MANNATECH

PLAN DE compensación

PROMOCIÓN DEL CUARTO TRIMESTRE



PROGRAMA DE COMPENSACIÓN DE MANNATECH

El Plan de Compensación de Mannatech, Incorporated (Mannatech), está diseñado para ofrecer oportunidades financieras tanto para los constructores de negocio como para las personas que están iniciando. Este Plan de Compensación único ofrece un amplio Nivel de oportunidades de bonos que recompensan financieramente a los Asociados en proporción directa a sus esfuerzos tanto al construir una base de clientes Mannatech como al construir una organización de ventas.

Este nuevo Plan de Compensación refleja el compromiso de Mannatech con una compensación equitativa, con el crecimiento personal y profesional, y con el desarrollo y uso de las herramientas para construir y mantener un negocio exitoso.

A través de varias vías de ingresos, los Asociados son recompensados por su adquisición de consumidores, así como por su habilidad de desarrollar y entrenar a otros líderes para que hagan lo mismo. Aproximadamente el 41.1 % de los fondos que Mannatech recibe por todas las ventas de productos se pagan como bonos a través del Programa de Compensación de Mannatech. El plan ofrece seis (6) métodos distintos para ganar y, para obtener el mayor beneficio, es importante entender cómo construir y entrenar a una organización en la que sus miembros puedan capitalizar de cada uno de ellos.

TERMINOLOGÍA DE NEGOCIOS

La terminología y abreviaciones usadas en este documento se definen en el Glosario. Si necesitas explicación adicional sobre cualquier aspecto del Plan de Compensación, por favor contacta al Asociado que te registró o contacta al departamento de Servicio a Clientes.

INTRODUCCIÓN

Es con enorme gusto y entusiasmo que entramos a una nueva era en Mannatech. Desarrollado en colaboración con los Asociados que son líderes en campo en todo el mundo, este plan ha sido diseñado específicamente para recompensarte de forma justa y generosa por el duro trabajo que has hecho para crecer tu negocio. ¡Tanto los Asociados con experiencia como los nuevos, encontrarán que este plan abre nuevas oportunidades y permite un avance más rápido de niveles a comparación de antes! Si tienes preguntas en relación al Plan de Compensación, no dudes en preguntar a tu línea ascendente.

MISIÓN Y VISIÓN DE MANNATECH

MISIÓN:
Mannatech transforma vidas a través de la Gliconutrición, ofreciendo un nivel sin precedentes de bienestar natural, libertad y propósito.

VISIÓN:
Mannatech ayuda a las personas a mejorar su bienestar, finanzas y desarrollo personal al compartir productos superiores, validados científicamente y una recompensable oportunidad emprendedora.

EMPRESA SOCIAL

Al comprar productos Mannatech, se hacen donativos a la Fundación M5M®, que ofrece nutrición alrededor del planeta para niños que lo necesitan.

6 MANERAS PARA GANAR

1. Bono Primera Compra
2. Bonos Clientes Preferenciales
   - Power Seller
   - Desarrollo de Negocio
3. Bono de Mentor
4. Pagos Uni-Level/ Bono Infinity
5. Bono Check Match
6. Bono de Ventas Globales

CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA DE COMPENSACIÓN DE MANNATECH

- Oportunidades de entrenamiento profesional de negocios y de productos.
- Bonos calculados y pagados directamente por Mannatech.
- Plan de Compensación simple y competitivo que incentiva los comportamientos apropiados para crear un negocio de largo plazo, productivo y sustentable, al mismo tiempo en que motiva a los constructores de negocio a:
    - Ser un producto del producto.
    - Extender su equipo de Asociados.
    - Crear volumen y ventas.
    - Desarrollar líderes.
    - Otorgar servicio y retener Asociados y clientes.

RENOVACIONES

Los Asociados deben renovar sus cuentas anualmente. La fecha de aniversario del Asociado es la fecha en la solicitud de registro original. Mannatech envía notificaciones de renovación antes de la fecha de aniversario del Asociado. Los Asociados deben renovar sus cuentas en un plazo de 60 días después de la expiración de su fecha de aniversario. Los Asociados que no hayan renovado no serán elegibles para ganar comisiones ni para participar en los programas de incentivo de Mannatech.

BONOS DE LIDERAZGO

Los Bonos de Clientes Prefereciales y Organizacionales recompensan a Líderes mientras construyen su negocio al incrementar las ventas de productos a partir de los pedidos de clientes y al desarrollar a otros Líderes. Ya sea que los Líderes suban rápidamente en la escalera de Bonos de Liderazgo o a través de un periodo más extendido de tiempo (conforme los Líderes alcanzan niveles más altos de liderazgo), pueden obtener un ingreso mayor de largo plazo con las ventas totales de su grupo. Para participar en las porciones de Liderazgo de este plan, primero debes ser un Asociado Calificado. Ganarás varios porcentajes por la profundidad de tu organización. Los Bonos de Liderazgo se pagan por las ventas de productos generadas en la organización de línea descendente del Líder.

NOTA: Construir un negocio toma tiempo y mucho trabajo duro. Todos los bonos y comisiones se ganan a través de la venta de productos Mannatech. Mannatech no garantiza una cantidad de ingreso o recompensas de incentivo, si existieran, que un Asociado participando en el negocio Mannatech puede generar. Como en cualquier negocio, los resultados del negocio de cada individuo serán variables y se basarán, entre otros factores, en el esfuerzo y habilidad del Asociado, la base de clientes disponible para él o ella, y el tiempo dedicado al negocio.

NIVEL DE LIDERAZGO

ASOCIADO

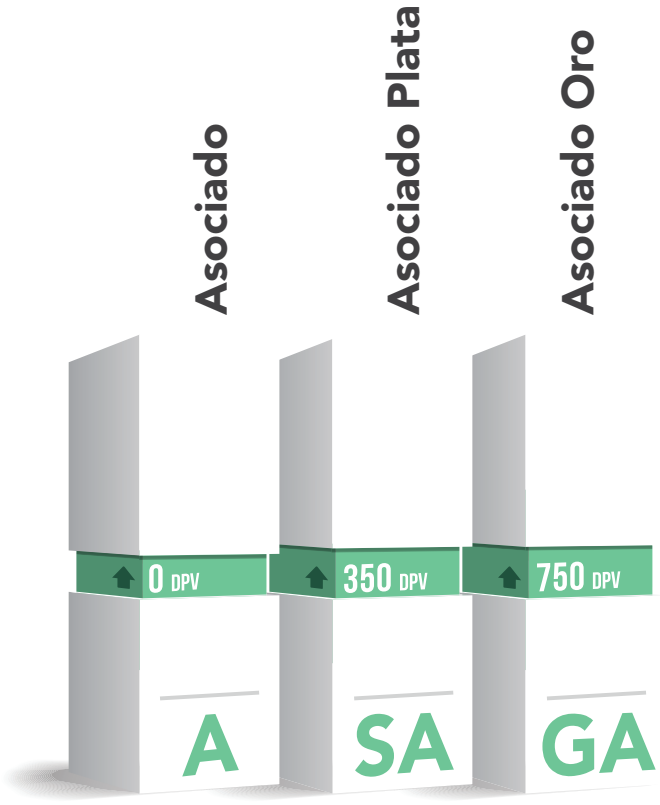
Cuota de Registro. No hay requisitos de volumen.

ASOCIADO PLATA

Los Asociados Plata (SA) son Asociados Calificados que tienen 150 de PPV y por lo menos dos organizaciones activas con un Volumen de Puntos en Línea Descendente (DPV, por sus siglas en inglés) de 350. El DPV puede venir de cualquier cantidad de organizaciones, pero más de 60 % (210) no puede venir de una sola organización en un mes calificable.

ASOCIADO ORO

Los Asociados Oro (GA) son Asociados Calificados que tienen 150 de PPV y por lo menos dos organizaciones activas con un DPV de 750. El DPV puede venir de cualquier cantidad de organizaciones, pero más de 60 % (450) no puede venir de una sola organización en un mes calificable.



