



De qué forma la Regla del 70 % impacta tu negocio

¿Qué es la Regla del 70 %?

Algunos de ustedes han escuchado sobre la Regla del 70 % que involucra a compañías dentro del canal de ventas directas. Otros pueden haber escuchado el término dentro de su propia experiencia de mercadotecnia de redes. Pensamos que sería útil resumir el origen de esta regla y recordarte por qué es importante para tu negocio.

Rápida clase de historia: FTC vs. Amway

La Regla del 70 % se remonta a un caso de 1979 presentado por la Comisión Federal de Comercio (FTC, por sus siglas en inglés) en donde la FTC alegaba que Amway operaba un negocio ilegal de pirámide. Luego de una larga batalla en tribunales, la corte eventualmente falló a favor de Amway, determinando que era una oportunidad de negocio legítima.

La clave para el argumento de Amway fue la **Regla del 70 %, que indicaba que los distribuidores tenían que vender el 70 % de su inventario actual a sus clientes u otros distribuidores**. La regla fue diseñada para prevenir que los distribuidores ordenaran una cantidad excesiva de inventario (lo que también se llama “acumulación de inventario”) para calificar para comisiones, bonos e incentivos.

Volvamos al presente

Antes de los días del internet y del comercio electrónico, los distribuidores típicamente surtían manualmente los pedidos de sus clientes. Levantaban un pedido con la compañía para su inventario a nombre de sus clientes, recibían el envío de la compañía, lo almacenaban en inventario y luego lo distribuían a sus clientes. Por lo tanto, la Regla del 70 % fue establecida para asegurar que inventario fuera distribuido a clientes.

Hoy en día, la mayoría de las órdenes se levantan directamente en línea en Mannatech por tu cliente y luego Mannatech envía el producto directamente al cliente. **Este es solo uno de los muchos beneficios de operar tu negocio Mannatech a través de tu sitio web personal**. Mannatech administra el inventario y la distribución en tu nombre, y esencialmente **elimina la necesidad de que tú acumules inventario**.

La Regla del 70 % de Mannatech

Mientras que el internet parece resolver el problema, la regla tenía la intención de ser una salvaguarda y sigue siendo importante. **La versión de Mannatech de la Regla del 70 % puede encontrarse en la sección 5.11 de las Políticas y Procedimientos del Asociado**. Mannatech revisará particularmente los pedidos grandes y podría comunicarse con los Asociados para verificar que por lo menos el 70 % de los productos son consumidos personalmente por los Asociados o vendidos a sus clientes. Te recomendamos que guardes tus recibos para las órdenes destinadas para la venta. Puedes encontrar un formulario de recibo en <https://library.mannatech.com/58> para usarlo.

Proteger tu negocio es importante. **Mannatech cree que la Regla del 70 % sigue siendo relevante y clave para operar un negocio de ventas directas legítimo**. Si tienes preguntas sobre la Regla del 70 % o sobre cualquier otra disposición de las Políticas y Procedimientos del Asociado, puedes contactar al equipo de Ética de Negocios en BusinessEthicsUS@mannatech.com. Como siempre, estamos aquí para ayudarte y apoyarte en tu negocio Mannatech.

1410 Lakeside Pkwy, Suite 200
Flower Mound, TX 75028
P (972) 471-7400

MANNATECH.COM