



Emprendimiento Social

A través del movimiento Mission 5 MillionSM, su empresa ayudará a mejorar las vidas de los niños más vulnerables del mundo y las recompensas para usted están directamente ligadas a este propósito.

Misión y Visión de Mannatech

Nuestra misión es luchar contra la malnutrición global con suplementos basados en la Tecnología de Alimentos Reales®, recompensando a la vez a quienes impulsan y defienden nuestra causa.

Nuestra visión es impactar la epidemia de malnutrición infantil mundial vinculando a cinco millones de consumidores de los suplementos basados en la Tecnología de Alimentos Reales con cinco millones de niños necesitados.



Programa de Participación de Mannatech

A través de múltiples formas de ingresos, los Asociados independientes de Mannatech reciben una Participación (como este término se define en el Contrato de Participación en Ventas Multinivel) por su compra como consumidores, así como por su habilidad de desarrollar y capacitar a otros líderes para que hagan lo mismo. Aproximadamente un 43% del precio que recibe Mannatech por todos los productos y paquetes vendidos se pagará en forma de bonos e incentivos a través del Programa de Participación de Mannatech. El plan ofrece 14 métodos distintos para ganárselos. Para obtener un mayor beneficio, es importante comprender cómo construir y capacitar a una organización de manera que cada uno pueda capitalizar.



14 MANERAS DE GANAR

Participaciones por Producción Personal

1. Ganancia de venta al por menor
2. Bono de Miembro
3. Bono Directo
4. Bono de Poder Personal

Participaciones de Producción por Equipo

5. Bono de Equipo
6. Bono de Desarrollo de Equipo
7. Bono de Liderazgo
8. Bono de Liderazgo Generacional
9. Bono de Desarrollo de Liderazgo
10. Bono de Desarrollo Presidencial
11. Bono de Estilo de Vida

Participaciones de Producción por Volumen Global

12. Bono Presidencial Plata y Oro por Volumen Global
13. Bono Presidencial Platino por Volumen Global
14. Viajes, Reconocimientos e Incentivos Especiales

Nuestro Programa de Participaciones ofrece diversas maneras de ganancias por la venta de los productos Mannatech. Estas participaciones generan ingresos inmediatos a los Asociados por las ventas de productos y paquetes de productos a todos los clientes directos al por menor, Miembros y Asociados. La Participación no se aplica a sus propias compras personales. No es requisito comprar un paquete de productos Estelar para llegar a ser Asociado o ganar un nivel de Participación.

El Asociado pagará el precio de los productos que adquiera oportunamente, de conformidad con este contrato y/o con el Plan de Compensación. Los productos comprados por la suma mínima de COP\$339.000 otorgarán de manera inmediata la membresía Básica para el Asociado y por compras iguales o superiores a COP\$1.740.000. se le otorgará al Asociado la Membresía Estelar; esto de conformidad a las condiciones, restricciones y precios establecidos por Mannatech y los cuales son de conocimiento previo del Asociado.

1. Ganancia de Venta al Por Menor

Los Asociados pueden comprar productos de la empresa al precio de Asociado y luego revender estos productos a sus clientes a precios al por menor. Su ganancia será la diferencia entre el precio para Asociado y el precio al por menor.

Cientes Directos al Por Menor

Un Asociado podrá referir a clientes para que ellos hagan directamente sus pedidos a la empresa llamando al número gratuito de Mannatech 018005183349. Dele al cliente su número de cuenta precedida por una "R" (Ejemplo: R12xxxx). El cliente podrá colocar la orden de productos al precio por menor y la compañía le enviara los productos directamente al cliente. Como Asociado, usted ganará su Participación con base en la diferencia entre el precio al por menor y el precio de Asociado del total de la orden del producto.

BONOS DE MIEMBROS



Asociado
Bono de Miembro de 20%

2. Bono de Miembro

El primer Asociado que patrocine a un Miembro recibirá este Bono por un 20% sobre la compra pagada en su totalidad.

3. Bono Directo

Un bono directo es pagado al Reclutador en la venta de cualquier paquete de producto. El Reclutador debe estar en la misma línea de patrocinio de la persona que compra el paquete de producto de inscripción. Si la posición del Reclutador cesa, el bono directo se pagará al siguiente Reclutador en línea ascendente. El bono directo es pagado sobre los productos incluidos en cualquier paquete de producto. No se requiere ningún Volumen Calificado personal (VC) para ganarse el bono directo.

4. Cómo funciona el Bono de Poder Personal

- El bono de poder personal está diseñado para otorgar ganancias significativas e inmediatas.
- Para ganar el Bono de Poder, usted debe ser un Asociado y el Reclutador.
- Como Reclutador, usted debe vender cuatro paquetes de productos Estelares para ganar el Bono de Poder.
- Por cada cuatro Paquetes Estelares o Paquetes de Ascenso a Estelar que el Reclutador venda, gana un Bono de Poder. Esto quiere decir que este bono se lo pueden ganar varias veces.