	SA	GA
PPV	150	150
DPV	350	750
Máximo DPV por organización (60 %)	210	450
Mínimo Número de Organizaciones Activas	2	2

DIRECTOR

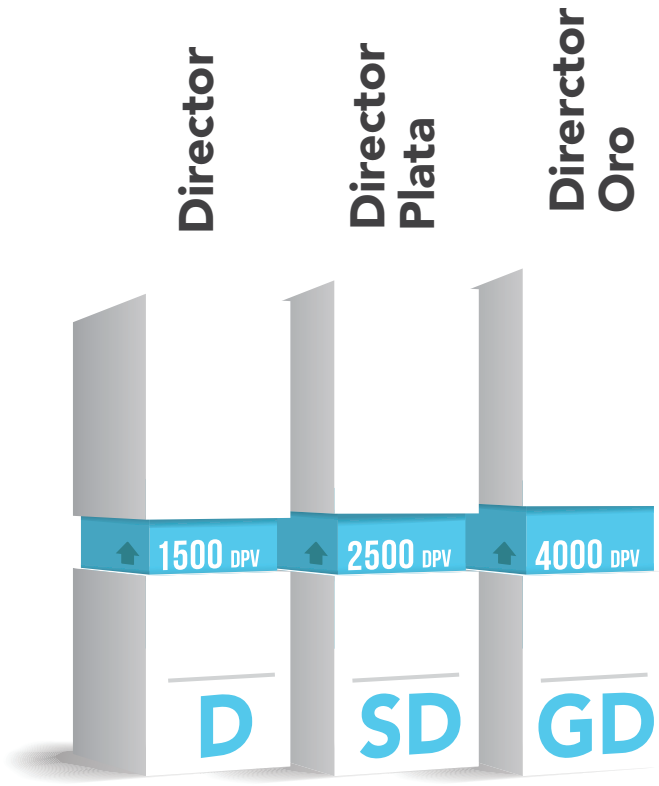
Los Directores (D) son Asociados Calificados que tienen 150 de PPV y por lo menos dos organizaciones activas con un DPV de 1,500. El DPV puede venir de cualquier cantidad de organizaciones, pero más de 60 % (900) no puede venir de una sola organización en un mes calificable.

DIRECTOR PLATA

Los Directores Plata (SD) son Asociados Calificados que tienen 150 de PPV y por lo menos dos organizaciones activas con un DPV de 2,500. El DPV puede venir de cualquier cantidad de organizaciones, pero más de 60 % (1,500) no puede venir de una sola organización en un mes calificable.

DIRECTOR ORO

Los Directores Oro (GD) son Asociados Calificados que tienen 150 de PPV y por lo menos dos organizaciones activas con un DPV de 4,000. El DPV puede venir de cualquier cantidad de organizaciones, pero más de 60 % (2,400) no puede venir de una sola organización en un mes calificable.



	D	SD	GD
PPV	150	150	150
DPV	1,500	2,500	4,000
Máximo DPV por organización (60 %)	900	1,500	2,400
Mínimo Número de Organizaciones Activas	2	2	2

DIRECTOR EJECUTIVO

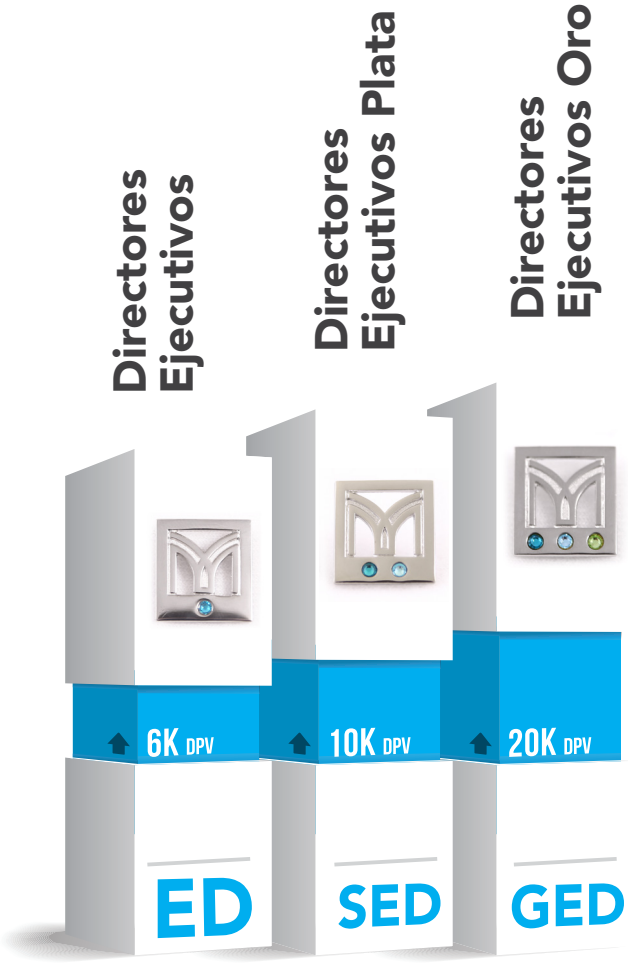
Los Directores Ejecutivos (ED) son Asociados Calificados que tienen 150 de PPV y por lo menos dos organizaciones activas con un DPV de 6,000. El DPV puede venir de cualquier cantidad de organizaciones, pero más de 60 % (3,600) no puede venir de una sola organización en un mes calificable.

DIRECTORES EJECUTIVOS PLATA

Directores Ejecutivos Plata (SED) son Asociados Calificados que tienen 150 de PPV y por lo menos dos organizaciones activas con un DPV de 10,000. El DPV puede venir de cualquier cantidad de organizaciones, pero más de 65 % (6,500) no puede venir de una sola organización en un mes calificable.

DIRECTORES EJECUTIVOS ORO

Directores Ejecutivos Oro (GED) son Asociados Calificados que tienen 150 de PPV y por lo menos tres organizaciones activas con un DPV de 20,000. El DPV puede venir de cualquier cantidad de organizaciones, pero más de 65 % (13,000) no puede venir de una sola organización en un mes calificable.



