

DECLARACIÓN DE DIVULGACIÓN DE INGRESOS

ENERO 23, 2009 - ENERO 20, 2010



| Posición Representante Independiente | % De Representantes Independientes compensados por mes | PAGOS MENSUALES DE LA COMISIÓN (en dólares EE.UU.) | | | Ingreso anual por Representante compensado | Promedio Total de meses en FHTM |
|--------------------------------------|--|--|-----------|-----------|--|---------------------------------|
| | | Bajo | Alto | Promedio | | |
| Gerente | 54,26% | \$15 | \$1.827 | \$93 | \$1.116 | 9,2 |
| Gerente Regional de Ventas | 40,55% | \$15 | \$10.235 | \$256 | \$3.072 | 15,6 |
| Gerente Ejecutivo de Ventas | 4,74% | \$15 | \$44.688 | \$2.627 | \$31.524 | 37,3 |
| Gerente Nacional de Ventas | 0,38% | \$17 | \$88.634 | \$19.856 | \$238.272 | 63,5 |
| Embajador Presidencial | 0,07% | \$18.939 | \$285.700 | \$103.416 | \$1.240.992 | 77,8 |

Las estadísticas de ingresos mostradas arriba aplican para todos los Representantes Independientes de Fortune Hi-Tech Marketing, Inc. (FHTM) quienes califican para recibir comisiones y bonos durante el período reportado durante 12 meses, del 23 de enero de 2009 hasta el 20 de enero 2010. El pago promedio mensual se basa sólo en los meses en los cuales los representantes reciben el pago. Un Representante Independiente (IR) compensado es un IR que obtenga por lo menos una comisión o bonificación de pago durante el período de referencia. Durante el período de referencia 71,85% del total de Representantes Independientes activos ganaron por lo menos una comisión o pago del bono.

Las ganancias de las Representantes Independientes de FHTM en el cuadro anterior, no son necesariamente representativas de los ingresos, -si los hubiese-, que un FHTM Representante Independiente puede ganar o ganará a través de su participación en el Plan de Compensación de FHTM. Estas cifras no deben ser consideradas como garantías o proyecciones reales de sus ingresos o ganancias. El éxito de un FHTM Representante Independiente depende y requiere de ventas con éxito, esfuerzo considerable, liderazgo y trabajo en equipo.

FHTM fue creada sobre una base de honestidad, respeto y responsabilidad. Tenemos un fuerte compromiso con la ética y exigimos que nuestros Representantes Independientes sigan las Políticas y Procedimientos del Código de Ética de FHTM, así como el Código de Ética de la DSA. Si estás comenzando en FHTM o si ya eres un Representante Independientes, puedes estar seguro de que esta organización cree en la integridad, oportunidad y una solida ética de trabajo.

La Comisión Federal de Comercio y varios estados tienen leyes o reglamentos que regulan o incluso prohíben determinados tipos de reclamaciones y testimonios acerca de los ingresos obtenidos por los representantes que trabajan en la comercialización de la red. Al presentar o promover la oportunidad de FHTM y el Plan de Compensación a un potencial Representante Independiente, la persona quien la realice no debe hacer las estimaciones de ingresos o revelar sus ingresos en FHTM (incluyendo la proyección de cheques, copias de cheques, declaraciones de impuestos o de registros bancarios, etc.). La Declaración de Divulgación de Ingresos (IDS) de Fortune Hi-Tech Marketing, Inc, se proporciona para transmitir información precisa sobre los ingresos que ha ganado un Representante Independiente de FHTM. Todos los representantes potenciales deben ser conscientes de la existencia de la IDS y se debe proporcionar acceso a esta. La IDS deben ser expuesta y presentada a los posibles Representantes en cualquier momento en el que el Plan de Compensación sea analizado, o en la oportunidad en que cualquier tipo de reclamación de ingresos sea efectuada. Copias de la IDS se pueden imprimir sin cargo alguno en el sitio web de la compañía www.fhtm.net.

Reclamaciones de ingresos pueden estar clasificadas así:

1. Las declaraciones de los salarios, de tipo promedio y no promedio
2. Las declaraciones de Rangos de ganancias
3. Testimonios de salarios
4. Reclamaciones alusivas al estilo de vida
5. Reclamaciones hipotéticas

Un ejemplo de una declaración de ingresos incluye "Nuestro mejor Representante hace X dólares al mes". Un ejemplo de una declaración de rangos de ingresos es "Tenemos Gerentes Regionales de Ventas ganando desde X dólares por mes a X dólares al mes".

Las reclamaciones alusivas al estilo de vida incluyen declaraciones de fotografías y otras referencias a las grandes casas, vehículos, vacaciones, u otros artículos inferiendo riqueza derivada del modelo de negocio de FHTM. Las referencias a los logros de los sueños, el uso de la palabra "oportunidad" o palabras similares, y el uso de términos similares a "tenerlo todo" o "vivir una vida mejor," todas estas referencias se clasifican como estilo de vida. Además, las declaraciones tales como "gane más después de 6 meses con FHTM que lo que ganaba en mi trabajo", o "me convertí en una persona libre de deudas gracias a mi negocio con FHTM", o "Mi esposo puede permanecer en casa con nuestros hijos" son consideradas referencias de Estilo de vida.

Las reclamaciones hipotéticas son proyecciones ejemplificadas para crear una imagen de lo que podría suceder si usted se convierte en un Representante Independiente de FHTM. Estas suposiciones se utilizan para mostrar que la compensación podrá ser ganada con números hipotéticos.

Estas proyecciones incluyen:

1. El número de clientes reunidos
2. El número de clientes acumulados por la línea descendente
3. El número de representantes patrocinados
4. El número de representantes acumulados en la línea descendente