

 **plan de compensación**
A colorful logo consisting of six triangles arranged in a circle, with colors transitioning from yellow to orange, red, blue, green, and yellow. To its right is the text 'plan de compensación' in a bold, teal, sans-serif font.

INTRODUCCIÓN

Nos llena de ilusión y alegría poder comenzar una nueva etapa como Mannatech. Desarrollado en colaboración con los directores de operaciones de campo de Asociados de todo el mundo, este Plan de compensación ha sido específicamente diseñado para ustedes con el objetivo de premiarles, de forma justa y generosa, por el esfuerzo y dedicación que han puesto en el crecimiento de su negocio. Tanto los Asociados experimentados como los nuevos encontrarán que este Plan abre nuevas oportunidades, y ¡ascensos de nivel más rápidos que nunca! Si tienen cualquier duda con respecto al Plan de compensación, no duden en preguntar a su superior.

MISIÓN Y VISIÓN DE MANNATECH

MISIÓN:

Mannatech transforma la vida de las personas gracias a la gliconutrición, brindando un nivel de bienestar natural, libertad y determinación sin precedentes.

VISIÓN:

Mannatech ayuda a las personas a mejorar su bienestar, su economía y su desarrollo personal al compartir productos de calidad superior científicamente probados y brindar una oportunidad emprendedora gratificante.

EMPREDIMIENTO SOCIAL

Cada vez que se compra un producto de Mannatech, se hace una donación a la Fundación M5M®, la cual proporciona nutrientes vitales a los niños necesitados de todo el mundo.

6 FORMAS DE GANAR

1. Bono de primer pedido (FOB)
2. Bonos de clientes
 - Bono de vendedores poderosos
 - Desarrollo de Negocios
3. Bono de mentor
4. Pagos de un solo nivel / Bono Infinito
5. Cheque de equivalencia de líderes
6. Bono colectivo global

PROGRAMA DE COMPENSACIÓN DE MANNATECH

El Plan de compensación de Mannatech, Inc. (en adelante, "Mannatech"), ha sido diseñado para brindar oportunidades financieras tanto a empresarios que desean desarrollar su negocio como a emprendedores incipientes. Este Plan de compensación exclusivo brinda un amplio abanico de oportunidades de bonificación para recompensar económicamente a los Asociados directamente proporcionales a sus esfuerzos tanto de captación de clientela para Mannatech, como de ampliación de la organización comercial.

Este nuevo Plan de compensación refleja el compromiso de Mannatech de ofrecer una compensación justa y de promover el crecimiento personal y profesional, así como el desarrollo y uso de herramientas empresariales para crear y mantener un negocio fructífero.

Los Asociados son bonificados a través de múltiples fuentes de ingresos por la captación de nuevos clientes, así como por sus esfuerzos de desarrollo y formación de otros líderes para que sigan sus pasos. Aproximadamente el 41,1% de los fondos que recibe Mannatech por todos los productos vendidos se pagan en forma de bonos a través del Plan de compensación de Mannatech. El Plan brinda seis (6) formas distintas de ganar dinero y, para sacarle el máximo partido, es importante entender cómo debe crear su organización y formar a su personal comercial a fin de aprovechar las ventajas de cada una de ella.

TERMINOLOGÍA DE LA EMPRESA

La terminología y las abreviaturas utilizadas en este documento se definen en el glosario. Si necesita aclaraciones adicionales sobre cualquier punto del Plan de compensación, le rogamos que se comunique con el Asociado que lo haya inscrito o con el departamento de Atención al Cliente.

CARACTERÍSTICAS DEL PLAN DE COMPENSACIÓN DE MANNATECH

- Negocio profesional y oportunidades de formación sobre los productos.
- Bonos calculados y pagados directamente por Mannatech.
- Plan de compensación simple y competitivo que fomenta los comportamientos adecuados para crear un negocio rentable y sostenible a largo plazo, al tiempo que alienta a los empresarios a:
 - Ser un producto del producto.
 - Ampliar su equipo como Asociado.
 - Generar volumen de ventas.
 - Desarrollar líderes.
 - Prestar servicio a Asociados y clientes y conservarlos.

RENOVACIONES

Los Asociados deben renovar sus cuentas anualmente. La fecha de renovación del Asociado es la fecha en la que realizó su primera solicitud de inscripción. Mannatech envía notificaciones de renovación antes del aniversario de la primera inscripción del Asociado. Los Asociados deberán renovar sus cuentas antes de 60 días tras la fecha de vencimiento del aniversario. Los Asociados que no renueven no tendrán derecho a cobrar comisiones ni a participar en los programas de incentivos de Mannatech.