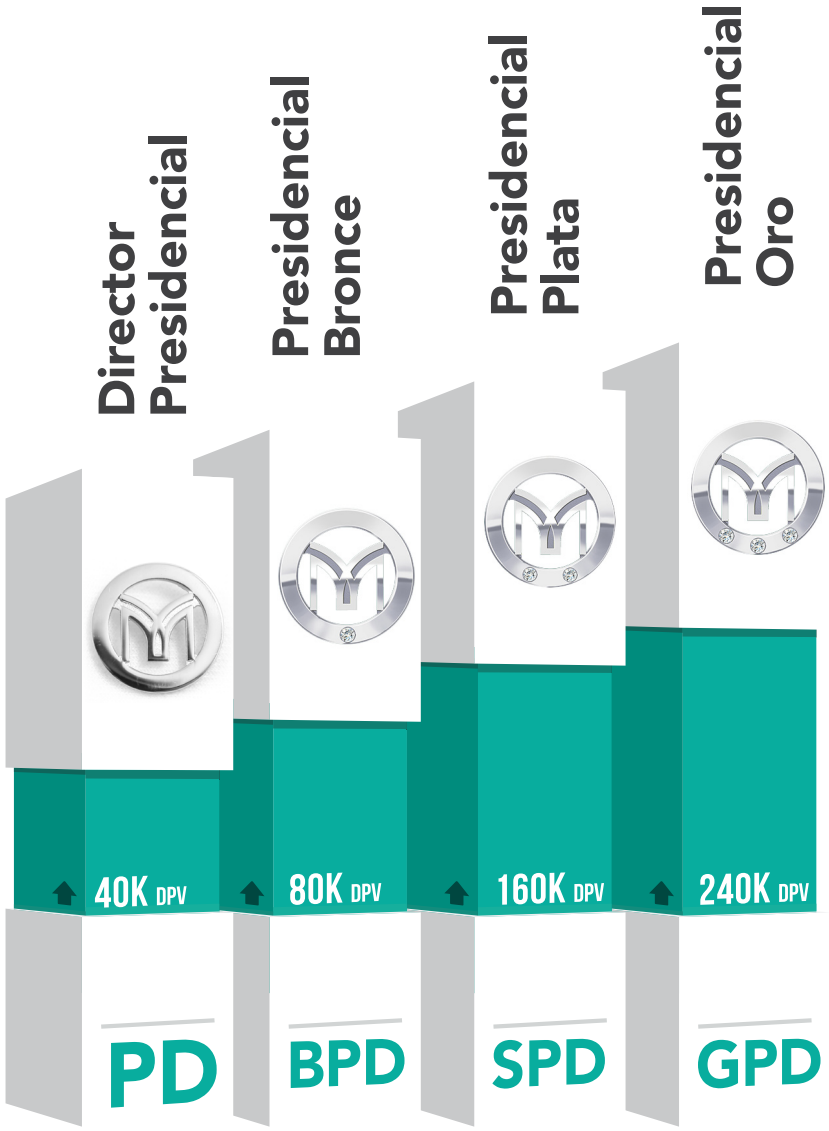
PUNTOS

Los Directores Ejecutivos Oro y superiores generan puntos para Líderes (Presidenciales Bronce y superiores) para cubrir los requisitos mínimos de la estructura de la organización.

	ED	SED	GED
PPV	150	150	150
DPV	6,000	10,000	20,000
Máximo DPV por organización	3,600 (60%)	6,500 (65%)	13,000 (65%)
Mínimo Número de Organizaciones Activas	2	2	3
Puntos en Organización Líder			0.5

NOTA: Tu calificación para ciertos bonos y comisiones más allá del nivel de Líder Ejecutivo, dependerán de tu participación en el Programa de Embajador Presidencial de la Compañía, tal y como se explica en las páginas siguientes.

Solo aquellos Asociados Presidenciales que logran la calificación para el Programa de Embajador, y la mantienen, son elegibles para ganar (lo que incluye, pero no se limita a) los bonos Presidenciales (que se identifican en el panfleto del Plan de Compensación con el símbolo "‡"), para tener participación en ciertos incentivos/programas (consulta las reglas y requisitos de calificación para cada incentivo/programa) y para tener reconocimiento en eventos. La participación en el Programa de Embajador Presidencial está sujeta al apego de los Asociados Presidenciales a los términos y condiciones establecidos en la Sección 4.9.8 del Programa de Embajador de Líderes Presidenciales ("Programa de Embajador") de las Políticas y Procedimientos del Asociado.



PRESIDENCIAL

Los Presidenciales (PD) son Asociados Calificados que tienen 150 de PPV y por lo menos tres organizaciones activas con un DPV de 40,000. El DPV puede venir de cualquier cantidad de organizaciones, pero más de 65 % (26,000) no puede venir de una sola organización en un mes calificable.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL MÍNIMA DE TU NEGOCIO

Además de los requisitos de puntos, los Presidenciales Bronce y superiores tienen un requisito de estructura mínima de organizaciones para calificar para el Nivel de Liderazgo.

PRESIDENCIAL BRONCE

Los Presidenciales Bronce (BPD) son Asociados Calificados que tienen 150 de PPV y por lo menos tres organizaciones activas con un DPV de 80,000. El DPV puede venir de cualquier cantidad de organizaciones, pero más de 65 % (52,000) no puede venir de una sola organización en un mes calificable. La Estructura Organizacional Mínima del Negocio para el Presidencial Bronce es un Punto de Líder.

PRESIDENCIAL PLATA

Los Presidenciales Plata (SPD) son Asociados Calificados que tienen 150 de PPV y por lo menos tres organizaciones activas con un DPV de 160,000. El DPV puede venir de cualquier cantidad de organizaciones, pero más de 65 % (104,000) no puede venir de una sola organización en un mes calificable. La Estructura Organizacional Mínima del Negocio para el Presidencial Plata es dos organizaciones con Ejecutivos Oro con dos Puntos de Líder.

PRESIDENCIAL ORO

Los Presidenciales Oro (GPD) son Asociados Calificados que tienen 150 de PPV y por lo menos tres organizaciones activas con un DPV de 240,000. El DPV puede venir de cualquier cantidad de organizaciones, pero más de 65 % (156,000) no puede venir de una sola organización en un mes calificable. La Estructura Organizacional Mínima del Negocio para el Presidencial Oro es de tres organizaciones con Ejecutivos Oro con tres Puntos de Líder.

	PD	BPD	SPD	GPD
PPV	150	150	150	150
DPV	40,000	80,000	160,000	240,000
Máximo DPV por organización (65 %)	26,000	52,000	104,000	156,000
Mínimo Número de Organizaciones Activas	3	3	3	3
Puntos en Organización Líder	1	1.5	2	2.5
Estructura Organizacional Mínima de tu Negocio		1 pt	2 (GED) o superiores con 2 puntos	3 (GED) o superiores con 3 puntos

BONO DE ASCENSO EN RANGO

BONO DE ASCENSO EN RANGO A DIRECTOR PRESIDENCIAL:

- Todos los Asociados que alcancen el rango de Director Presidencial por primera vez (el nivel más alto de liderazgo) calificarán para un pago único de $1,000.00 dólares.
- Si el Asociado mantiene el rango de Director Presidencial (o superior) por dos meses consecutivos adicionales, recibirá otro pago adicional de $1,000.00 dólares.
- El pago total es de hasta **$2,000.00** USD.

BONO DE ASCENSO EN RANGO A DIRECTOR PRESIDENCIAL BRONCE:

- Todos los Asociados que alcancen el rango de Director Presidencial Bronce por primera vez (el nivel más alto de liderazgo) calificarán para un pago único de $1,500.00 dólares.
- Si el Asociado mantiene el rango de Director Presidencial Bronce (o superior) por dos meses consecutivos adicionales, recibirá otro pago adicional de $1,500.00 dólares.
- El pago total es de hasta **$3,000.00** USD.

PRESIDENCIAL PLATINO

Los Presidenciales Platino (PPD) son Asociados Calificados que tienen 150 de PPV y por lo menos cuatro organizaciones activas con un DPV de 320,000. El DPV puede venir de cualquier cantidad de organizaciones, pero más de 65 % (208,000) no puede venir de una sola organización en un mes calificable. La Estructura Organizacional Mínima del Negocio para el Presidencial Platino es de cuatro organizaciones con Ejecutivos Oro con cuatro Puntos de Líder.



PRESIDENCIAL PLATINO 1 ESTRELLA (1*PPD)

Los Presidenciales Platino 1 Estrella (1*PPD) son Asociados Calificados que tienen 150 de PPV y por lo menos cuatro organizaciones activas con un DPV de 640,000. El DPV puede venir de cualquier cantidad de organizaciones, pero más de 65 % (416,000) no puede venir de una sola organización en un mes calificable. La Estructura Organizacional Mínima del Negocio para el 1*PPD es de cuatro organizaciones con Presidenciales con seis Puntos de Líder.

PRESIDENCIAL PLATINO 2 ESTRELLAS (2*PPD)

Los Presidenciales Platino 2 Estrellas (2*PPD) son Asociados Calificados que tienen 150 de PPV y por lo menos cuatro organizaciones activas con un DPV de 1,250,000. El DPV puede venir de cualquier cantidad de organizaciones, pero más de 65 % (812,500) no puede venir de una sola organización en un mes calificable. La Estructura Organizacional Mínima del Negocio para el 2*PPD es de cuatro organizaciones con Presidenciales con ocho Puntos de Líder.

PRESIDENCIAL PLATINO 3 ESTRELLAS (3*PPD)

Los Presidenciales Platino 3 Estrellas (3*PPD) son Asociados Calificados que tienen 150 de PPV y por lo menos cuatro organizaciones activas con un DPV de 2,500,000. El DPV puede venir de cualquier cantidad de organizaciones, pero más de 65 % (1,625,000) no puede venir de una sola organización en un mes calificable. La Estructura Organizacional Mínima del Negocio para el 3*PPD es de cuatro organizaciones con Presidenciales con diez Puntos de Líder.

