



PLAN DE
compensación



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 M5MSM, que ofrece nutrición alrededor del planeta para niños que lo necesitan.

6 MANERAS PARA GANAR

1. Bonos Clientes Preferenciales
 - Power Seller
 - Autoenvío Calificado
2. Reconocimiento de Compra
3. Bono de Mentor
4. Pagos Uni-Level/ Bono Infinity de volumen lateral
5. Bono Check Match
6. Bono de Ventas Globales

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.

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 la adquisición y comercialización de los productos. 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.

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 reembolsos por volúmenes de compras ni para participar en los programas de incentivo de Mannatech.

BONOS DE LIDERAZGO

Los Bonos de Clientes Prefereenciales y Organizacionales recompensan a Líderes mientras construyen su negocio al incrementar las reventas 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 reventas 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 reventas de productos generadas en la organización de línea descendente del Líder.

NIVEL DE LIDERAZGO

ASOCIADO

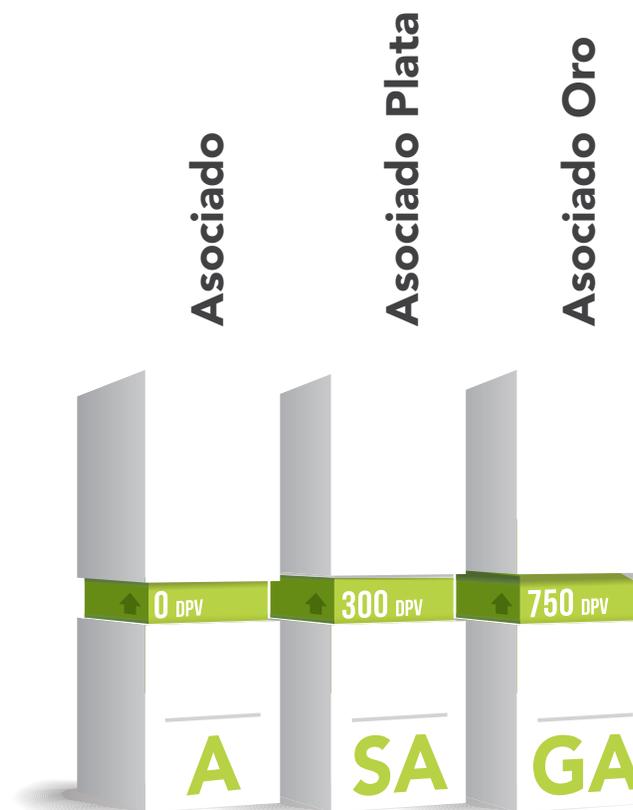
Cuota de Registro. No hay requisitos de volumen.

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

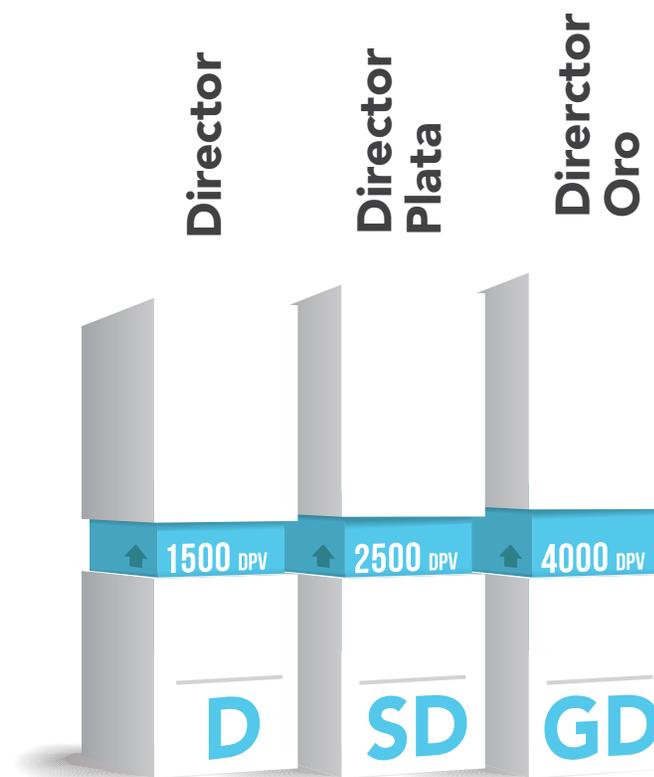
Los Directores (D) son Asociados Calificados que tienen 150 de PPV y por lo menos dos organizaciones activas con un DPV de 1,500. El DPV puede venir de cualquier cantidad de organizaciones, pero más de 60 % (900) no puede venir de una sola organización en un mes calificable.