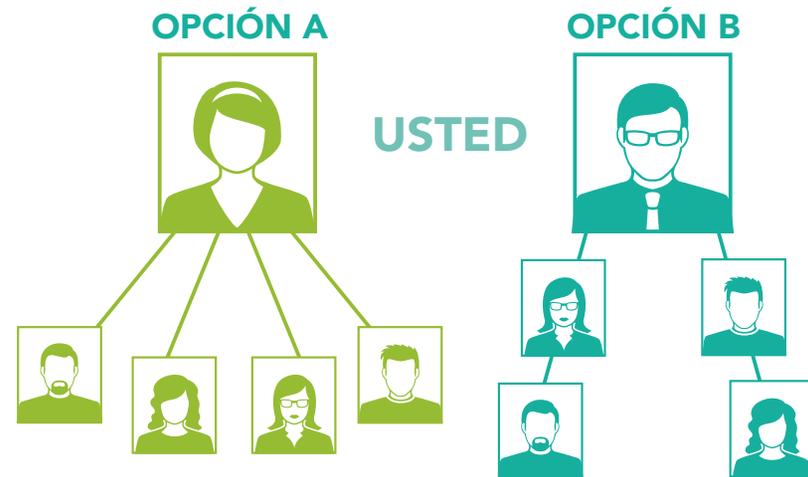
	Monto
Paquete Básico (Preferencial)	\$45,000
Paquete Estelar	\$225,000

BONO DIRECTO

BONO DE PODER PERSONAL*

Dos ejemplos de cómo ganar el Bono de Poder Personal

- Cualquier Asociado que se inscriba puede calificar para el Bono de Poder Personal dentro de tres Períodos Comerciales completos después de la primera inscripción de un Asociado Estelar.
- Si un Asociado no cumple con los requisitos para su Bono de Poder antes de finalizar el cuarto Período Comercial contados a partir de la fecha de inscripción del primer Asociado Estelar, los inscritos en el primer Período Comercial no contarán para el Asociado y el conteo comenzará a partir del siguiente periodo.
- Los paquetes de productos que sean cancelados o devueltos antes de la generación de un pago para el período comercial en el cual deban pagarse los bonos no se acumularán para ganar el Bono de Poder.



\$1,200,000
BONO DE PODER PERSONAL
 RECLUTE CUATRO ASOCIADOS ESTELARES

** Existen otras configuraciones que también cumplen con los requisitos para obtener el Bono de Poder Personal*

5. Bono de Equipo

El bono de equipo está diseñado para recompensarlo a usted por dar los primeros pasos necesarios para construir y capacitar una organización de ventas activa y creciente.

Requisitos para el Bono de Equipo:

- Recibirá un bono de **\$180,000**
- Ser un Asociado Calificado (QA, por sus siglas en inglés) a través de su compra personal de 100PV durante el Período Comercial.
- Acumule 600 GPV con los Miembros y ventas de equipo (no más de un 65% GPV requerido puede provenir de una sola Organización) en el período comercial.

El Bono de Equipo ofrece diversas ventajas a los Nuevos Asociados

Usted continuará recibiendo el ingreso del Bono de Equipo en cada Período Comercial en el cual se cumpla con los requisitos hasta alcanzar el nivel de **Líder Nacional**.

- Una vez alcanzado el nivel de Líder Nacional o un nivel superior, el bono de equipo será reemplazado por el **Bono de Estilo de Vida**.
- Esto motiva a todos en su organización a dirigir sus esfuerzos hacia el trabajo **en equipo**.
- El trabajo en equipo efectivo puede ayudarlo a alcanzar niveles más altos de recompensas de equipo.

6. Bono de Desarrollo de Equipo

El Bono de Desarrollo de Equipo (TDB, por sus siglas en inglés) lo recompensa por ayudar a otros en su organización a construir sus equipos.

7. Bono de Liderazgo

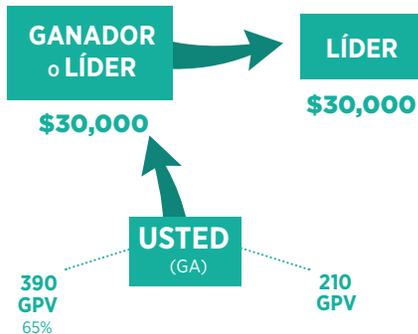
Cada Bono de Equipo ganado por un Asociado Calificado genera dos Bonos de Desarrollo de Equipo. El primer Bono de Desarrollo de Equipo se pagará al primer ganador de Bono de Equipo o Líder Regional o superior. El segundo Bono de Desarrollo de Equipo se pagará al primer Líder Regional o superior del primer ganador del Bono de Desarrollo de Equipo. Los ganadores del 1er y 2do Bonos de Desarrollo de equipo recibirán **\$30,000** cada uno.

Nota: Si un ganador de Bono de Equipo sobrepasa los 1,500 Puntos de Volumen Grupal (GPV, por sus siglas en inglés) y/o alcanza un nivel de Líder Regional o superior, el Bono de Desarrollo de Equipo no se pagará.

8. Bonos de Liderazgo y Bonos Generacionales

Los Bonos de Liderazgo y Generacionales lo recompensan por sus habilidades de liderazgo y talentos en la medida en que construya su organización comercial al incrementar sus ventas a través de la inscripción y desarrollo de otros líderes. Conforme alcance niveles de liderazgo más altos, bien sea rápidamente o en un período de tiempo más largo, al alcanzar niveles más altos de liderazgo, usted percibirá un ingreso más elevado a largo plazo sobre el total de las ventas de su grupo.

BONO DE DESARROLLO DEL EQUIPO



Para participar en las porciones de liderazgo de este plan, primero debe usted ser un Asociado calificado. Usted ganará diferentes porcentajes de acuerdo con la profundidad de su organización. Los Bonos de Liderazgo se pagarán por las ventas de productos generadas en su línea descendente.