PRESIDENCIAL PLATINO 4 ESTRELLAS (4*PPD)

Los Presidenciales Platino 4 Estrellas (4*PPD) son Asociados Calificados que tienen 150 de PPV y por lo menos cuatro organizaciones activas con un DPV de 5,000,000. El DPV puede venir de cualquier cantidad de organizaciones, pero más de 65 % (3,250,000) no puede venir de una sola organización en un mes calificable. La Estructura Organizacional Mínima del Negocio para el 4*PPD es de cuatro organizaciones con Presidenciales con doce Puntos de Líder.

EMBAJADOR CORONA PLATINO (CP)

Los Embajadores Corona Platino son Asociados Calificados que tienen 150 de PPV y por lo menos cinco organizaciones activas con un DPV de 10,000,000. El DPV puede venir de cualquier cantidad de organizaciones, pero más de 65 % (6,500,000) no puede venir de una sola organización en un mes calificable. La Estructura Organizacional Mínima del Negocio para el CP es de cuatro organizaciones con Líderes Presidenciales con quince Puntos de Líder.

	PPD	1*PPD	2*PPD	3*PPD	4*PPD	CP
PPV	150	150	150	150	150	150
DPV	320,000	640,000	1,250,000	2,500,000	5,000,000	10,000,000
Máximo DPV por organización (65 %)	208,000	416,000	812,500	1,625,000	3,250,000	6,500,000
Mínimo Número de Organizaciones Activas	4	4	4	4	4	5
Puntos en Organización Líder	3	3	3	3	3	3
Estructura Organizacional Mínima del Negocio	4 (GED) o superiores con 4 puntos	4 (PD) o superiores con 6 puntos	4 (PD) o superiores con 8 puntos	4 (PD) o superiores con 10 puntos	4 (PD) o superiores con 12 puntos	5 (PD) o superiores con 15 puntos

BONO DE PRIMERA COMPRA

El Bono de Primera Compra (FOB) paga una comisión de hasta 30 %† sobre el precio pagado por la primera Orden de productos. Un Paquete de Primera Compra puede convertirse en una Orden Automática. No se requiere Volumen de Puntos Personales para ganar el Bono de Primera Compra. El FOB paga al afiliador por la Primera Compra de Producto después de la fecha de afiliación del Asociado o del nuevo Cliente Preferencial.

Se aplica el CV completo en las órdenes subsecuentes, tal y como se espera. No se paga Bono de Primera Compra en las órdenes subsecuentes.



†El porcentaje de pago del Bono de Primera Compra puede variar en ciertos productos y/o productos promocionales.

(Cuando se paga un Bono de Primera Compra, el CV ajustado será de hasta 20 % de todas las comisiones adicionales pagadas.)

COMPENSACIONES ORGANIZACIONALES Y A CLIENTES

BONOS DE CLIENTES PREFERENCIALES

Mannatech ofrece a los Asociados la oportunidad de ganar ingresos generados de la venta de productos a través de una organización que puede extenderse a todo el mundo al registrar a clientes. El ingreso potencial de los Asociados se basa en dos cosas: la profundidad y el volumen de su organización. La estabilidad viene de contar con pedidos de productos regulares cada mes. Las Órdenes Automáticas son una parte importante de construir y mantener un negocio Mannatech como Asociados.



BONO POWER SELLER

Se requiere Volumen de Puntos Personales, (PPV, por sus siglas en inglés) para ganar comisiones del cliente. El Bono Power Seller es una comisión de Volumen de Puntos Personales (PPV) que paga de 10 % a 30 % sobre el precio que se pagó por la orden del producto.

Cómo Funciona el Bono Power Seller:

Power 10: Si la suma mensual de tu Volumen de Clientes más tus compras personales igualan o superan los 200 en Volumen de Puntos Personales, y tienes un mínimo de dos (2) Clientes Preferenciales Activos*, entonces serás elegible para ganar el Bono Power Seller de 10 % del subtotal de los pedidos elegibles. (Esto incluye tus propias compras).
Nota: Solo se requiere un (1) Cliente Preferido Activo en los primeros seis meses para cada Asociado recién inscrito.

Power 15: Si la suma mensual de tu Volumen de Clientes más tus compras personales igualan o superan los 500 en Volumen de Puntos Personales, y tienes un mínimo de dos (2) Clientes Preferenciales Activos*, entonces serás elegible para ganar el Bono Power Seller de 15 % del subtotal de los pedidos elegibles. (Esto incluye tus propias compras).
Nota: Solo se requiere un (1) Cliente Preferido Activo en los primeros seis meses para cada Asociado recién inscrito.

Power 20: Si la suma de su Volumen de Clientes mensual más sus propias compras personales es igual o mayor a 2500 Puntos de Volumen Personal, y si tiene un mínimo de cuatro (4) Clientes Preferentes Activos*, entonces será elegible para ganar el Bono de Vendedor Poderoso del 20% del subtotal de los pedidos elegibles. (Esto incluye sus propias compras).

Power 25: Si la suma de su Volumen de Clientes mensual más sus propias compras personales es igual o mayor a 5000 Puntos de Volumen Personal, y si tiene un mínimo de diez (10) Clientes Preferentes Activos*, entonces será elegible para ganar el Bono de Vendedor Poderoso del 25% del subtotal de los pedidos elegibles. (Esto incluye sus propias compras).

Power 30: si la suma de su Volumen de clientes mensual más sus propias compras personales es igual o mayor a 10 000 Puntos de volumen personal, y si tiene un mínimo de veinte (20) Clientes preferentes activos*, entonces será elegible para ganar un Bono de Power Seller del 30 % del subtotal de los pedidos elegibles. (Esto incluye sus propias compras).

Bono Power Seller**	Requisitos de PPV	Porcentaje de pago	Requisitos de Número de Clientes Preferenciales Activos*
Power 10	200 o más	10 %	2
Power 15	500 o más	15 %	2
Power 20	2500 o más	20 %	4
Power 25	5000 o más	25 %	10
Power 30	10000 o más	30 %	20

* Clientes Preferenciales Activos - Cualquier Cliente Preferencial con órdenes con un PV de 50 o más dentro de un mes de calificación, se considera un Cliente Preferencial Activo para el Afiliador.

** No pagaremos la bonificación de Power Seller en el primer pedido del nuevo cliente preferente, ya que la bonificación de primer pedido se paga al patrocinador. Sin embargo, hay una excepción para los ganadores de Power 25 y 30. La bonificación de Power Seller se pagará en el primer pedido del nuevo cliente preferente al 5 % y 10 %, respectivamente. Nota: el volumen comisionable (CV) de Power 25/30 será equivalente al CV de bonificación de primer pedido.

BONO DE DESARROLLO DE NEGOCIO

BONO EQUIPO 2

Los Asociados que logran un PPV mínimo de 500+ y afilian a dos Asociados que también logran un PPV mínimo de 500+ en sus cuentas de Asociados, son elegibles para calificar para el Bono EQUIPO 2 de Desarrollo de Negocio. El pago del Bono EQUIPO 2 de Desarrollo de Negocio de $100 dólares puede ganarse cada mes.

BONO EQUIPO 4

Los Asociados que logran un PPV mínimo de 500+ y afilian a cuatro Asociados que también logran un PPV mínimo de 500+ en sus cuentas de Asociados, son elegibles para calificar para el Bono EQUIPO 4 de Desarrollo de Negocio.

Cualquier Asociado que logre el estatus de EQUIPO 4 gana un bono de $150 dólares, además de las ganancias de EQUIPO 2, para un pago total de $250 dólares. El pago del Bono EQUIPO 4 de Desarrollo de Negocio puede ganarse cada mes.

