

E-COMMERCE GLOBAL: PLAN DE ONBOARDING, MONETIZACIÓN Y RED COMERCIAL GEMO COIN

Modelo Comercial de Distribución, Capacitación de Comercios y Compensación Multinivel Sostenible

1. MODELO DE NEGOCIO E-COMMERCE GLOBAL Y MAPEO DEL HOLDING

1.1 Contexto e Integración Corporativa

E-Commerce Global representa el brazo de comercio electrónico, marketplace y pasarela de cobro transaccional del Holding Global del **Grupo Empresarial Milenio Negro**. Esta plataforma ha sido diseñada para alojar tanto a negocios propios de la corporación como a comercios pertenecientes a asociados independientes y comercios terceros. Al integrar GEMO Coin como unidad de liquidación nativa, E-Commerce Global elimina la intermediación bancaria tradicional, reduce drásticamente las comisiones de procesamiento y redistribuye la riqueza generada en el intercambio de bienes y servicios directamente hacia los comercios, los clientes finales y la red de promotores.

1.2 Propuesta de Valor Superior para Comercios Aliados

Inspirado en los modelos globales de oferta y demanda en red donde los comerciantes exponen productos aceptando criptoactivos, **E-Commerce Global** perfecciona y supera los esquemas existentes mediante tres pilares diferenciadores:

- **Liquidez Real Inmediata y Convertible:** A diferencia de plataformas cerradas donde los comerciantes quedan atrapados con saldos no convertibles, los comercios en E-Commerce Global cuentan con el respaldo directo del *Exchange Aliado* para liquidar su GEMO Coin a FIAT (moneda local) de manera instantánea.
- **Pagos Híbridos Flexibles:** Cada comercio decide libremente el porcentaje de pago que acepta en GEMO Coin (ejemplo: 20%, 50% o 100%) y el porcentaje en FIAT/USDT, permitiendo proteger sus costos operativos directos mientras atrae una masa masiva de clientes de la red.
- **Soporte Técnico Directo en Pasarela:** Atención técnica personalizada 24/7 proporcionada por la *Pasarela de Pagos Aliada*, asegurando que ninguna transacción en punto de venta físico o tienda virtual sufra interrupciones.

2. PLAN DE CAPACITACIÓN Y ONBOARDING PARA COMERCIOS

2.1 Cronograma de Implementación por Etapas

El proceso de vinculación de comercios a la pasarela de E-Commerce Global se desarrolla en cuatro fases metodológicas estructuradas para garantizar una adopción técnica impecable y cero margen de error en caja:

Etapas	Duración	Objetivo Operativo	Entregables y Claves API
Fase 1: Pre-onboarding	Días 1 - 2	Registro en la plataforma, verificación KYC/AML comercial y suscripción anual.	Kit Digital de Bienvenida + Llaves API/POS activas.

Etapas	Duración	Objetivo Operativo	Entregables y Claves API
Fase 2: Capacitación Operativa	Día 3	Formación técnica del personal de caja en cobros QR, confirmaciones y reembolsos.	Taller práctico (30 min) + Manual de Caja PDF.
Fase 3: Pruebas y Despliegue	Día 4	Simulación de transacciones reales en entorno Sandbox e instalación de material POP.	Kit Visual POP + Checklist de validación en caja.
Fase 4: Acompañamiento	Días 5 - 30	Soporte técnico preferencial dedicado y optimización de volumen de ventas.	Canal directo VIP + Reporte mensual de ahorro.

2.2 Módulos de Formación Técnica en Punto de Venta

Módulo A: Operativa de Cobro y QR Dinámico Generación automatizada de códigos QR dinámicos desde el terminal web o app móvil. Validación de transacciones en bloques en tiempo menor a 3 segundos y emisión instantánea de comprobante digital.	Módulo B: Conciliación y Liquidación Off-Ramp Manejo del panel administrativo del comercio. Configuración de reglas de conversión automática a FIAT y transferencias programadas hacia el Exchange Aliado para retiro a cuentas bancarias.
--	---

3. MECANISMO DE AFILIACIÓN ANUAL DE COMERCIOS Y COMISIONES DE RED (5 NIVELES)

3.1 Suscripción Anual de Afiliación Comercial

Para mantener su vitrina activa en el marketplace de **E-Commerce Global**, acceder al procesamiento con descuento y beneficiarse de la pasarela transaccional, cada comercio (sea físico o digital) abonará una **Suscripción Anual de Afiliación Comercial**. Esta cuota cubre el soporte técnico directo, la actualización de plugins e-commerce y el posicionamiento preferencial dentro de la red.