LOS NIVELES DE LIDERAZGO ESPECÍFICO QUE USTED PUEDE ALCANZAR SON:

Líder Regional

Los **Líderes Regionales (LR)** son Asociados Calificados que poseen un mínimo de dos organizaciones con un total de 1,500 Puntos por Volumen Grupal (GPV). Los GPV pueden provenir de cualquier cantidad de organización, pero no más de un 65% (975 GPV) puede provenir de una sola organización en un período comercial. Los Puntos de Volumen que se generen de la posición personal de un Asociado no cuentan para los requisitos de Puntos por Volumen Grupal.

Líder Nacional

Los **Líderes Nacionales (LN)** son Asociados Calificados que poseen al menos dos organizaciones con un total de 6,000 GPV. Los GPV pueden provenir de cualquier número de organizaciones en un período comercial pero no más del 65% (3,900 GPV) pueden provenir de una sola organización en un periodo comercial de calificación.

Líder Ejecutivo

Los **Líderes Ejecutivos (LE)** son Asociados Calificados que poseen al menos tres organizaciones con un total de 20,000 GPV en un período comercial. Los GPV pueden provenir de cualquier número de organización, pero no más del 65% (13,000 GPV) puede provenir de una sola organización en un período comercial y no más del 90% (18,000 GPV) puede provenir de cualquiera de dos organizaciones. Un total de 2,000 GPV debe provenir del volumen lateral, generado fuera de las dos organizaciones más fuertes.



LÍDER REGIONAL

Los Líderes Regionales reciben:

- Todo Líder Regional Calificado continuará recibiendo un Bono de Equipo de \$180,000
- 6% del pago efectivo de su Grupo Primario (GAPO)
- 5% de las ventas del pago efectivo del Grupo Primario (GAPO) de Líderes Regionales de su primera generación
- 4% de las ventas del pago efectivo del Grupo Primario (GAPO) de Líderes Regionales de su segunda generación
- 6% del pago efectivo (APO) en sus ventas del sexto nivel con compresión y acumulación
- Calificación para recibir los Bonos de Desarrollo de Equipo, de Liderazgo y Generacionales



En total, 1,500 Puntos por Volumen Grupal (GPV) sin exceder el 65% (975 GPV) proveniente de una organización.

LÍDER NACIONAL

In de los beneficios de los Líderes Regionales, los Líderes Nacionales reciben:

- 6% del pago efectivo del Grupo Primario Nacional (GAPO)
- 5% de las ventas del pago efectivo del Grupo Primario (GAPO) de Líderes Nacionales de su primera generación
- 4% de las ventas del pago efectivo del Grupo Primario (GAPO) de Líderes Nacionales de su segunda generación
- 6% del pago efectivo (APO) en las ventas de su séptimo nivel con compresión y acumulación Elegible para recibir el Bono de Estilo de Vida

Nota: Los Líderes Nacionales y superiores no son elegibles para recibir el pago del Bono de Equipo.



En total, 6,000 Puntos por Volumen Grupal (GPV) sin exceder 65% (3,900 GPV) proveniente de una organización.

LÍDER EJECUTIVO

Además de los beneficios de los Líderes Nacionales, los Líderes Ejecutivos reciben:

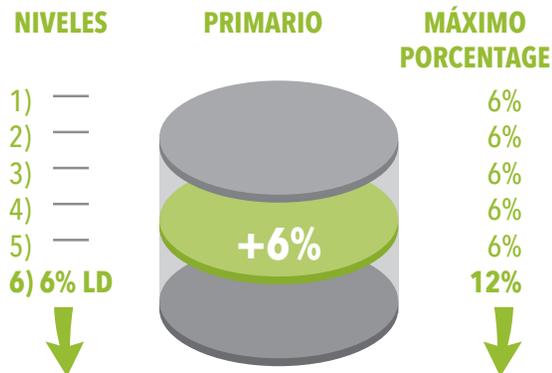
- 6% del pago efectivo de su Grupo Primario Ejecutivo (GAPO)
- 5% de las ventas del pago efectivo del Grupo Primario (GAPO) de Líderes Ejecutivos de su primera generación
- 4% de las ventas del pago efectivo del Grupo Primario (GAPO) de Líderes Ejecutivos de su segunda generación
- 6% del pago efectivo (APO) en las ventas de su octavo nivel con compresión y acumulación

Nota: Su calificación para ciertos bonos más allá del nivel de Líder Ejecutivo dependerá de su participación en el Programa de Embajador Presidencial de la Compañía, según se explica en las páginas siguientes.

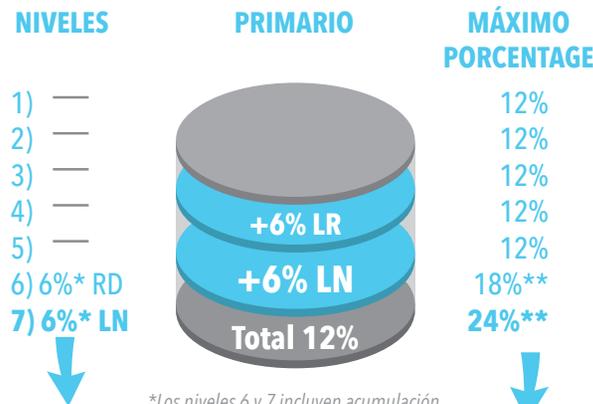


En total, 20,000 Puntos por Volumen Grupal (GPV) sin exceder el 65% (13,000 GPV) provenientes de una sola organización y sin exceder el 90% (18,000 GPV) provenientes de cualquiera de dos organizaciones.