BONO EQUIPO 6

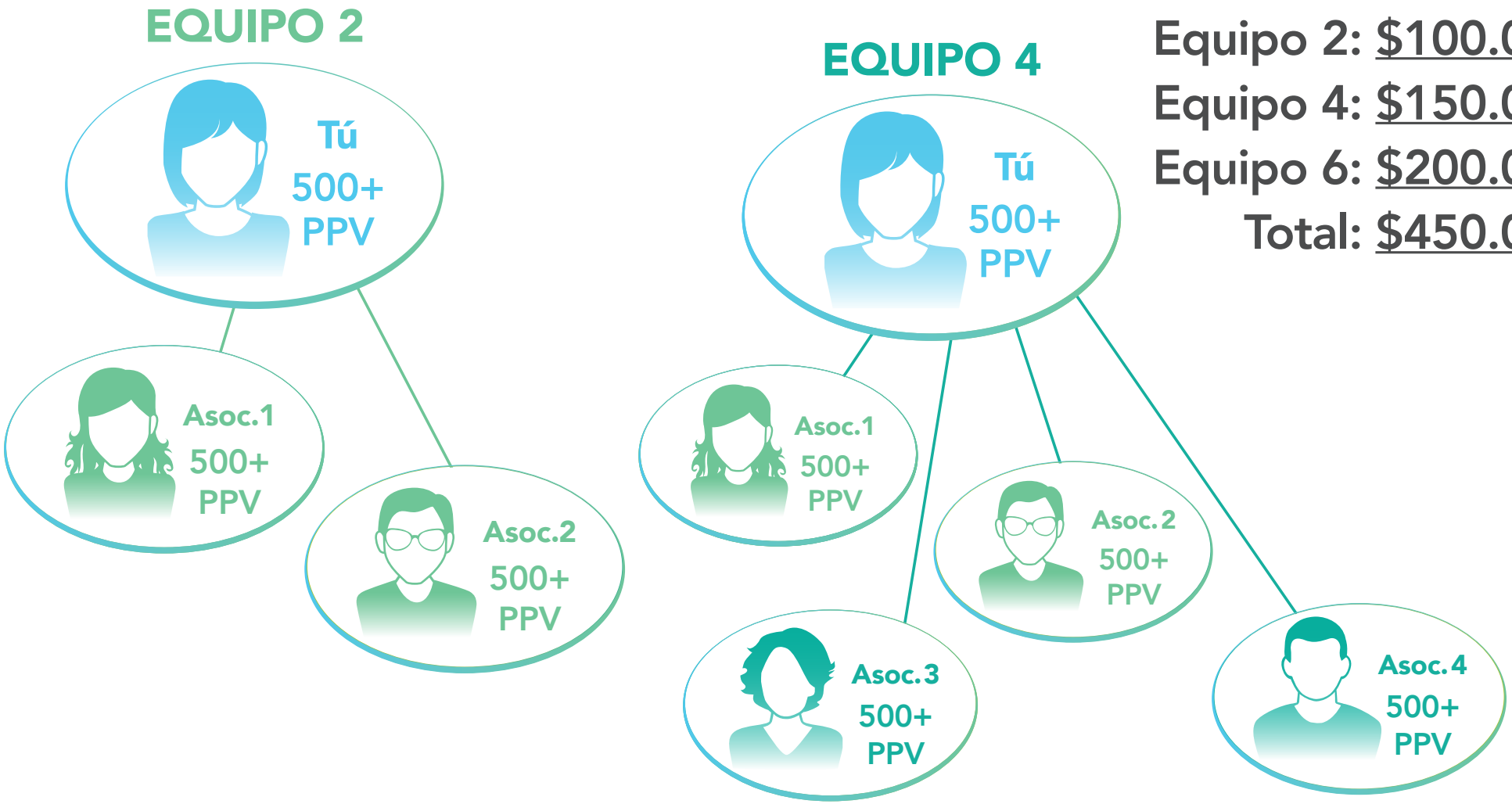
Los Asociados que logran un PPV mínimo de 500+ y afilian a cuatro Asociados que también logran un PPV mínimo de 500+ en sus cuentas de Asociados, son elegibles para calificar para el Bono EQUIPO 6 de Desarrollo de Negocio.

Cualquier Asociado que logre el estatus de EQUIPO 6 gana un bono de $200 dólares, además de las ganancias de EQUIPO 4 y 2, para un pago total de $450 dólares. El pago del Bono EQUIPO 6 de Desarrollo de Negocio puede ganarse cada mes.

BONO DE DESARROLLO DE NEGOCIO

Tipo de Bono	Debe tener un PPV mínimo de 500+	Por Pago Mensual
EQUIPO 2	Afilia a dos Asociados que también construyan un PPV de 500+ o más en sus cuentas de Asociados	$100
EQUIPO 4	Afilia a cuatro Asociados que también construyan un PPV de 500+ o más en sus cuentas de Asociados	$150
EQUIPO 6	Afilia a dos Asociados que también construyan un PPV de 500+ o más en sus cuentas de Asociados	$200

EJEMPLOS DE BONOS DE DESARROLLO DE NEGOCIO



Equipo 2: $100.00

Equipo 4: $150.00

Equipo 6: $200.00

Total: $450.00

*El equipo de Asociados puede estar en la misma organización o en diferentes organizaciones.

BONO DE MENTOR

El Bono de Mentor está diseñado para recompensar a un Asociado por tomar los pasos necesarios para construir y entrenar a Líderes dentro de su organización de ventas. Los Asociados son elegibles para ganar este bono en el nivel de liderazgo de Asociado Oro, o superior. El Bono de Mentores paga una comisión mensual al Afiliador por un nivel de liderazgo igual o superior. Si el Afiliador tiene un nivel de liderazgo más bajo, su bono está limitado al Nivel de Liderazgo correspondiente. No hay límite al número de Bonos de Mentores que puede ganar un Asociado.

	Bono Mensual
Asociado Oro–750 DPV	**$30**
Director–1,500 DPV	**$40**
Director Plata–2,500 DPV	**$50**
Director Oro–4,000 DPV	**$75**
Director Ejecutivo (y superior)–6,000 DPV	**$100**

BONO UNI-LEVEL

El Bono Uni-Level es una fuente de ingresos basada en el volumen de productos que vende tu organización.

Cómo funciona el Bono Uni-Level

Para ser elegible para calificar para el Bono Uni-Level, los Asociados Calificados deben lograr el Volumen de Puntos de Línea Descendente requerido por mes. Los Asociados pueden ganar un bono por la cantidad de ventas de productos de Asociados a su organización en línea descendente cada mes a través Uni-Level. El porcentaje del CV de productos vendidos se paga a los Asociados para los niveles 1, 2, 3, 4, 5, 6 y 7 de su organización. El porcentaje pagado por cada profundidad de nivel depende del nivel de Liderazgo que ha alcanzado un Asociado.

- Paga sobre todas las ventas en la organización del Líder a través de los siete niveles de profundidad.
- Se aplica una compresión de 150 PPV.
- No tiene restricciones de amplitud.

	SA	GA	D	SD	GD	ED	SED	GED	PD y superior
Nivel 1	3%	4%	5%	6%	7%	8%	8%	8%	8%
Nivel 2		2%	3%	4%	6%	8%	8%	8%	8%
Nivel 3			2%	4%	6%	8%	8%	8%	8%
Nivel 4				3%	4%	6%	6%	6%	6%
Nivel 5						*5%	*5%	*6%	*6%
Nivel 6							*4%	*4%	**5%
Nivel 7									**4%

Requisitos de actividad del cliente

* Los directores ejecutivos hasta los directores presidenciales deben tener dos clientes preferentes activos y 250 PPV para obtener un nivel adicional de profundidad.

**Los directores presidenciales Bronce y superiores deben tener dos clientes preferentes activos y 500 PPV para obtener un nivel adicional de profundidad.

BONO INFINITY DE VOLUMEN LATERAL‡

El Bono Infinity de Volumen Lateral paga un bono de 0.5 % sobre todo el CV en el nivel 8 e inferior, excepto por el volumen que se origine en la organización más grande. Otros Líderes con el mismo Nivel de Liderazgo o superior no bloquearán a Líderes para que reciban este pago.