BONOS DE LIDERAZGO

A medida que los líderes van levantando su negocio, aumentando las ventas de productos de los pedidos de los clientes y formando a otros líderes, se les incentiva a través de Bonos de clientes y de organización. Conforme van ascendiendo en los niveles de liderazgo, los líderes pueden beneficiarse de mayores ingresos a largo plazo por sus ventas grupales totales, tanto si ascienden de forma rápida de nivel de Bono de liderazgo como si les cuesta más tiempo. Para participar en el programa de liderazgo de este plan, primero tiene que ser un Asociado cualificado. El porcentaje que obtendrá el Asociado dependerá de la profundidad de su organización. Los Bonos de liderazgo se otorgan por las ventas de productos procedentes de los niveles jerárquicamente inferiores de la organización del líder.

NIVELES DE LIDERAZGO

ASOCIADO

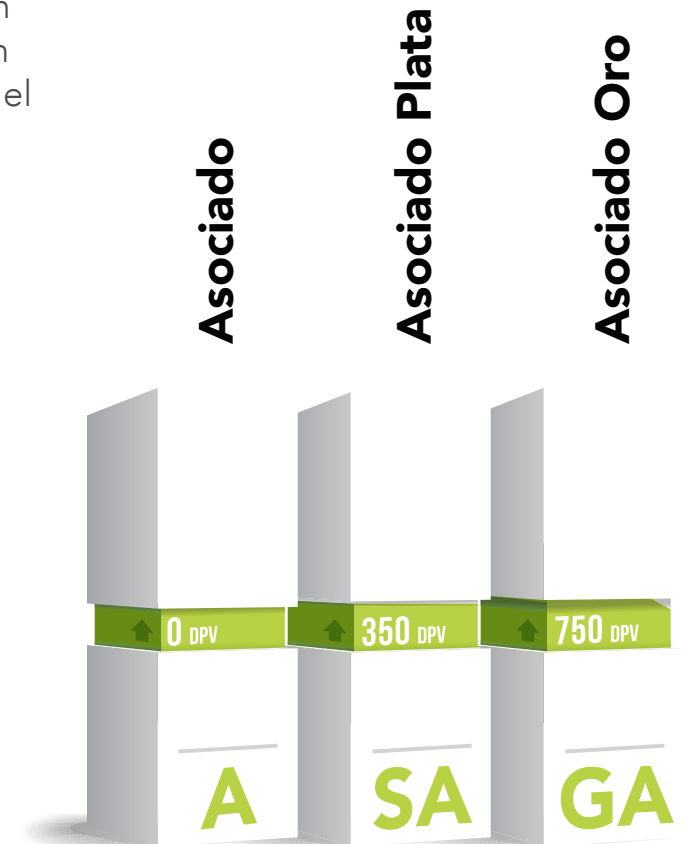
Tasa de inscripción. Ningún requisito respecto al volumen.

ASOCIADO PLATA

Los Asociados Plata (SA) son Asociados cualificados que tienen un Volumen de puntos personal (PPV) de 150 y al menos dos piernas activas con un Volumen de puntos de línea descendiente (DPV) de 350. El DPV puede provenir de un número ilimitado de piernas, sin embargo, una pierna no puede sobrepasar el 60% (210) en un mes de calificación.

ASOCIADO ORO

Los Asociados Oro (GA) son Asociados cualificados que tienen un PPV de 150 y al menos dos piernas activas con un DPV de 750. El DPV puede provenir de un número ilimitado de piernas, sin embargo, una pierna no puede sobrepasar el 60% (450) en un mes de calificación.



	SA	GA
Volumen de puntos personales (PPV)	150	150
Volumen de puntos de línea descendente (DPV)	350	750
DPV máx. de pierna (60%)	210	450
Cantidad mínima de piernas activas	2	2

DIRECTOR

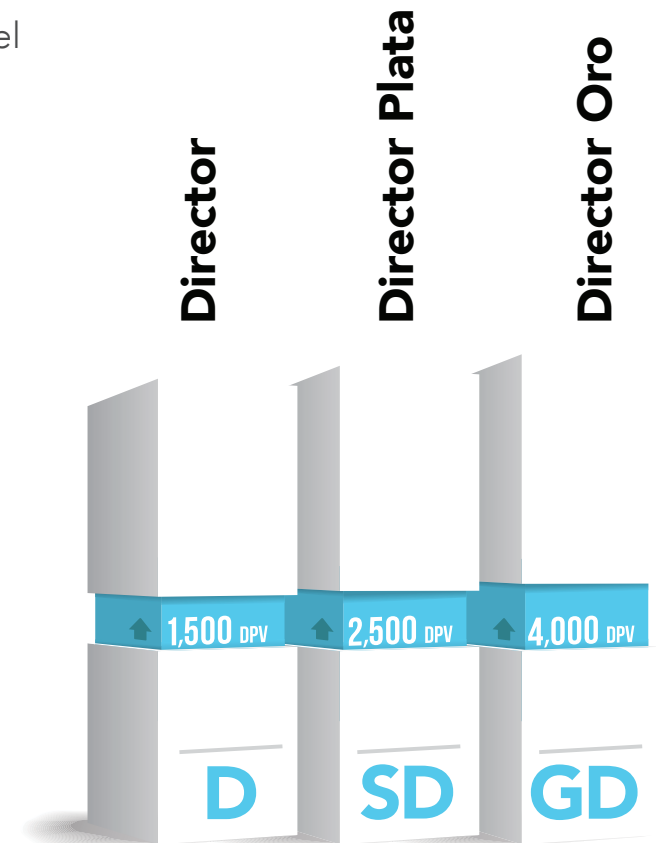
Los Directores (D) son Asociados cualificados que tienen un PPV de 150 y al menos dos piernas activas con un DPV total de 1,500. El DPV puede provenir de un número ilimitado de piernas, sin embargo, una pierna no puede sobrepasar el 60% (900) en un mes de cualificación.

