



BSTFinanceNavigatorMéxico

Compendio Política Comercial BSTFN 2025 – Distribuidores y Comisionistas

****Confidencialidad:**** Este documento está destinado únicamente para uso informativo exclusivo de prospectos aprobados o en evaluación. Queda estrictamente prohibida su descarga, reproducción total o parcial, redistribución por medios electrónicos o físicos, o captura de pantalla sin autorización expresa por escrito de **BSTFinanceNavigatorMéxico**.

Presentación Narrativa para Distribuidores y Aliados Estratégicos

BSTFinanceNavigator (BSTFN) es más que una herramienta de análisis financiero. Es una plataforma que representa una nueva categoría: la claridad financiera al alcance de todos. No busca competir con los sistemas contables existentes, sino complementarlos y traducirlos en decisiones reales, comprensibles y accionables. Su diseño visual, su lenguaje accesible y su propuesta práctica permiten que cualquier emprendedor, asesor o consultor transforme datos contables en inteligencia financiera.

En este contexto, el programa comercial **BSTFN** ofrece una oportunidad única para profesionales que deseen convertirse en promotores activos de una solución financiera innovadora. La figura del distribuidor **BSTFN** nace como un actor clave en la expansión nacional e internacional de la plataforma, comenzando en México y proyectándose hacia Estados Unidos y Canadá, independientemente de avances a otros mercados.

Distribuir BSTFN no requiere inventario, compras mínimas ni estructuras de venta tradicionales. El modelo opera 100% en línea o de manera presencial, permitiendo que cada aliado comercial crezca a su ritmo, sin riesgo, pero con un marco claro de beneficios escalables. Desde el momento en que se acepta la solicitud, el nuevo distribuidor recibe acceso al panel de control (dashboard), a su código personal de ventas y a todo el kit institucional necesario para comenzar.

El plan de compensación está estructurado en dos niveles. Los comisionistas reciben entre un 5% y un 10% por cada venta directa generada con su enlace. Los distribuidores, por su parte, acceden a márgenes del 30%, 37% o incluso 40%, dependiendo del volumen mensual de ventas que alcancen (100, 150 o 200 unidades, respectivamente. Además, los distribuidores pueden construir su propia red de comisionistas, consolidando así un modelo de ingreso recurrente, escalable y sostenible.

El sistema de BSTFN premia la acción, no la inversión. No existen cuotas de ingreso, ni compras iniciales, ni penalizaciones contractuales. La única regla es clara: quien actúa, avanza. Un distribuidor que no mantenga el volumen requerido puede regresar al estatus de comisionista, y volver a escalar cuando recupere su actividad. Es un modelo meritocrático, justo y transparente.

El respaldo institucional también es parte del diferencial. Cada aliado recibe acceso a materiales oficiales como manuales, videos, infografías, mensajes tipo, simuladores de ingresos, presentaciones y guías rápidas. Además, cuenta con el acompañamiento del equipo **BSTFN** vía correo, WhatsApp y actualizaciones internas. Todo esto se canaliza a través de un entorno automatizado: códigos personales, registros de venta trazables, y reportes mensuales de desempeño.



Convertirse en distribuidor de **BSTFN** es integrarse a una solución global. Es liderar el cambio hacia una cultura financiera basada en claridad, acción y decisión informada. Es también una oportunidad profesional tangible, ética y rentable para quienes desean crecer promoviendo valor real.

Los interesados pueden registrarse directamente en el portal oficial: <https://bstfinancenavigator-mexico.com/registro.html>, o solicitar su incorporación escribiendo a alianzas@bstfinancenavigatormexico.com. Una vez aprobado, recibirán su kit de bienvenida y podrán activar de inmediato su código personal.

BSTFinanceNavigator no es un sistema más. Es una herramienta de transformación. Y tú puedes ser parte de ella.

BSTFN: claridad financiera, ingresos reales, impacto tangible.