Puntos clave:

- Pagado al PD y superior.
- Pagado sobre el CV en el nivel 8 e inferior.
- No se paga sobre el CV que se origine de la organización más grande.
- La organización más fuerte se determina al tener el mayor DPV dentro del total número de organizaciones.
- Se aplica la compresión.
- Se aplicarán los requisitos de actividad del cliente



BONO CHECK MATCH‡

Los Líderes que logran el nivel de Director Ejecutivo Plata o superior recibirán un Bono Check Match sobre sus Directores Ejecutivos y superiores que estén en su línea descendente. Los Líderes ganarán el porcentaje correspondiente (consulta la tabla) de los Bonos Infinity y Uni-Level para el líder con quien se hace el Check Match.

Cómo funciona el Bono Check Match

- El número de generaciones pagado a los Líderes depende del Nivel de Liderazgo de la línea descendente.
- El Bono Check Match se paga a través de la línea de patrocinio en cada organización.
- Si un Líder en la línea descendente no es Director Ejecutivo Plata o superior, el Líder no se considera generación en ese mes calificable.
- El porcentaje pagado del Bono Check Match se correlaciona con el Nivel de Liderazgo del Líder en línea descendente y la generación aplicable.
- Se aplica un techo (un límite máximo) al líder en línea descendente.

	SED 10K	GED 20K	PD 40K	BPD 80K	SPD 160K	GPD 240K	PPD 320K	1*PPD 640K	2*PPD 1.25M	3*PPD 2.5M	4*PPD 5M	CP 10M
Techo por Líder de línea descendente	$250	$500	$750	$1,000	$1,500	$2,000	$2,500	$3,000	$3,500	$4,000	$5,000	$10,000
Gen 1	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
Gen 2		20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
Gen 3			10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Gen 4				10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Gen 5					**2.5%	**2.5%	**2.5%	**2.5%	**2.5%	**2.5%	**2.5%	**2.5%
Gen 6						**2.5%	**2.5%	**2.5%	**2.5%	**2.5%	**2.5%	**2.5%

**Los Directores Presidenciales Plata y superiores deben tener dos Clientes Preferidos Activos y 500 PPV (Requisitos de Actividad del Cliente) para ganar generación(es) adicional(es).

CANTIDADES TECHO/LÍMITE DE LA ORGANIZACIÓN LÍDER

Las ganancias de los bonos Uni-Level, Volumen Lateral Infinity y Líder Check Match en cualquier pierna tienen un techo o límite. Los Líderes no pueden ganar más que la cantidad Límite/Techo de la Organización Líder para su rango de liderazgo por organización. No se aplica techo/límite a las ganancias por el Bono Power Seller, Bono de Mentor, Bono de Primera Compra o al Bono de Ventas Globales.

Niveles	D	SD	GD	ED	SED	GED	PD	BPD
Techo/ Límite por Nivel	$200	$400	$750	$1,000	$1,500	$2,500	$5,000	$8,000

Niveles	SPD	GPD	PPD	1*PPD	2*PPD	3*PPD	4*PPD	CP
Techo/ Límite por Nivel	$12,000	$18,000	$25,000	$30,000	$40,000	$50,000	$100,000	NO CAP

BONO DE VENTAS GLOBALES‡

El Bono Global Pool se deriva del 1.5% de las ventas globales de productos terminados de Mannatech. Este bono está disponible para todos los BPD y superiores calificados y activos, y se distribuye mensualmente. Para ser elegible para el fondo, los líderes deben mantener su Rango de Liderazgo durante tres meses dentro de cualquier período de seis meses. La calificación se basa en la expansión y el crecimiento constantes de la organización de línea descendente. Las acciones otorgadas a cada líder participante se determinan según su rango pagado cada mes. Cada BPD o superior recibirá un valor de acción multiplicado por la cantidad de ramas de Líder que haya alcanzado.

Por favor, consulta la tabla para ver las asignaciones específicas de porciones.

Nivel de Liderazgo	Porciones
PD Bronce	0.5
PD Plata	1
PD Oro	1.5
PD Platino	2
1* Platino	2.5
2* Platino	3
3* Platino	3.5
4* Platino	4
Embajador Corona Platino	5

Cómo Funciona el Bono de Ventas Globales

- Se paga mensualmente.
- Las reglas de consistencia no aplican los primeros dos meses en los que calificas como un nuevo rango.
- Los líderes ingresan al período de consistencia de 12 meses una vez que califican para el rango BPD o superior tres veces dentro de un período de seis (6) meses.
- El período de consistencia de 12 meses comienza una vez que el asociado alcanza el rango BPD o superior por tercera vez dentro del período de seis meses.
- El período de consistencia de 12 meses es continuo y puede extenderse siempre que los líderes mantengan su rango calificado cada mes.

Nota: Solo aquellos Asociados Presidenciales que logran la calificación, y la mantienen, para el Programa de Embajador son elegibles para ganar los bonos Presidenciales (consulta la Sección 4.9.8 de las Políticas y Procedimientos del Asociado).



BONO DE ASCENSO DE RANGO

Rango de Director Ejecutivo Oro:
Cualquier Asociado que alcance el rango de Director Ejecutivo Oro o superior por primera vez (rango de liderazgo más alto alcanzado a partir de enero de 2022) calificará para un pago único de $750.00 USD. Si el Asociado Líder mantiene su rango (o superior) tres veces en un período de seis meses, recibirá un pago adicional de $750.00 USD. El período de 6 meses comienza con el primer mes en que se alcanza ese rango. Pago total de hasta $1,500.00 USD.

Rango de Líder Presidencial:
Cualquier Asociado que alcance el rango de Líder Presidencial o superior por primera vez (rango de liderazgo más alto alcanzado a partir de enero de 2022) calificará para un pago único de $1,500.00 USD. Si el Asociado Líder mantiene su rango (o superior) tres veces en un período de seis meses, recibirá un pago adicional de $1,500.00 USD. El período de 6 meses comienza con el primer mes en que se alcanza ese rango. Pago total de hasta $3,000.00 USD.

Rango de Líder Presidencial Bronce:
Cualquier Asociado que alcance el rango de Líder Presidencial Bronce o superior por primera vez (rango de liderazgo más alto alcanzado a partir de enero de 2022) calificará para un pago único de $2,500.00 USD. Si el Asociado Líder mantiene su rango (o superior) tres veces dentro de un período de seis meses, recibirá un pago adicional de $2,500.00 USD. El período de 6 meses comienza con el primer mes en que se alcanza ese rango. Pago total de hasta $5,000.00 USD.

Rango de Líder Presidencial Plata:
Cualquier Asociado que alcance el rango de Líder Presidencial Plata o superior por primera vez (rango de liderazgo más alto alcanzado a partir de enero de 2022) calificará para un pago único de $4,000.00 USD. Si el Asociado mantiene su rango (o superior) tres veces en un período de seis meses, recibirá un pago adicional de $4,000.00 USD. El período de 6 meses comienza con el primer mes en que alcance ese rango. El pago total es de hasta $8,000.00 USD.

Rango de Líder Presidencial Oro:
Cualquier Asociado que alcance el rango de Líder Presidencial Oro o superior por primera vez (rango de liderazgo más alto alcanzado a partir de enero de 2022) calificará para un pago único de $5,000.00 USD. Si el Asociado Líder mantiene su rango (o superior) tres veces dentro de un período de seis meses, recibirá un pago adicional de $5,000.00 USD. El período de 6 meses comienza con el primer mes en que se alcanza ese rango. Pago total de hasta $10,000.00 USD.

Rango de Líder Presidencial Platino:
Cualquier Asociado que alcance el rango de Líder Presidencial Platino o superior por primera vez (rango de liderazgo más alto alcanzado a partir de enero de 2022) calificará para un pago único de $10,000.00 USD. Si el Asociado Líder mantiene su rango (o superior) tres veces dentro de un período de seis meses, recibirá un pago adicional de $10,000.00 USD. El período de 6 meses comienza con el primer mes en que se alcanza ese rango. Pago total de hasta $20,000.00 USD.