3.2 Plan de Compensación por Referencia de Comercios (Reparto del 40%)

Tanto los asociados independientes del Grupo Empresarial Milenio Negro como los mismos comercios ya vinculados tienen el derecho de promover la pasarela y afiliar nuevos comercios. Del valor total recolectado por la Suscripción Anual de Afiliación, la compañía destina exactamente el **40% para ser repartido en una red unilevel de 5 niveles de profundidad**:

Nivel de Red	Porcentaje de Comisión	Descripción del Beneficio de Referencia
Nivel 1 (Directos)	20%	Comisión directa por cada comercio afiliado de forma personal.
Nivel 2	10%	Comisión indirecta por comercios vinculados por tus referidos directos.
Nivel 3	5%	Comisión por la expansión comercial en tercer nivel de profundidad.
Nivel 4	3%	Comisión por volumen de red en cuarto nivel de profundidad.
Nivel 5	2%	Comisión por consolidación territorial en quinto nivel de profundidad.
TOTAL REPARTIDO	40% Total	Retribución directa en GEMO Coin con disponibilidad inmediata.

SOSTENIBILIDAD FINANCIERA DEL MODELO DE AFILIACIÓN

El 60% restante de la suscripción anual ingresa directamente al Holding para cubrir los costos de infraestructura de servidores, licencias de la pasarela de pagos aliada, soporte técnico dedicado y el fondo de liquidez institucional.

4. MECANISMO CONSERVADOR Y SOSTENIBLE DE COMISIONES TRANSACCIONALES (1.5% GLOBAL / 1% RED)

4.1 Desglose de la Fee Transaccional Global (1.5%)

Cada vez que un cliente realiza un pago o compra de productos/servicios en cualquier comercio adscrito a **E-Commerce Global** mediante la pasarela en GEMO Coin, se aplica una **comisión transaccional global fija del 1.5%**. Esta comisión es drásticamente inferior al 3.5%-8% que cobran las pasarelas bancarias tradicionales, representando un ahorro inmediato para el comercio.

DISTRIBUCIÓN DE LA COMISIÓN TRANSACCIONAL DEL 1.5%

- **1.0% para la Red Comercial (Micropagos Residuales en 5 Niveles):** Se distribuye entre la cadena de usuarios y asociados que recomendaron al cliente y al comercio.
- **0.5% para el Ecosistema y Aliados:** Se destina al mantenimiento de la pasarela aliada (0.2%), el intercambio del exchange (0.15%), y el protocolo de quemado deflacionario *Auto-Burn* de GEMO Coin (0.15%).

4.2 Reparto Residual del 1.0% en la Red Comercial de 5 Niveles

Para garantizar que el modelo sea sumamente atractivo para los usuarios pero conservador y matemáticamente blindado contra riesgos de liquidez, el **1.0% destinado a la red** se reparte en microliquidaciones automáticas acumulativas en 5 niveles de patrocinio:

Nivel de Red	Proporción de la Red	Porcentaje Efectivo sobre el Pago Total	Ejemplo en Compra de \$100 USD (en GEMO)
Nivel 1 (Directo)	50% del fondo de red	0.50%	\$0.50 USD en GEMO Coin
Nivel 2	25% del fondo de red	0.25%	\$0.25 USD en GEMO Coin
Nivel 3	12.5% del fondo de red	0.125%	\$0.125 USD en GEMO Coin
Nivel 4	7.5% del fondo de red	0.075%	\$0.075 USD en GEMO Coin
Nivel 5	5.0% del fondo de red	0.050%	\$0.050 USD en GEMO Coin
TOTAL RED	100% del fondo	1.00% Global	\$1.00 USD repartido en la red por cada \$100 USD

4.3 Ventajas Estratégicas para Comercios, Clientes y Asociados

- **Para el Comercio Aliado:** Disfruta de una tarifa de procesamiento de solo 1.5% (frente al 5% promedio bancario), recibe clientes recurrentes de la red que buscan gastar sus GEMO Coin y gana comisiones cada vez que sus clientes habituales compren en otros comercios del ecosistema.

- **Para el Cliente / Usuario:** Accede a un ecosistema de compras reales sin fricciones financieras, obtiene cashback e incentivos por referir a sus amigos y preserva su poder adquisitivo.
- **Para el Asociado / Promotor:** Construye un flujo de ingresos pasivos residuales derivado del consumo diario masivo (alimentos, servicios, licencias, vestuario) de toda su organización comercial.

5. RESUMEN MATRIZ DE MONETIZACIÓN Y SEGURIDAD ECONÓMICA

Concepto de Ingreso	Monto / Tasa	Distribución Red / Ecosistema	Garantía de Liquidez
Suscripción Anual Comercio	Tarifa Fija Anual	40% Red (N1:20%, N2:10%, N3:5%, N4:3%, N5:2%) / 60% Holding	Cobro previo. No genera pasivo financiero contingente.
Comisión por Transacción	1.5% por Venta	1.0% Red (N1:0.50%, N2:0.25%, N3:0.125%, N4:0.075%, N5:0.050%) / 0.5% Operación y Burn	Descontado en tiempo real en cada bloque. Cero riesgo de sobre-pago.
Conversión FIAT (Off-Ramp)	Tarifa de Salida Aliada	Procesado por Exchange Aliado con soporte preferencial	Respaldo en libros de órdenes de alta profundidad.

Documento Institucional e Informativo: Diseñado exclusivamente para la red comercial de E-Commerce Global y el Grupo Empresarial Milenio Negro. Los porcentajes de compensación transaccional se ejecutan mediante Smart Contracts auditados con distribución en tiempo real.