1. Introducción General

La presente Política Comercial tiene como objetivo establecer las bases operativas, beneficios, relaciones y condiciones de participación dentro del programa comercial de **BSTFinanceNavigator (BSTFN)**. Este modelo está diseñado para integrar a personas, profesionales, despachos o entidades que deseen colaborar con la promoción, distribución y posicionamiento de **BSTFN** en el mercado, ya sea como **Comisionistas** o **Distribuidores**.

BSTFN es una plataforma estratégica de diagnóstico financiero visual y preventivo que interpreta los estados financieros de usuarios individuales o empresas, generando recomendaciones accionables. A través de este modelo, buscamos impulsar la inclusión financiera, la claridad contable y la toma de decisiones basadas en datos, apoyados por una red comercial transparente, sin barreras de entrada ni inversiones obligatorias.

No compite con los sistemas contables: los interpreta y los convierte en decisiones claras. El programa comercial BSTFN se basa en tres principios: accesibilidad, meritocracia y soporte profesional. Ningún participante necesita invertir para comenzar; el crecimiento se mide por acción y resultados.

El documento que aquí se presenta regula las condiciones de participación, las comisiones, los esquemas de descuento y las responsabilidades compartidas entre **BSTFN** y sus representantes comerciales.

2. Modalidades de Participación / Estructura del Programa

2.1 Comisionista **BSTFN**

- Puede ser cualquier persona que desee promover **BSTFN** de forma flexible, sin compromiso de ventas.
- Obtiene una comisión del 5% al 10% por cada venta directa realizada.
- Promueve la plataforma a través de un código y su correo de registro implementado en **BSTFN.MX**.
- Su estatus se mantiene activo mientras registre ventas cada 90 días.
- No requiere inversión ni compra de planes de suscripción.
- Puede solicitar evolución a Distribuidor si supera las 100 ventas activas en un mes calendario.



2.2 Distribuidor BSTFN

- Representa la marca activamente, con acceso a mejores condiciones comerciales.
- Accede a descuentos comerciales escalables (30%, 37%, 40%) equivalentes a comisiones según volumen mensual de ventas (Suscripciones): Nivel Básico, Intermedio, Avanzado.
 - 100 ventas mensuales: 30%
 - 150 ventas mensuales: 37%
 - 200 o más: mensuales: 40%
- Puede coordinar su propia red de comisionistas.
- Debe mantener al menos 100 ventas mensuales activas para conservar su estatus.

Atajo 2025 – Escala reducida para nuevos distribuidores **PROMOCIÓN LIMITADA AL 2025**

Nivel	Suscripciones necesarias	Comisión
Comisionista	De 0 a 49 Suscripciones	10%
Distribuidor	De 50 a 74 Suscripciones	30%
Distribuidor Plus	De 75 a 100 Suscripciones	37%
Distribuidor Premium	Más de 100 Suscripciones	40%

“Con solo 75 clientes activos ya puedes ganar 30 % de comisión.”

Clave del éxito

1. **Renovación es tu mejor venta.**
 - Mantén a tus clientes satisfechos; cada renovación cuenta como una nueva venta.
2. **Suma poco, pero cada mes.**
 - 30 nuevos = ingreso estable.
3. **Construye una base que trabaje para ti.**
 - Con el tiempo, tu cartera renovada genera ingresos automáticos.



3. Requisitos y Permanencia – Comparativos por Nivel - Diferencias operativas y estratégicas

Concepto	Comisionista	Distribuidor
Inversión inicial	No	No
Registro	Básico + aprobación interna	Completo + validación del equipo
Volumen mínimo	1 a 99 ventas mensuales	100+ ventas mensuales
Permanencia	Baja pasiva tras 90 días sin ventas	Revisión mensual del volumen
Acceso a descuentos	No aplica	Sí (30%, 37%, 40%)
Comisión por ventas mensuales.	5% a 10% por venta directa Sin obligaciones mensuales Pago mensual automatizado	Según margen propio o equipo 30% base a partir de 100 ventas 37% al superar 150 ventas 40% a partir de 200 ventas Bonos específicos a evaluar caso por caso
Acceso a materiales	Promocional básico	Completo y personalizable
Soporte	Básico por email	Prioritario + canal directo
Acceso a panel	Sí (limitado)	Sí (completo con métricas)
Posibilidad de crear red propia	No	Sí (gestión de comisionistas)
Revisión de estatus	Baja pasiva tras 90 días sin ventas	Mensual (por volumen)
Potencial de ingresos	Limitado	Alto y escalable