Líder Regional

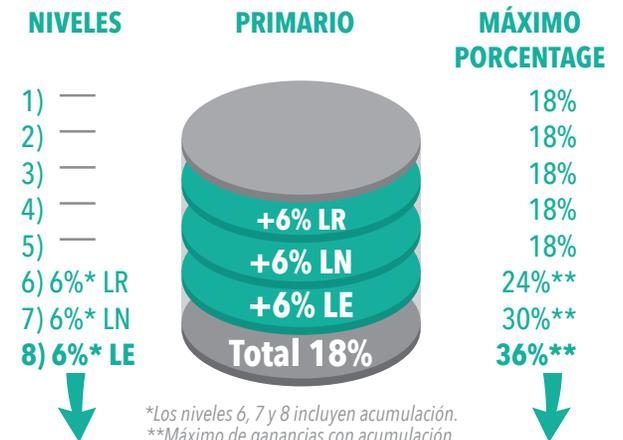


Líder Nacional



*Los niveles 6 y 7 incluyen acumulación.
**Máximo de ganancias con acumulación.

Líder Ejecutivo



*Los niveles 6, 7 y 8 incluyen acumulación.
**Máximo de ganancias con acumulación.

Únicamente aquellos Asociados Presidenciales que califiquen y mantengan su calificación en el Programa de Embajador son elegibles para ganar (incluyendo, pero sin limitarse a) los Bonos Presidenciales, los cuales se identifican a lo largo del folleto del Plan de Compensación y Carrera por “†”, participar en ciertos incentivos / programas (véase las normas y requisitos para cada incentivo / programa) y al reconocimiento en eventos. La participación en el Programa de Embajador Presidencial está sujeta a la adherencia del Asociado a las normas y condiciones expuestas en el apartado 4.9.8, Programa de Líderes Embajadores Presidenciales “Programa de Embajadores”) de las Políticas y Procedimientos del Asociado.

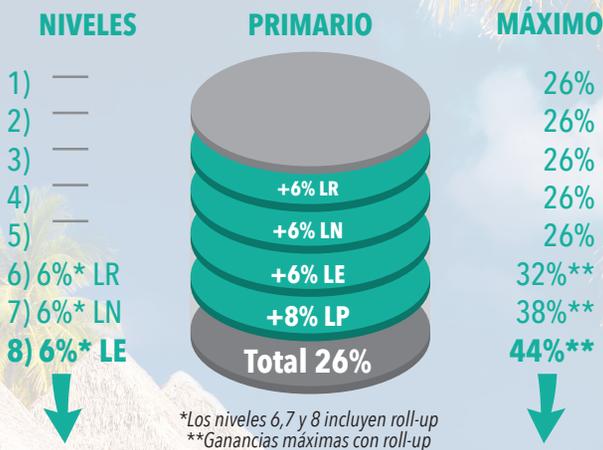
Líder Presidencial †

Los Líderes Presidenciales (LP) son Asociados Calificados que poseen al menos tres organizaciones, con un total de 60,000 GPV en un período de calificación. Los GPV pueden provenir de cualquier número de organización, pero no más del 65% (39,000 GPV) puede provenir de una sola organización en un período comercial y no más del 90% (54,000 GPV) puede provenir de cualquiera de dos organizaciones. Un total de 6,000 GPV debe provenir del volumen lateral generado fuera de las dos organizaciones más fuertes.

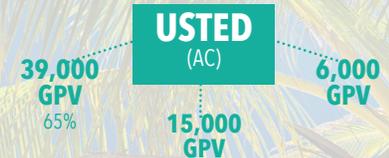
Además de los beneficios de LE, los LP reciben:

- 8% de su pago efectivo por Grupo Primario Presidencial (GAPO)
- 6% del pago efectivo por Grupo Primario (GAPO) de Líderes Presidenciales de su primera generación
- 4% del pago efectivo por Grupo Primario (GAPO) de Líderes Presidenciales de su segunda generación
- Calificación para participar en el Bono de Desarrollo Presidencial

Bono de Liderazgo Presidencial †



LÍDER PRESIDENCIAL †



En total, 60,000 Puntos de Volumen Grupal (GPV) con no más del 65% (39,000 GPV) proveniente de una sola organización y no más del 90% (54,000 GPV) proveniente de cualquiera de dos organizaciones.

Presidencial de Bronce

Un Presidencial de Bronce es un Líder Presidencial con un Presidencial en una organización de su línea descendente en el mismo período comercial.

Presidencial de Plata

Un Presidencial de Plata es un Líder Presidencial con un Presidencial en dos de sus organizaciones de su línea descendente en el mismo período comercial.

Presidencial Oro

Un Presidencial de Oro es un Líder Presidencial con un Presidencial en cada una de tres organizaciones descendentes en el mismo período comercial.

Presidencial Platino

Un Presidencial de Platino es un Líder Presidencial con un Presidencial en cada una de cuatro organizaciones descendentes en el mismo período comercial.

Nota: Para consultar los beneficios de construir organizaciones Presidenciales, véase la sección de Bono de Desarrollo Presidencial en la página 9.

9. Bono de Desarrollo de Liderazgo

El Bono de Desarrollo de Liderazgo (BDL) está diseñado para recompensarlo por construir y mantener Líderes dentro de su organización comercial. Una vez que usted alcance el nivel de Líder Nacional o superior, usted será elegible para ganar este bono. No hay un límite en el número de Bonos de Desarrollo de Liderazgo que pueda obtener.