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

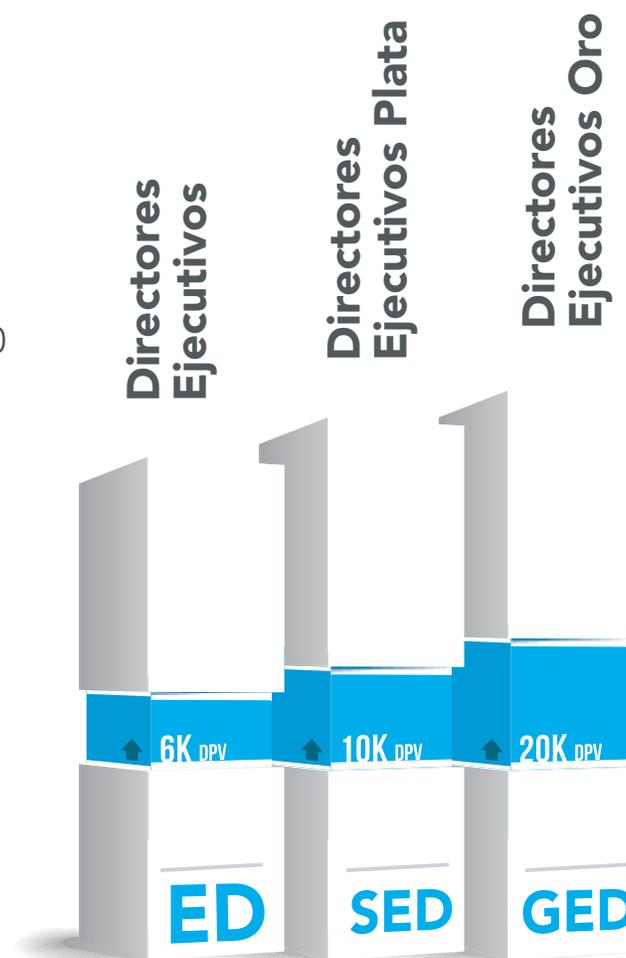
Los Directores Ejecutivos Plata (SED) son Asociados Calificados que tienen 150 de PPV y por lo menos dos organizaciones activas con un DPV de 10,000. El DPV puede venir de cualquier cantidad de organizaciones, pero más de 65 % (6,500) no puede venir de una sola organización en un mes calificable.

DIRECTORES EJECUTIVOS ORO

Los 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

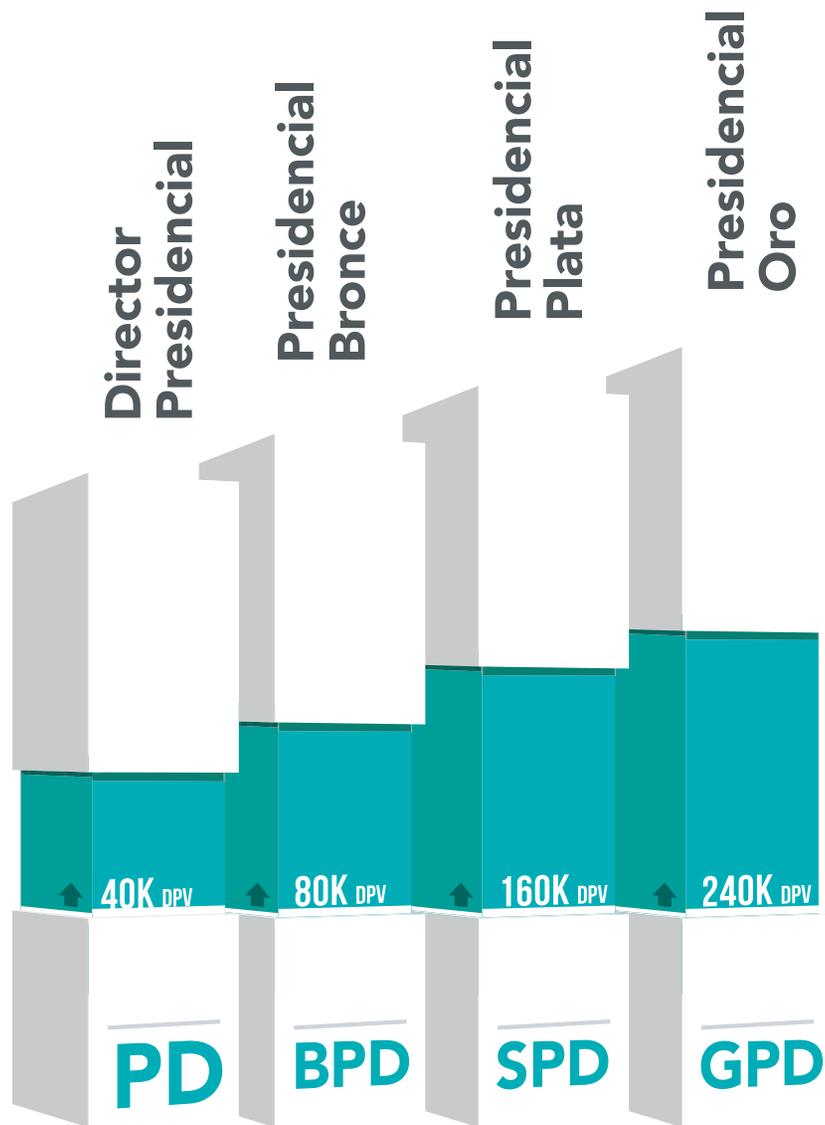
Los Directores Ejecutivos Oro y superiores generan puntos para Líderes (Presidenciales Bronce y superiores) para cubrir los requisitos mínimos de la estructura de la organización.