Plan de Compensación

Categoría	Ventas Mensuales	Beneficio Económico
Comisionista	1 a 99	5% a 10% por venta directa
Distribuidor	100 a 149	30% de margen comercial
Distribuidor Plus	150 a 199	37%
Distribuidor Premium	200+	40% + bonos evaluables

Ejemplo comparativo de ingresos (por 100 unidades)

Tipo de usuario	Plan vendido	Comisión Descuento estimado	Ganancia por unidad	Ganancia total (100 ventas)
Comisionista	Básico (\$20)	10%	\$2	\$200
Distribuidor	Básico (\$20)	30%	\$6	\$600
Distribuidor Plus	Intermedio (\$40)	37%	\$14.80	\$1,480
Distribuidor Premium	Avanzado (\$100)	40%	\$40	\$4,000



Estos ejemplos no son contractuales, pero sirven como referencia realista del potencial económico del modelo **BSTFN** según el rol, esfuerzo y volumen de actividad.

4. Condiciones Generales

- Todos los participantes inician como comisionistas.
- El paso a distribuidor es voluntario y depende de los resultados.
- Las condiciones de descuento se revisan mensualmente.
- La inactividad por 90 días implica baja pasiva automática para comisionistas.
- El distribuidor que no mantenga volumen regresa al estatus de comisionista.
- No se requiere compra mínima ni inventario.

5. Conducta Comercial y Uso del Material

- Todo participante debe actuar con ética, transparencia y profesionalismo.
- Está prohibido alterar precios, mensajes institucionales o promociones no autorizadas.
- El uso del código personal debe ser claro, directo y registrado únicamente en los canales oficiales.
- **BSTFN** se reserva el derecho de suspensión por comportamiento indebido.

6. Soporte y Herramientas

- Correo de soporte: soporte@bstfinancenavigatormexico.com
- **WhatsApp: +52 56 1050 9207**
- Acceso a manuales, PDFs, videos, E-books y plantillas
- Panel de seguimiento individual (según estatus)

7. Proceso para Iniciar

1. Enviar solicitud de afiliación a alianzas@bstfinancenavigatormexico.com
 2. Completar el formulario de registro
 3. Recibir el Kit de Bienvenida con:
 - Carta institucional
 - Manual de ventas según representación (comisionista o distribuidor)
 - Política comercial y ética
 - Acceso a materiales de promoción
 - Código personal de afiliación
 4. Comenzar a promover **BSTFN** con tu código
- Representa activamente a la marca.
 - Puede gestionar su propia red de comisionistas.
 - Cuenta con materiales exclusivos, soporte prioritario y acceso al **Panel BSTFN** para monitorear su actividad.



Registro y Acceso al Panel de Control

El proceso para integrarse al programa comercial se realiza desde el portal oficial:

👉 <https://bstfinancenavigator-mexico.com/registro.html>

Desde este sitio, el aspirante puede:

- **Llenar el formulario de afiliación**
- Seleccionar su modalidad de participación (Comisionista o Distribuidor)
- Acceder a su **Panel de Control** una vez aprobado

El Dashboard o Panel de Control BSTFN es una herramienta clave para:

- Monitorear ventas y comisiones
- Visualizar el rendimiento mensual
- Acceder a materiales de promoción
- Descargar recursos oficiales y reportes
- Recibir actualizaciones y convocatorias internas

Cada usuario tiene un panel personalizado, con acceso progresivo según su estatus y resultados.

Responsabilidades y Reglas Operativas

- Todo participante inicia como comisionista.
 - No se requiere inversión ni compra de productos.
 - Toda venta se registra con código personal a través de la plataforma **BSTFN.MX**.
 - Los materiales oficiales son provistos directamente por el equipo **BSTFN**.
 - El uso de precios, descuentos o mensajes NO oficiales está estrictamente prohibido.
 - Cualquier falta a la política ética conlleva suspensión o baja.
 - Las condiciones se revisan mensualmente.
- El estatus puede escalar o revertirse automáticamente según el volumen del mes anterior.