Un **BDL de \$300,000** es pagado al primer Líder Nacional Calificado en la línea ascendente o superior por cada Líder Nacional en su organización comercial. Un **BDL de \$1,050,000** es pagado al primer Líder Ejecutivo Calificado en la línea ascendente o superior por cada Líder Ejecutivo Calificado en su organización. Estos bonos se obtienen en cada período comercial.

10. Bono de Desarrollo Presidencial[‡]

El Bono de Desarrollo Presidencial recompensa a los Líderes Presidenciales por el desarrollo de Presidenciales, tanto en línea vertical como horizontal. Cada Líder Presidencial recibe participaciones sobre la base de los Líderes Presidenciales que desarrolle en lateralidad y en profundidad, de la siguiente manera:

NO. DE ORGANIZACIONES ENLATERALIDAD	PAGOS A TRAVÉS DE GENERACIÓN EN PROFUNDIDAD
1 Bronze	2
2 Plata	4
3 Oro	6
4 Platino	7
5	8
6	9
7	10
8 Doble Platino	11

BONO DE DESARROLLO PRESIDENCIAL (PDB)[‡]

Ejemplo de Presidencial de Plata:

```

graph TD
    LP0[LP ($0)] -.-> LP1[LP ($1,350,000)]
    LP0 -.-> LN[LN]
    LP0 -.-> LP2[LP]
    LP2 -.-> LP3[LP]
    LP3 -.-> LP4[LP]
    LP4 -.-> LP5[LP]
    LP5 -.-> LP6[LP]
    
```

Nota: El valor del Bono de Desarrollo Presidencial (PDB) disminuye un 25% por cada nivel en profundidad.

11. Bono de Estilo de Vida

Éste es un bono para todos los Asociados calificados que tienen un nivel de Liderazgo Nacional o superior. El Bono de Estilo de Vida se puede ganar en cada período comercial y se fundamentará en el nivel de liderazgo.

BONO DE ESTILO DE VIDA	
NIVEL DE LIDERAZGO	PARTICIPACIÓN
LÍDER NACIONAL	\$900,000
LÍDER EJECUTIVO	\$1,950,000
LÍDER PRESIDENCIAL [‡]	\$4,500,000

12. Bono Presidencial Plata y Oro por Volumen Global

Mannatech reserva un fondo mundial basado en un sistema de puntos para los que califiquen como Presidencial Plata y Oro cada periodo comercial. El fondo de este Bono se basa en el 1 % de las ventas globales de paquetes de productos y Órdenes Automáticas y se paga en el cheque de producto de cada periodo comercial.

Un Líder Presidencial que alcance y mantenga el Bono Presidencial de Plata recibirá una participación completa del fondo. Un Líder Presidencial que alcance y mantenga el Bono Presidencial de Oro recibirá dos participaciones completas.

13. Bono por Volumen Global para Presidencial Platino[‡]

El Bono por Volumen Global para Presidenciales de Platino (GVB) es un fondo basado en el 1 % de las Ventas Globales de Productos Terminados (GFPS) y las ventas de paquetes de productos, el cual se paga en el cheque de producto de cada período comercial. El fondo GVB se divide en dos subfondos, uno que se gana por lealtad a Mannatech y el otro por la actividad de volumen lateral.

El subfondo de lealtad es un 75 % del fondo total del GVB. Se otorga una participación por cada Organización desarrollada de Líder Presidencial. El número total de participaciones de todos los Asociados Platino de cada período comercial se divide en el subfondo de lealtad, a fin de determinar el valor de las participaciones. Cada Líder Presidencial Platino recibirá el valor de la participación, multiplicado por el número de Organizaciones Presidenciales que haya logrado.

El subfondo de volumen lateral es un 25 % del total del fondo de GVB. Este subfondo tiene participaciones ponderadas en función del volumen lateral total alcanzado fuera de todas las Organizaciones de Líderes Presidenciales. El monto del subfondo se divide sobre la base de la cantidad de volumen lateral de cada Líder Presidencial Platino Calificado. La cantidad total de

volumen lateral del GPV de cada Líder Presidencial Platino Calificado se divide por la cantidad del subfondo. Esta relación se aplica entonces al volumen lateral de cada Líder Presidencial Platino, en forma individual. Esto determina la porción del 25% del subfondo que recibirá cada Líder Presidencial Platino Calificado.

Para calificar para el Bono por Volumen Global (GVB)

- Usted debe alcanzar 100 QV/BP (donde QV es el Volumen de Calificación y BP es el Período Comercial).
- Usted debe obtener la calificación de Líder Presidencial en cada Período Comercial (BP).
- Usted debe mantener cuatro organizaciones Presidenciales calificadas en cada Período Comercial (BP).

14. Viajes, Reconocimientos e Incentivos Especiales

Los Incentivos van más allá del Plan de Compensación. Ellos están diseñados como una motivación adicional, para ayudar a los Asociados a alcanzar sus objetivos y obtener recompensas, viajes, reconocimientos e incentivos especiales.

En Mannatech, queremos que su negocio sea satisfactorio y placentero. Por esa razón, ofrecemos algunos de los programas de incentivos más acreditados que encontrará en cualquier parte. Los Asociados que tienen más tiempo con nosotros han aprendido que el éxito de los negocios en Mannatech puede significar mucho más que sólo recompensas financieras. Los interesantes programas de incentivos de Mannatech pueden resultar en ingresos en efectivo, premios o entradas a eventos especiales, al cumplir con determinados criterios de rendimiento comercial. ¡Usted podría incluso llegar a estar en algún destino exótico, acompañado de sus amigos y Asociados Comerciales de Mannatech!