	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 participaciones 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

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 % (410,000) 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 % (1,250,000) 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 70 % (7,000,000) 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	410,000	812,500	1,250,000	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

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

El Volumen de Puntos Personales (PPV) se requiere para ganar participaciones de clientes basadas en el Volumen de Participación (CV). El Bono Power Seller es una comisión cuatro (4) niveles que paga de 5 % a 15 %.

Cómo Funciona el Bono Power Seller

Nivel 1: Si la suma mensual de compras de tu Volumen de Clientes y tus compras personales igualan o superan los 150 en Volumen de Puntos Personales, entonces tú ganas un Bono Power Seller de 5 % del CV total. (Esto incluye tus propias compras).

Nivel 2: Si la suma mensual de compras de tu Volumen de Clientes y tus compras personales igualan o superan los 500 en Volumen de Puntos Personales, entonces tú ganas un Bono Power Seller de 7.5 % del CV total. (Esto incluye tus propias compras).

Nivel 3: Si la suma mensual de compras de tu Volumen de Clientes y tus compras personales igualan o superan los 1,000 en Volumen de Puntos Personales, entonces tú ganas un Bono Power Seller de 10 % del CV total. (Esto incluye tus propias compras).

Nivel 4: Si la suma mensual de tu Volumen de Clientes y tus compras personales igualan o superan los 2,000 en Volumen de Puntos Personales, entonces tú ganas un Bono Power Seller de 15 % del CV total. (Esto incluye tus propias compras).

Bono Power Seller*	Participación a Clientes por Nivel Basado en el Volumen de Clientes
Nivel 1: 150–499 PPV	5 % Bono Power Seller
Nivel 2: 500–999 PPV	7.5 % Bono Power Seller
Nivel 3: 1,000-1,999 PPV	10 % Bono Power Seller
Nivel 4: 2,000 o más PPV	15 % Bono Power Seller

* Esto incluye tus propias compras más las compras de tu Volumen de Clientes.

BONO PERSONAL DE AUTOENVÍO CALIFICADO (AQ)

El programa de Orden Automática es opcional y no es un requisito para participar en ningún aspecto de la Calificación de Liderazgo de Mannatech ni para avanzar en los niveles. Tener a tus clientes con una Orden Automática ayuda a mantener tanto la profundidad y volumen dentro de la estructura organizacional del Asociado. Un cliente con una Orden Automática de 100 PPV (o más) es un Autoenvío Calificado (AQ). Un Asociado con cinco (5) clientes con AQ puede recibir un Bono Personal AQ de \$225,000.