Kit de Bienvenida BSTFN

Al ser aceptado como Comisionista o Distribuidor, el usuario recibirá:

1. Carta de bienvenida institucional
2. Manual de operación por representación
3. Documento de Política Comercial y Ética
4. **BSTFN.MX** Acceso al panel de control personal
5. Material de promoción (PDFs, frases, visuales, logos, etc.)






Soporte y Contacto

soporte@bstfinancenavigatormexico.com

alianzas@bstfinancenavigatormexico.com

 **WhatsApp directo: +52 56 1050 9207**

Sitio de registro y acceso: <https://bstfinancenavigator-mexico.com/registro.html>

Proceso de Escalamiento

1. Todo nuevo participante inicia como comisionista.
2. Al alcanzar 100 ventas mensuales activas, puede solicitar su conversión a distribuidor.
3. El equipo **BSTFN** valida el desempeño e inicia la migración de estatus.
4. El nuevo distribuidor accede a material, descuentos y seguimiento preferente.

Recuperación de Estatus

- Si un distribuidor baja su volumen por debajo de las 100 ventas en un mes:
 - Retorna automáticamente a comisionista.
 - Puede recuperar su estatus al volver a cumplir con el volumen requerido.
- No hay penalizaciones ni sanciones, pero sí pérdida temporal de beneficios.

Penalizaciones y Control Ético

BSTFN se rige por una cultura de integridad. Se consideran infracciones graves:

- Modificar precios públicos o utilizar descuentos no autorizados.
- Difundir materiales alterados o no oficiales.
- Uso indebido de códigos de otros participantes.
- Promesas comerciales falsas o mensajes que no reflejan la realidad del servicio.

Las consecuencias pueden ser:

- Advertencia formal.
- Suspensión temporal del código.
- Baja definitiva del programa.

Todo participante debe actuar con profesionalismo, ética comercial y responsabilidad frente a su comunidad.



Modelo de Venta con Intermediarios – Centralización Administrativa y Descentralización Comercial

BSTFN opera bajo un modelo de administración centralizada y comercialización descentralizada. Esto significa que:

- El proceso de compra se realiza directamente en el sitio oficial de **BSTFN**:
- 📍 **BSTFN.MX**
- Los comisionistas y distribuidores no gestionan directamente la transacción, pero sí promueven activamente la plataforma **BSTFN.MX** la cual contiene su enlace personal (código de afiliado).
- Toda venta queda registrada automáticamente al momento de que el usuario realiza su compra o suscripción usando el enlace del promotor, lo cual asegura trazabilidad, transparencia y acreditación justa de comisiones.

Este modelo garantiza que el control administrativo (procesamiento de pagos, generación de reportes, emisión de diagnósticos, soporte técnico, facturación) permanezca en manos de **BSTFN**, mientras que la actividad comercial se expande libremente a través de la red de intermediarios.

Panel de Control para Intermediarios

Cada comisionista o distribuidor autorizado accede a un **Panel de Control personalizado**, que incluye:

- Registro histórico de ventas realizadas
- Estado de cada afiliación (fecha, plan, monto, tipo)
- Cálculo automático de comisión o margen correspondiente
- Reporte mensual descargable
- Materiales promocionales descargables
- Actualizaciones institucionales
- Área de contacto con soporte

Este panel funciona como el centro de operaciones personal del intermediario y está diseñado para operar de manera intuitiva y 100% digital.

Acreditación y Pago de Comisiones

1. **Registro:** Cada venta generada queda registrada automáticamente en **BSTFN.MX**
2. **Corte mensual:** Al finalizar cada mes, se realiza un corte general de actividad.
3. **Revisión:** El sistema valida automáticamente las transacciones efectivas.
4. **Pago:** Las comisiones se pagan durante el siguiente mes inmediato del corte, vía transferencia electrónica por PayPal.
5. **Informe:** Cada intermediario recibe su reporte detallado en el panel y por correo electrónico.