Visite Mannatech.com, en cualquier momento, para que conozca cómo puede obtener recompensas en forma de incentivos.



Información Adicional

Programa de Pagos

Bono de Equipo y Desarrollo de Equipo, el Bono de Liderazgo y Desarrollo de Liderazgo, el Bono de Liderazgo Generacional, el Bono de Estilo de Vida, el Bono de Desarrollo Presidencial, Los Bonos por Volumen Global se pagarán dos semanas después del cierre del período comercial.

Los ingresos por Ventas al por menor, el Bono de Miembro, el Bono Directo y el Bono de Poder Personal se pagan cada dos semanas.

Calificaciones y Participaciones

El plan requiere que los Asociados alcancen diversos niveles a lo largo del plan, conjuntamente con el Volumen de Calificación (QV) establecido, a través de las ventas de producto para obtener bonificaciones, de la siguiente manera:

- Bono de Miembro, Bono de Poder Personal, Bono de Equipo, Bono de Desarrollo de Equipo, Bonos de Liderazgo, Bonos de Liderazgo Generacional, Bono de Desarrollo de Liderazgo, Bono de Desarrollo Presidencial Bono de Estilo de Vida y los Bonos de Volumen Global.

Trece Períodos Comerciales

La empresa opera con un calendario anual de trece periodos comerciales de cuatro semanas.

Opciones de Ascenso

Si en la actualidad usted es un Asociado Preferencial y desea convertirse en Asociado Estelar, lo puede hacer con la compra de un paquete estelar.

Devoluciones, Reembolsos y Cancelaciones

Todas las devoluciones y cancelaciones de órdenes de productos y paquetes no calificaran para las participaciones y bonificaciones. Los pagos en exceso de bonificaciones que resulten de tales devoluciones, reembolsos y/o recálculos podrán deducirse de ingresos futuros o podrán deducirse de los fondos, antes de hacer el cálculo de la bonificación. De igual forma, la empresa podrá retener la Participación o bonificaciones futuras, en caso que sea devuelto un paquete de productos por el cual ya se haya pagado una participación.

Para obtener mayor información sobre devoluciones, reembolsos y cancelaciones, consulte a la política No. 5.13, en Políticas y Procedimientos para el Asociado.

Factorización

La Factorización puede ocurrir cuando la compensación consolidada global excede los montos de pago aprobados.

Todos los pagos incluidos en el Plan de Compensación global están sujetos y podrán limitarse a las siguientes condiciones. Habrá un tope (o monto máximo de pago) en todos los incentivos, bonificaciones y cualquier otra compensación (Participaciones Potenciales en forma acumulativa), para Asociados calificados, durante un ciclo de bonificaciones, igual al 42.6% de los ingresos por ventas globales netas sujetas a bonificaciones de la Compañía, durante un ciclo de bonificaciones (el "Monto Máximo de Pago). Si las Participaciones Potenciales globales exceden el Monto Máximo de Pago, la Compañía reducirá las bonificaciones ("factorización"), de forma proporcional, a los fines de igualar el Monto Máximo de Pago.

Glosario de Términos Mannatech

Forma de Pago Actual (APO)

El APO es el valor asignado a los productos y paquetes, en cuales se basan para pagar participaciones en cada periodo comercial.

Asociado

Cualquier distribuidor independiente que sea elegible para participar en el Plan Compensación y Carrera y que se rija por las Políticas y Procedimientos del Asociado, el Plan Compensación y Carrera y los Términos y Condiciones del Asociado, como parte de su acuerdo con Mannatech.

Niveles del Asociado

Niveles a los que una persona puede optar para inscribirse en Mannatech. Hay dos niveles de Asociados: Preferencial y Estelar.

Estatus de Asociado

Hay tres tipos de estatus de Asociado.

1. Activo - aquel que compró la cantidad apropiada de volúmenes de productos en el período comercial vigente.
2. Actual - cualquier Asociado o Miembro que haya colocado una orden dentro de los 365 días del año.
3. Inactivo - un Asociado que no haya colocado ninguna orden de productos o de paquetes durante los últimos seis Periodos Comerciales completos.

Orden automática

Una orden de producto opcional que es automáticamente generada a partir de la fecha de inicio seleccionada. Las Órdenes Automáticas se procesan cada 28 días para los Asociados, y cada 30 días para los Miembros.

Período Comercial

Para efectos de pago de Participaciones, Mannatech divide cada año en 13 Períodos Comerciales de cuatro semanas. En la Biblioteca de Recursos se encuentra disponible un calendario comercial con fechas para el año.

Plan de Compensación y Carrera

El Plan de Carrera de Mannatech está diseñado para maximizar cada etapa del crecimiento del negocio. A través de múltiples fuentes de ingresos, se recompensa a los Asociados por sus esfuerzos en el desarrollo inicial del negocio y las ventas. El Plan ofrece una gran variedad de formas para obtener ingresos.

Compresión

En los Bonos por Liderazgo y Bonos Generacionales, todos aquellos Asociados que no hayan vendido, se eliminan del cálculo de la bonificación. Los Asociados de Compras se comprimen entonces, en sustitución de aquellos niveles de Asociados sin ventas, creando así niveles de compensación antes del cálculo de las bonificaciones.

Asociado Actual

Cualquier Asociado que haya colocado un pedido en un Período Comercial durante los últimos 365 días.