BONO DE EQUIPO AQ

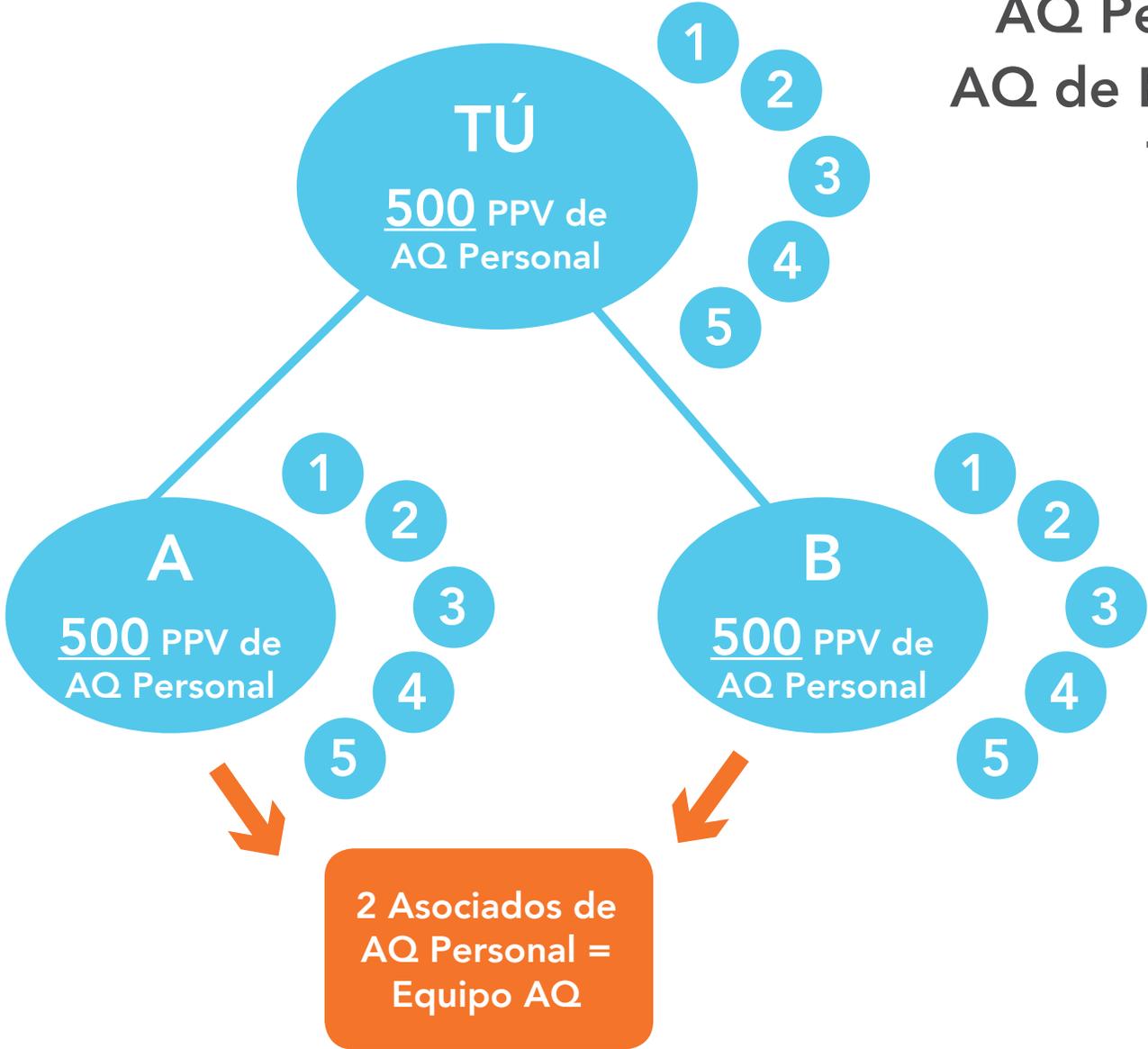
Un Asociado que gana un Bono Personal AQ puede calificar para un Bono de Equipo AQ de \$900,000 al registrar a dos (2) Asociados que alcancen el estatus de AQ Personal. Los Asociados solo pueden ganar el Bono de Equipo AQ cada mes.

Cómo Funcionan los Bonos AQ

- Los Bonos AQ se pagan cada mes.
- Para ser calificable personalmente, un Asociado debe tener un mínimo de cinco (5) clientes AQ.
- Para ganar el Bono de Equipo AQ, los Asociados deben tener dos (2) Asociados que hayan alcanzado el estatus de AQ Personal.

Tipo de Bono	Clientes AQ (mínimo 100 PV cada uno)	Pagos mensuales
AQ Personal	5 Clientes AQ	\$225,000
Equipo AQ	1. Debes ser un AQ Personal calificado. 2. Por lo menos debes registrar 2 Asociados que logren los requisitos de AQ Personal.	\$900,000

EJEMPLO DE BONO AQ DE EQUIPO



AQ Personal: \$225,000
AQ de Equipo: \$900,000
Total: \$1,125,000

Los Asociados con AQ Personal pueden estar en la misma organización o en organizaciones diferentes.

AFILIACIÓN - \$49,000.00 COP

La compra de la afiliación es necesaria para ser Asociado y no paga o genera participación al registrador.