Todos los pagos se procesan de manera centralizada por **BSTFN**. Las ventas se acreditan de forma transparente al promotor, sin que este tenga que intervenir directamente en el proceso de cierre o cobro.

Este modelo permite escalar sin riesgo, asegurar trazabilidad operativa y dar confianza total tanto a usuarios como a la red comercial.

Procedimiento de Acreditación de Clientes por Intermediario

Uno de los principios fundamentales del modelo **BSTFN** es garantizar que cada venta generada por un comisionista o distribuidor quede formalmente acreditada a su nombre, incluso si la venta se concreta posteriormente de forma autónoma por parte del cliente. Para ello, el candidato a distribuidor solo debe completar las instrucciones de registro en <https://bstfinancenavigator-mexico.com/Panel/logind.html>.

1. Registro Permanente del Cliente

- Una vez realizada la primera compra, **el cliente queda asociado de forma permanente** al correo del intermediario que originó la conversión.
- Toda suscripción futura, renovación o análisis posterior **acreditará comisión al mismo intermediario**, a menos que el usuario solicite formalmente el cambio.

2. Visualización del Cliente Asignado

- En el **Panel de Control del intermediario**, debe existir un módulo “Clientes asignados”.
- Allí se listan de forma anonimizada los clientes vinculados a su registro:
 - Fecha de primera compra
 - Tipo de plan adquirido
 - Estatus de suscripción (activa, inactiva, cancelada)

3. Responsabilidad de Acreditación

- **BSTFN es responsable** de asegurar que la infraestructura técnica registre adecuadamente cada conversión.
- El intermediario es responsable de:
 - Usar la plataforma **BSTFN.MX** la cual posterior a su registro completo como distribuidor ya contiene la clave de acreditamiento registrada, específicamente el correo electrónico.



4. ¿Cómo se acredita una venta al distribuidor o comisionista?

A) Asignación de claves de identificación

- Al momento de registrarse y ser aprobado, cada intermediario (comisionista o distribuidor) recibe un **correo con sus claves de ingreso: su correo y contraseña la cual puede cambiar, pero no el correo.**

B) Cliente realiza la compra directamente en el sitio web

- Todas las ventas se centralizan en **BSTFN.MX**.
 - Registro directo del correo al llenar el formulario de compra/suscripción

C) El sistema valida y registra la atribución

- Si el cliente ingresó al sitio a través del enlace **BSTFN.MX**. La venta se acredita automáticamente al promotor de **BSTFN**.
- Esta validación esta integrada en el **back-office** para que aparezca reflejada en el **Panel de Control del intermediario**.

5. Excepciones y soporte

- En caso de disputa por acreditación (ej. dos personas afirman haber promovido la misma venta), el sistema prioriza.
 1. Revisión de historial de contacto

La revisión incluye:

- Introduce una función de registro preventivo de contactos en el panel.
- Establece un mecanismo de cruce posterior entre prospecto reportado y cliente que compra.
- Refuerza el respaldo institucional para proteger la comisión del promotor.
- Esto cierra de forma estratégica la posible laguna en la trazabilidad de ventas.

Completar el proceso <https://bstfinancenavigator-mexico.com/registro.html> o solicitar su incorporación escribiendo a alianzas@bstfinancenavigatormexico.com. Una vez aprobado, recibirán su kit de bienvenida y podrán activar de inmediato su labor de promoción de **BSTFN.MX**.

¿De quién es la responsabilidad?

Etapa del proceso	Responsabilidad
Generar tráfico y contacto inicial	Intermediario (comercial)
Brindar soporte técnico y cobro	BSTFN (administrativo)
Acreditar venta por código	BSTFN (sistema automatizado)
Confirmar y pagar comisión	BSTFN (mensualmente)



Sé parte de una solución financiera con propósito
Únete a **BSTFN** como aliado comercial

Regístrate en: <https://bstfinancenavigatormexico.com/distribuidores>

Escríbenos a: alianzas@bstfinancenavigatormexico.com

👉 **BSTFN**: Claridad financiera, ingresos reales, impacto tangible.

BST GLOBAL TRADE CORPORATION

BST MERCADOTECNIA