Rango de Líder Presidencial Platino 1*:
Cualquier Asociado que alcance el rango de Líder Presidencial Platino 1* o superior por primera vez (rango de liderazgo más alto alcanzado a partir de enero de 2022) calificará para un pago único de $15,000.00 USD. Si el Asociado Líder mantiene su rango (o superior) tres veces dentro de un período de seis meses, recibirá un pago adicional de $15,000.00 USD. El período de 6 meses comienza con el primer mes en que se alcanza ese rango. Pago total de hasta $30,000.00 USD.

Rango de Líder Presidencial Platino 2*:
Cualquier Asociado que alcance el rango de Líder Presidencial Platino 2* o superior por primera vez (rango de liderazgo más alto alcanzado a partir de enero de 2022) calificará para un pago único de $20,000.00 USD. Si el Líder Asociado mantiene su rango (o superior) tres veces en un período de seis meses, recibirá un pago adicional de $20,000.00 USD. El período de 6 meses comienza con el primer mes en que se alcance ese rango. El pago total es de hasta $40,000.00 USD.

Rango de Líder Presidencial Platino 3*:

Cualquier Asociado que alcance el rango de Líder Presidencial Platino 3* o superior por primera vez (rango de liderazgo más alto alcanzado a partir de enero de 2022) calificará para un pago único de $25,000.00 USD. Si el Asociado Líder mantiene su rango (o superior) tres veces dentro de un período de seis meses, recibirá un pago adicional de $25,000.00 USD. El período de 6 meses comienza con el primer mes en que se alcance ese rango. Pago total de hasta $50,000.00 USD.

Rango de Líder Presidencial Platino 4*:

Cualquier Asociado que alcance el rango de Líder Presidencial Platino 4* o superior por primera vez (rango de liderazgo más alto alcanzado a partir de enero de 2022) calificará para un pago único de $37,500.00 USD. Si el Líder Asociado mantiene su rango (o superior) tres veces en un período de seis meses, recibirá un pago adicional de $37,500.00 USD. El período de 6 meses comienza con el primer mes en que alcanza ese rango. Una vez que se reciben los dos primeros pagos, el Líder Asociado puede calificar para 6 pagos adicionales de $12,500.00 cada mes si mantiene su rango o superior. Los seis (6) pagos adicionales comenzarán el mes siguiente a la calificación para el segundo pago. Pago total de hasta $150,000.00 USD.

Rango de Líder Embajador Corona Platino:

Cualquier Asociado que alcance el rango de Líder Embajador Corona Platino o superior por primera vez (rango de liderazgo más alto alcanzado a partir de enero de 2022) calificará para un pago único de $100,000.00 USD. Si el Líder Asociado mantiene su rango (o superior) tres veces en un período de seis meses, recibirá un pago adicional de $100,000.00 USD. El período de seis meses comienza con el primer mes en que se alcanza ese rango. Una vez que se reciben los dos primeros pagos, el Líder Asociado puede calificar para seis (6) pagos adicionales de $50,000.00 cada mes si mantiene su rango. Los seis (6) pagos adicionales comenzarán el mes siguiente a la calificación para el segundo pago. Pago total de hasta $500,000.00 USD.

Notas:

Los Asociados que alcanzan varios rangos por primera vez dentro del mismo mes de calificación pueden ganar el Bono de Ascenso de Rango por todos los rangos que hayan alcanzado durante ese mes.

Rango	Bonificación (máximo)	Primer pago	Segundo pago: mantener el rango 3 veces en 6 meses	Monto restante del saldo adeudado	Monto del saldo adeudado (distribuido en 6 meses)	Requisito de volumen de rango
Director Ejecutivo Oro	$1,500.00	$750.00	$750.00	No	-	20000
Líder Presidencial	$3,000.00	$1,500.00	$1,500.00	No	-	40000
Líder Presidencial Bronce	$5,000.00	$2,500.00	$2,500.00	No	-	80000
Líder Presidencial Plata	$8,000.00	$4,000.00	$4,000.00	No	-	160000
Líder Presidencial Oro	$10,000.00	$5,000.00	$5,000.00	No	-	240000
Líder Presidencial Platino	$20,000.00	$10,000.00	$10,000.00	No	-	320000
Líder Presidencial Platino 1 estrella	$30,000.00	$15,000.00	$15,000.00	No	-	640000
Líder Presidencial Platino 2 estrellas	$40,000.00	$20,000.00	$20,000.00	No	-	1250000
Líder Presidencial Platino 3 estrellas	$50,000.00	$25,000.00	$25,000.00	No	-	2500000
Líder Presidencial Platino 4 estrellas	$150,000.00	$37,500.00	$37,500.00	$75,000.00	$12,500.00	5000000
Líder Embajador Corona Platino	$500,000.00	$100,000.00	$100,000.00	$300,000.00	$50,000.00	10000000

INCENTIVOS

COMPENSACIÓN POR INCENTIVOS

Los Incentivos van más allá del Plan de Compensación. Los incentivos están diseñados como una motivación extra para ayudar al Asociado a lograr sus metas y a ganar compensación extra, viajes y reconocimiento.

En Mannatech, queremos que tu negocio sea satisfactorio y disfrutable. Es por eso que ofrecemos algunos de los programas de incentivo más memorables que puedes encontrar en cualquier lugar. Los veteranos Asociados han aprendido que los logros de negocio en Mannatech pueden traducirse en mucho más que solo compensaciones financieras. El maravilloso incentivo de los programas de Mannatech puede resultar en que recibas efectivo, premios y admisión a eventos especiales. Puedes incluso ganar tu boleto a lugares hermosos y exóticos, ¡para acompañar a tus amigos de Mannatech y Asociados de negocio!

Visita mannatech.com para aprender más sobre cómo puedes calificar para ganar compensaciones de incentivo.



INFORMACIÓN ADICIONAL

CALENDARIO DE PAGOS

Los Bonos Calificados se pagarán el día 15 de cada mes después del cierre del mes.

CALIFICACIÓN Y COMISIONES

El plan requiere que un Asociado logre varios niveles a lo largo del plan, junto con las calificaciones establecidas, a través de la venta de productos para ganar comisiones.

PERIODO DE CALIFICACIÓN

El plan requiere que los Asociados cubran sus requisitos para su nivel cada mes. La compañía opera en un calendario de 12 meses

DEVOLUCIONES, REEMBOLSOS Y CANCELACIONES

Todas las devoluciones y cancelaciones de pedidos no contarán hacia calificaciones o comisiones. El sobrepago de comisiones que resulte de devoluciones, reembolsos y/o recálculos, puede ser deducido de futuras comisiones, o puede ser deducido de los fondos de ventas globales, antes de las comisiones. La compañía también puede retener comisiones o bonos futuros en el caso de que el paquete de productos para el que has recibido un bono o comisión, sea devuelto.

Por favor, consulta la política número 5.13 en las Políticas y Procedimientos de los Asociados para ver las normas completas sobre devoluciones, reembolsos y cancelaciones.

FACTORIZACIÓN

La factorización puede ocurrir cuando una compensación global consolidada exceda los pagos aprobados.

Todos los pagos bajo el Plan de Compensación global están sujetos a, y pueden estar limitados por, las siguientes condiciones: habrá un techo (o una cantidad máxima de pago) en todas las comisiones, bonos y otras compensaciones (en conjunto llamadas "Comisiones Potenciales") para los Asociados calificados durante un ciclo de comisiones, equivalente al 41.1 % del ingreso neto por ventas comisionables que la Compañía reciba durante un ciclo de comisiones (la "Máxima Cantidad de Pago"). Si las Posibles Comisiones globales rebasan la Máxima Cantidad de Pago, la Compañía reducirá las comisiones ("factor") de forma proporcional para igualar la Máxima Cantidad de Pago.