Bono Directo

El bono pagado al Reclutador, sobre la venta realizada de cualquier paquete de producto.

Línea descendente

Conformada por todos los Asociados / Miembros inscritos o patrocinados por un Asociado / Miembro, o por otros Asociados / Miembros en su equipo u organización.

Reclutador

El Asociado que se registra con el Acuerdo y Solicitud de Asociado como el Reclutador. El Reclutador y el Patrocinador pueden ser la misma persona, o, bajo otro Patrocinador, el Reclutador puede colocar un nuevo Asociado en su organización.

Líder Ejecutivo (ED)

Tercer nivel de Liderazgo de Mannatech. Los Asociados Calificados que tengan un mínimo de tres organizaciones con un total de Volumen de Puntos por Grupo (GPV) de 20,000 de la venta de productos y de paquetes califican así para una Participación a nivel de Liderazgo Ejecutivo, con un aumento de las bonificaciones verticales dentro de su organización.

Factorización

Proceso para establecer un límite en las Participaciones. Todos los pagos en el marco del Plan de Compensación global están sujetos y pueden verse limitados por las siguientes condiciones. Habrá un tope (o la cantidad máxima de pago) en todos los incentivos, bonificaciones y otras compensaciones (rentabilidad acumulada como "Participaciones Potenciales") para calificar Asociados durante un ciclo de Participaciones, equivalente al 42.6% de los ingresos por ventas susceptibles de Participación, que la red global de la Compañía recibe durante un ciclo de Participaciones (el "Monto Máximo de Pago"). En el caso de que las Participaciones Potenciales globales superen el Monto Máximo de Pago, la Compañía reducirá Participaciones ("factoraje") proporcionalmente, con el fin de igualar el Monto Máximo de Pago.

Glosario de Términos Mannatech

Comprador Anterior

Un Asociado o Miembro que haya colocado una orden de productos / paquete de productos (excluyendo MPMs) en el tiempo transcurrido de tres, cuatro, cinco y seis períodos comerciales completos y, que no tenga una Orden Automática que pudiera activar una compra de producto en el período actual de negocios.

Bonificaciones Generacionales

Una serie de bonos pagados a los Asociados calificados en diversos niveles de Liderazgo, basándose en las actividades de venta de los Líderes en sus organizaciones, en niveles iguales o superiores de Liderazgo.

Volumen Generacional

El volumen creado por los Líderes de línea descendente del mismo nivel o superior al nivel del Líder.

Pago Efectivo por Grupo (GAPO)

El APO total que se paga por las ventas de productos y por paquete de productos, generado por una organización de Liderazgo en un período de calificación para el siguiente Líder descendente de igual o mayor categoría de Liderazgo. Mientras se excluye su propio APO, se incluye el APO de su primer Líder.

Línea GPV (Línea de Volumen de Puntos por Grupo)

El PPV total obtenido de todos los Asociados y miembros de su línea descendente, en un período comercial.

Inactivo

Un Asociado o Miembro que no haya colocado alguna orden, u órdenes, durante los seis períodos comerciales completos actuales o precedentes.

Ingresos

Ingresos que se repiten durante un período comercial tras otro, sobre una base continua. El modelo de negocios de mercadeo en red prevé ingresos de todas las órdenes de productos en desarrollo, de todos los integrantes de su organización empresarial, a través de los detalles del plan de compensación.

Distribuidor Independiente

Ver: Asociado.

Líder

Cualquier Asociado que haya obtenido uno de los niveles de Liderazgo de Mannatech: Líder Regional, Líder Nacional, Líder Ejecutivo o Líder Presidencial.

Bonificaciones de Liderazgo

Una serie de bonos que proporcionan el aumento de los ingresos a medida que el Asociado avanza a través de niveles de liderazgo. El Asociado debe primero ser un Asociado Calificado para ganar el aumento de los porcentajes de las ventas sobre los productos generados en su organización en línea descendente, hacia una mayor profundidad de su organización.

Bono de Desarrollo de Liderazgo

Diseñado para recompensar a Líderes Nacionales y otros de mayor nivel, en lo referente a la construcción del primer nivel de Líderes Nacionales, o superiores, en su organización.

Línea o Organización

Un(a) Asociado(a) patrocinado(a) personalmente y toda su estructura en sentido descendente.

Línea GPV (Línea de Volumen de Puntos por Grupo)

La línea GPV es el total global Puntos de Volumen de Grupo bajo toda una línea de su organización.

La línea GPV incluye el volumen de miembro por propósito de Liderazgo.

Bono de Estilo de Vida

Un bono que se paga a todos los Líderes Nacionales y otros de mayor nivel, para alcanzar y mantener sus niveles específicos de liderazgo.

Miembro

Un consumidor habitual de productos de Mannatech que recibe un 5% de descuento en los precios de nuestros productos vendidos al por menor. Los Miembros no son Asociados ni participan en el Plan de Compensación y Carrera de Mannatech.

Bono de Miembro

Pagos de las compras totales de productos de un Miembro, al primer Asociado en sentido ascendente.

Puntos de Volumen por Miembro (MPV)

El total de PV por Miembro de todos los Miembros que califican en un período comercial. Este total de PV se utiliza para calcular los Puntos de Volumen Personal por Miembro y los Puntos de Volumen del Grupo.