RECONOCIMIENTO DE COMPRA

El Reconocimiento de Compra (VBB) paga una participación de 15% al registrador sobre los productos adquiridos en la compra que realice su registrado y tiene un valor de 100 puntos de volumen.



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 participación 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	\$90,000
Director–1,500 DPV	\$120,000
Director Plata–2,500 DPV	\$150,000
Director Oro–4,000 DPV	\$225,000
Director Ejecutivo (y superior)–6,000 DPV	\$300,000

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 del Bono 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%

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. El porcentaje que reciben los líderes se basa en el Nivel de Liderazgo para el mes calificable. 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.
- Para los PD y BPD el Bono Infinito por Volumen Lateral que reciben, es de 0.5% sin techo.

	PD	BPD	SPD	GPD	PPD	1*PPD	2*PPD	3*PPD	4*PPD	CP
Bono Infinity de Volumen Lateral (con techo)	0.5% SIN TECHO									

BONO CHECK MATCH[‡]

Los Líderes que logran el nivel de 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	\$750,000	\$1,500,000	\$2,250,000	\$3,000,000	\$4,500,000	\$6,000,000	\$7,500,000	\$9,000,000	\$10,500,000	\$12,000,000	\$15,000,000	\$30,000,000
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%

Nota: Los cálculos del Bono Check Match están basados en dólares estadounidenses y la compensación real puede variar cada mes dependiendo de las fluctuaciones en el tipo de cambio.

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, Bonos AQ, Bono de Mentor, Bono de Primera Compra o al Bono de Ventas Globales.

Niveles	D	SD	GD	ED	SED	GED	PD	BPD
Techo de Pierna	\$600,000	\$1,200,000	\$2,500,000	\$3,000,000	\$4,500,000	\$7,500,000	\$14,750,000	\$23,500,000

Niveles	SPD	GPD	PPD	1*PPD	2*PPD	3*PPD	4*PPD	CP
Techo de Pierna	\$35,500,000	\$53,000,000	\$73,500,000	\$88,250,000	\$118,000,000	\$147,500,000	\$295,000,000	SIN TECHO

BONO DE VENTAS GLOBALES[‡]

El Bono de Ventas Globales se deriva del 1 % de la venta final de productos Mannatech a nivel global. El Bono de Ventas Globales paga sobre todos los Líderes Presidenciales Plata (SPD) y superiores calificables. Este Bono de Ventas Globales se paga mensualmente. Para calificar para el Bono de Ventas Globales, los líderes deben mantener el Nivel de Liderazgo por tres meses consecutivos. La actividad se determina al crecer de forma consistente la organización de línea descendente. Las porciones asignadas a cada Líder participante se basan en el Nivel pagado para el Líder en cada mes. Cada Líder Presidencial Platino o superior recibe el valor de la parte multiplicada por el número de organizaciones líderes que ha logrado.

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.
- Debe pagarse como BPD o superior cada mes en los tres meses previos



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).

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 en un plazo no mayor a 30 días naturales después del cierre de cada mes.

CALIFICACIÓN Y REEMBOLSOS

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 participaciones.

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 participaciones. El sobrepago de participaciones que resulte de devoluciones, reembolsos y/o recálculos, puede ser deducido de futuras participaciones, o puede ser deducido de los fondos de ventas globales, antes de las participaciones. La compañía también puede retener participaciones o bonos futuros en el caso de que el paquete de productos para el que has recibido un bono o participaciones, 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 participaciones, bonos y otras compensaciones (en conjunto llamadas "Participaciones Potenciales") para los Asociados calificados durante un ciclo de participaciones, equivalente al 41.1 % del ingreso neto por ventas con participación que la Compañía reciba durante un ciclo de participaciones (la "Máxima Cantidad de Pago"). Si las Posibles Participaciones globales rebasan la Máxima Cantidad de Pago, la Compañía reducirá las participaciones ("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, GPV 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.

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.

Cliente Preferencial

Un consumidor regular de productos Mannatech. Los Clientes Preferenciales no son Asociados y no participan en el Plan de Compensación de Mannatech.

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.

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.

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 participaciones a través del Plan de 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 participaciones cuando la compensación global consolidada excede los pagos aprobados.

Fundación M5MSM

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 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.

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 de Participación (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 pagara por hasta un 75 % del precio para Asociado/Cliente Preferencial. NO hay otro uso o aplicación para el CV.

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 participaciones durante el periodo de calificación. Consejo Asesor de Norte América (NAAC).



MANNATECH.

mannatech.com

© 2018 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 Colombia.