GLOSARIO

Afiliador

Es el Asociado que está listado en la Solicitud y Acuerdo del Asociado como Afiliador. El Afiliador y el Auspiciador pueden ser la misma persona, o el Afiliador puede colocar al nuevo Asociado bajo un Auspiciador diferente en su organización.

Asociado

Cualquier distribuidor independiente que sea elegible para participar en el Plan de Compensación, y que esté regido por las Políticas y Procedimientos para Asociados, el Plan de Compensación, y los Términos y Condiciones para Asociados, como parte de su acuerdo con Mannatech.

Asociado Calificado (QA)

Un Asociado que cubre los requisitos para un Nivel de Liderazgo específico, lo que incluye, pero no se limita al PPV y/o DPV.

Auspiciador

Un Asociado existente se convierte en Auspiciador en el momento del registro de un nuevo Asociado directamente por abajo de la posición del Auspiciador.

Bono de Ascenso en Rango

Todos los Asociados que alcancen el rango de Director Presidencial o Director Presidencial Bronce por primera vez calificarán para un pago único. Si el Asociado mantiene el rango por dos meses consecutivos adicionales, recibirá otro pago único.

Bono por Ascenso de Rango

Todo asociado que alcance el nivel Gold Executive Director o superior por primera vez (el rango de liderazgo más alto alcanzado a partir de enero de 2022) calificará para recibir un pago único. Si el asociado líder mantiene el rango (o superior) tres veces en un período de seis meses, recibirá pagos adicionales.

Bonos de Liderazgo

Una serie de bonos que ofrecen ingreso incremental conforme el Asociado avanza por los Niveles de Liderazgo. El Asociado debe primero ser un Asociado Calificado y ganará porcentajes incrementales de ventas de productos generados en su organización de línea descendente, hacia la mayor profundidad de la organización.

Clientes Preferenciales Activos

Cualquier Cliente Preferencial con órdenes con un PV de 50 o más dentro de un mes de calificación, se considera un Cliente Preferencial Activo para el Afiliador.

Compresión

Todos los Asociados con menos de 150 PPV se comprimen para el cálculo de los bonos. La compresión se usa para crear los niveles de pago antes de que los bonos se calculen.

Consejo Asesor de Norte América (NAAC).

Un cuerpo selecto de Asociados de América del Norte, que sirve como enlace entre ustedes (los Asociados) y nuestro liderazgo corporativo. Puedes expresar tus inquietudes o hacer sugerencias a través de cualquier miembro activo del consejo.

Distribuidor Independiente

Un Distribuidor Independiente es un Asociado que compra productos de Mannatech para sí mismo y/o para venderlos a consumidores, y que gana comisiones a través del Plan de Carrera y Compensación al reunir determinados requisitos de volumen.

Estatus del Asociado

Hay dos tipos de Asociados.

1. Activo—cualquier Asociado que cumple con el requisito mínimo para su rango dentro del periodo de calificación.
2. Inactivo—un Asociado que no ha cumplido con los requisitos mínimos para su nivel de liderazgo por seis (6) meses consecutivos.

Factorización

La factorización es el proceso de poner techo a comisiones cuando la compensación global consolidada excede los pagos aprobados.

Fundación M5M®

Al comprar productos Mannatech, se hacen donativos a la Fundación M5M, que ofrece nutrición alrededor del planeta para niños que lo necesitan.

Ingreso

El ingreso se paga dos semanas después del cierre del periodo de calificación, en base continua. El modelo de negocios de mercadotecnia de redes ofrece ingreso por las órdenes continuas de producto de todos en tu organización de negocios, a través de los específicos del Plan de Compensación.

Líder

Cualquier Asociado que obtuvo el Nivel de Liderazgo de Ejecutivo o superior.

Mercadotecnia de Redes o de Multinivel

Un modelo de negocios en el que se requiere una red de distribuidores independientes para construir el negocio. Normalmente dicho negocio involucra pagos que ocurren a varios niveles.

Nivel de Liderazgo

Cualquier título reconocido para el Asociado o el título más alto que ha logrado. El título de liderazgo de un Asociado puede variar de mes a mes debido a los requisitos de calificación de liderazgo.

Orden Automática (AO)

Es una orden de producto opcional que se genera automáticamente en la fecha seleccionada. Las Órdenes Automáticas ahora se procesarán en el mismo día cada mes. Las AO se procesan antes que la fecha programada durante la última semana del mes y durante días feriados. El procesamiento previo asegura las calificaciones y entregas oportunas. Para evitar retrasos, todas las Órdenes Automáticas deben crearse o modificarse cinco días antes del cierre del periodo de calificación.

Organizaciones Activas

Cualquier organización en la que un Asociado ha mantenido un PPV de por lo menos 100 en un periodo de calificación.

Periodo de Calificación

Para los propósitos de la distribución de la compensación, Mannatech usa un año calendario de 12 meses. El plan requiere que el Asociado cumpla con los requisitos de su rango cada mes.

Periodo de Calificación

Para los propósitos de distribución de la compensación, Mannatech usa el año calendario de 12 meses. El plan requiere que los Asociados cubran sus requisitos para su nivel cada mes. La compañía opera en un calendario de 12 meses.

Plan de Compensación

El Plan de Compensación de Mannatech está diseñado para maximizar cada etapa del crecimiento del negocio. A través de múltiples vías de ingresos, los Asociados son recompensados por sus esfuerzos en el desarrollo inicial de negocios y ventas. El plan ofrece una variedad de distintos métodos para ganar ingreso.

Precio Sugerido al Público

El precio de venta recomendado para un producto para que el Asociado lo venda a sus clientes. Este es solo un precio recomendado y no hay obligación de cumplir con esta recomendación.

Programa de Embajador

Al firmar el reconocimiento, los Asociados que alcanzan el nivel Presidencial, tienen derecho a recibir bonos Presidenciales, reconocimiento y otros beneficios. La participación en el Programa de Embajador está sujeta al apego de los Asociados Presidenciales a los términos y condiciones establecidos en la Sección 4.9.8 del Programa de Embajador de Líderes Presidenciales ("Programa de Embajador") de las Políticas y Procedimientos del Asociado.

Requisitos de actividad del cliente

*Los directores ejecutivos hasta los directores presidenciales deben tener dos clientes preferentes activos y 250 PPV para obtener un nivel adicional de profundidad.
**Los directores presidenciales Bronce y superiores deben tener dos clientes preferentes activos y 500 PPV para obtener un nivel adicional de profundidad.

Success Tracker (Oficina Virtual)

Un sistema de gestión de negocios exclusivo de Mannatech que ofrece al Asociado información de importancia crítica para el negocio. Desde herramientas de búsqueda de Asociados en línea descendente, hasta robustos reportes de ventas y mercadotecnia, el Success Tracker (Oficina Virtual) provee información que ofrece visibilidad para todos los aspectos del negocio Mannatech de un Asociado, lo que le permite gestionar y crecer su negocio.

Volumen Comisionable (CV)

El Volumen Comisionable es un valor establecido a cada producto o paquete Mannatech. Este valor se utiliza para calcular comisiones a través de todo el Plan de Compensación Global, en donde hacemos negocios en múltiples divisas. Generalmente, el Volumen Comisionable se pagará por hasta un 75 % del precio para Asociado/Cliente Preferencial. NO hay otro uso o aplicación para el CV.

Volumen de Puntos en Línea Descendente (DPV)

El DPV consiste del Volumen de Puntos Personales (PPV) del Asociado más el volumen de toda la organización en línea descendente.

Volumen de Puntos (PV)

Puntos asignados a cada producto.

Volumen de Puntos Personales (PPV)

El volumen ganado por las compras/ventas personales, necesario para calificar para comisiones durante el periodo de calificación.

MANNATECH

mannatech.com

© 2025 Mannatech, Incorporated.
Todos los derechos reservados.

Mannatech, Stylized M Design, Mission 5 Million y M5M son marcas registradas de Mannatech, Incorporated.

Solo para distribución en EE. UU.

001_CompPlan_US_ES_25_1001