Movimiento Misión 5 MillonesSM (M5M)

Representa la misión de Mannatech de vincular cinco millones de consumidores de sus gliconutrientes, suplementos nutricionales basados en tecnología de alimentos reales, con cinco millones de niños necesitados. Por cada producto de Mannatech que usted adquiriera, donamos suplementos nutricionales basados en soluciones de Tecnologías Efectivas de Alimentos Reales, a los niños en situación de riesgo.

MPV

Ver: Puntos de Volumen por Miembro.

SM NAAC

Comité de asesoría Estadounidense

Glosario de Términos Mannatech**Líder Nacional (ND)**

Segundo nivel de Liderazgo de Mannatech. Los Asociados Calificados que cuentan con un mínimo de dos organizaciones con un total de 6,000 Puntos de Volumen de Grupo (GPV), calificándolos así para el nivel de Participación de Líder Nacional, con un aumento de las bonificaciones en profundidad dentro de su organización.

ND

Ver: Líder Nacional.

Red de Mercadeo

Un modelo de comercio en el que se necesita una red de distribuidores para construir el negocio. Por lo general, dicha actividad implica desembolsos que ocurren en múltiples niveles (por lo tanto, la comercialización se da en numerosos niveles).

Comité de Asesoría Estadounidense (NAAC)

Una organización que sirven como enlace entre ustedes - los Asociados - y nuestro liderazgo corporativo. Usted podrá manifestar sus preocupaciones, o hacer sugerencias a través de cualquier miembro activo del consejo.

PD

Ver: Líder Presidencial

Volumen de Puntos Personales por Miembro (PMPV)

El total de PPV de un Asociado, más los PV patrocinados personalmente por sus Miembros en un período comercial.

Volumen de Puntos Personales (PPV)

El número de puntos obtenidos en las compras / ventas de productos personales, necesarios para calificar para las Participaciones durante cada período comercial. El PPV se utiliza para calcular PMPV y GPV.

Bono de Poder Personal

Para ganar el Bono de Poder Personal, usted debe ser un Asociado así como Reclutador. Como reclutador, usted debe registrar cuatro Asociados estelares, así como también se contarán los paquetes de ascenso estelar. Este bono se puede obtener varias veces.

Nivel Físico / Nivel de Pago

El nivel físico es el nivel real en el que se encuentra un Asociado en la estructura descendente. El nivel de pago es el nivel en el que un Asociado será acreedor a un pago después de la compración. Nota: todas las cuentas Sin Fines de Lucro y de Profesionales de la Salud son consideradas como un nivel de pago con cero APO, en el cálculo de las participaciones.

PMPV

Ver: Volumen de Puntos Personales por Miembro

Punto de Volumen (PV)

Puntos asignados a cada producto con la finalidad de calcular las calificaciones de bonificación.

PPV

Ver: Volumen de Puntos Personales

Asociado Preferencial

Un Asociado que se ha inscrito con un Paquete de Asociado Preferencial.

Bono de Desarrollo Presidencial

Bonificaciones de Líderes Presidenciales para desarrollar Presidenciales en sus organizaciones, tanto vertical o horizontalmente (es decir, más organizaciones). Mientras más organizaciones Presidenciales ascendentes tenga un Líder Presidencial (amplitud), mayor profundidad alcanzará en el pago.

Líder Presidencial (PD)

Este es el cuarto y más alto nivel de liderazgo de Mannatech. Son Asociados Calificados con un mínimo de tres líneas, con un total de 60,000 Puntos de Volumen de Grupo (GPV) basados en las ventas de los productos y de paquetes. Además, los Líderes Presidenciales obtienen beneficios para la creación de líneas Presidenciales adicionales (ver Bono de Desarrollo Presidencial). Un Presidencial Bronce es un PD con un Presidencial en una línea; un Presidencial Plata tiene dos líneas con al menos un PD en cada línea; un Presidencial Oro tiene tres líneas con al menos un PD en cada línea; un Presidencial Platino tiene cuatro o más líneas con al menos un Presidencial en cada línea.

Primario

El volumen creado por un Líder, hacia abajo hasta el siguiente Líder en su organización, del mismo nivel o de un nivel superior.

PV

Ver: Puntos de Volumen.

QA

Ver: Asociado Calificado.

Asociado Calificado (QA)

Un Asociado que tiene por lo menos 100 QV en el período comercial.

Volumen para Calificación (QV)

Volumen procedente del volumen de ventas personales del Asociado.

QV

Ver: Volumen de Calificación.

RD

Ver: Líder Regional

Glosario de Términos Mannatech**Líder Regional (RD)**

Primer nivel de Liderazgo de Mannatech. Los Asociados Calificados que tienen un mínimo de dos líneas con un total de 1,500 Puntos de Volumen de Grupo (GPV), calificándolos así para el nivel de comisión de Líder Regional, con un aumento de las bonificaciones entre más profundidad tenga de su organización.

Bono a Nivel Ascendente

Algunos bonos se pagan del APO de los Asociados. Cuando un Asociado no califica para ganar alguna parte de los bonos de Liderazgo o Generacionales, las bonificaciones no asignadas se transfieren al primer Asociado con calificación para ganar el bono.

Bonos de Plata y Oro

Un Bono por Volumen Global, que es un fondo de 1 % de las Órdenes de Ventas Automáticas Globales que financian un programa de compensación para las ventas para Presidenciales Oro y Plata.

Patrocinador

Un Asociado actual se convierte en un Patrocinador, en el momento de la incorporación de un nuevo Asociado, directamente.

Asociados colocados en el Primer Nivel Físico de Una Organización

Los Asociados patrocinados crean una nueva línea y se colocan en el primer nivel físico de una organización.