos de volumen para tres semanas y tener siete ramas de patrocinio con un <b>DIRECTOR 300</b> en cada una y generar <b>200 PV</b> por mes
<b>TRIPLE DIAMANTE</b>	<b>25.000 PGV*</b> por semana y <b>25.000 GV</b> por semana en la rama con menos volumen, deben promediar los dos requerimientos de volumen para tres semanas y tener siete ramas de patrocinio con un <b>DIRECTOR 300</b> en cada una y generar <b>200 PV</b> por mes

\* El PGV no puede tener más del 50 % del PGV de cualquier patrocinio de tres ramas. El 50 % se determina según el nivel de calificación. Por ejemplo, para el nivel Diamond, el requerimiento semanal de PGV es de 15.000. El 50 % de 15.000 es 7.500, de modo que el máximo que cada rama de patrocinio puede sumar para obtener el volumen de calificación es 7.500. Esto es igual para cualquier nivel con un requerimiento PGV.

	PRIMEROS NIVELES				NIVELES EJECUTIVO				NIVELES DIAMANTE		
	Asociado	Director	Director 300	Director 700	Bronce	Plata	Oro	Platino	Diamante	Doble Diamante	Triple Diamante
Ventas minoristas											
Bono de Cliente Preferencial											
Bono de inicio rápido											
Bono de director											
Regalías del equipo											
Bono de incentivo ejecutivo											
Equivalencia de cheques											

## GLOSARIO DE TÉRMINOS DE ASEA

### ACTIVO

Te mantienes como Asociado activo al generar un mínimo de 100 PV en cada período mensual.

### ÁRBOL DE PATROCINIO

La estructura del Asociado que determina los bonos de Equivalencia de cheques. Todos los Asociados inscritos personalmente están en el primer nivel del árbol de patrocinio de un Asociado, sin importar en qué rama binaria se encuentren. Sus Asociados inscritos personalmente están en el segundo nivel dentro del árbol de patrocinio y así sucesivamente.

### CALIFICADO

Obtiene la calificación para ganar Comisiones del equipo al patrocinar personalmente a un Asociado que está activo en su rama derecha y su rama izquierda.

### CENTRO DE NEGOCIOS

Su posición en la estructura de pagos de Comisiones del equipo.

### CLIENTE MINORISTA

Alguien que compra el producto a un precio minorista. Los clientes minoristas compran el producto conforme la demanda.

### ENVÍO AUTOMÁTICO

Un programa automatizado que envía productos mensualmente a un Asociado o a un Preferred Customer en la fecha que este ha escogido. Se recomienda este programa con el fin de que ningún Asociado pierda un período de calificación por perder un pedido.

### GBU

Unidad global de negocios. Una GBU representa un dólar americano.

### PERÍODO DE COMISIÓN

El período en el cual se calcula el volumen a partir de las ventas de productos para generar regalías y bonos.

El período de regalías semanal corre a partir del sábado a las 12:00:00 a.m., hora del este, hasta el viernes a las 11:59:59 p.m., hora del este.

### NIVEL DE PAGO

El nivel para el que califica un Asociado y por el que recibe un pago en cierto período de regalías.

### NIVEL DE VIDA

El nivel más alto logrado por un Asociado, que se usa para el reconocimiento.

### PERÍODO DE regalías MENSUAL

ASEA define el período de regalías mensual en función de los meses calendario individuales.

### PC

Preferred Customer, un cliente que se ha inscrito a envío automático. Un PC no participa en la oportunidad de ASEA, sino que es simplemente un cliente que consume el producto. Las cuentas PC no se designan para la redistribución y la reventa, sino que están destinadas al consumo personal.

### PGV

Volumen personal grupal, la suma total del PV de todos los Asociados de un grupo determinado.

### PGV3

Volumen personal grupal a través de tres (3) niveles de su árbol de patrocinio personal.

### PV

Volumen personal, el volumen por compras de producto que se atribuyen a su centro de negocios, el cual le da la calificación necesaria para recibir comisiones.

### RAMA CON MENOS VOLUMEN

La rama en la estructura binaria con la cantidad menor de volumen.

### TRANSFERENCIA

Volumen que no se paga (comúnmente en la rama mayor del binario) cuando se generan las Comisiones del equipo, siempre y cuando el Asociado esté activo. Existen dos factores que afectan la transferencia permitida. 1. La cantidad mayor que se puede transferir anualmente está limitada a 2 millones de CV. 2. Los Asociados que han alcanzado ya el pago máximo de Comisión del equipo y tienen un volumen superior al máximo que han transferido en su rama con menos volumen, pueden usar la transferencia en la rama con menor volumen para las Comisiones del equipo, siempre y cuando estén incorporando nuevo volumen a su rama con menos volumen. El pago permitido para el volumen transferido en la rama menor, es un volumen transferido por cada cuatro puntos de volumen nuevo.

### VG

Volumen grupal. La suma total del PV de todos los Asociados en toda la organización de las Comisiones del equipo o en una porción de ella .

### VOLUMEN CONSIDERABLE

La cantidad de volumen sobre el cual se pagan las regalías. El CV se determina al sumar todos los pedidos que se realizaron debajo de usted en esa rama durante ese período. A cada pedido se le asigna un monto comisionable que puede ser diferente del monto de calificación y del precio del artículo.

Visite [www.aseaglobal.com](http://www.aseaglobal.com) para ver el documento del Plan de compensación de ASEA más reciente.