DIRECTOR PLATA

Los Directores Plata (SD) son Asociados cualificados que tienen un PPV de 150 y al menos dos piernas activas con un DPV total de 2,500. El DPV puede provenir de un número ilimitado de piernas, sin embargo, una pierna no puede sobrepasar el 60% (1,500) en un mes de cualificación.

DIRECTOR ORO

Los Directores Oro (GD) son Asociados cualificados que tienen un PPV de 150 y al menos dos piernas activas con un DPV total de al menos 4,000. El DPV puede provenir de un número ilimitado de piernas, sin embargo, una pierna no puede sobrepasar el 60% (2,400) en un mes de cualificación.



	D	SD	GD
PPV	150	150	150
DPV	1,500	2,500	4,000
DPV máx. de pierna (60%)	900	1,500	2,400
Cantidad mínima de piernas activas	2	2	2

DIRECTOR EJECUTIVO

Los Directores Ejecutivos (E) son Asociados cualificados que tienen un PPV de 150 y al menos dos piernas activas con un DPV total de 6,000. El DPV puede provenir de un número ilimitado de piernas, sin embargo, una pierna no puede sobrepasar el 60% (3,600) en un mes de cualificación.

EJECUTIVO PLATA

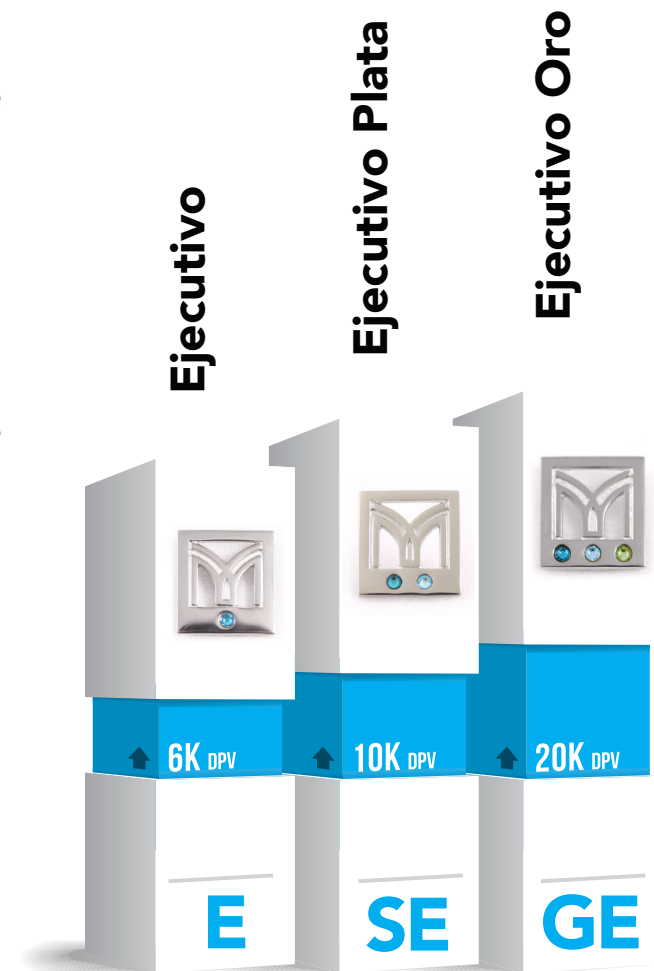
Los Ejecutivos Plata son Asociados cualificados que tienen un PPV de 150 y al menos dos piernas activas con un DPV total de 10,000. El DPV puede provenir de un número ilimitado de piernas, sin embargo, una pierna no puede sobrepasar el 65% (6,500) en un mes de cualificación.

EJECUTIVO ORO

Los Ejecutivos Oro (GE) son Asociados cualificados que tienen un PPV de 150 y al menos tres piernas activas con un DPV total de 20,000. El DPV puede provenir de un número ilimitado de piernas, sin embargo, una pierna no puede sobrepasar el 65% (13,000) en un mes de cualificación.

PUNTOS

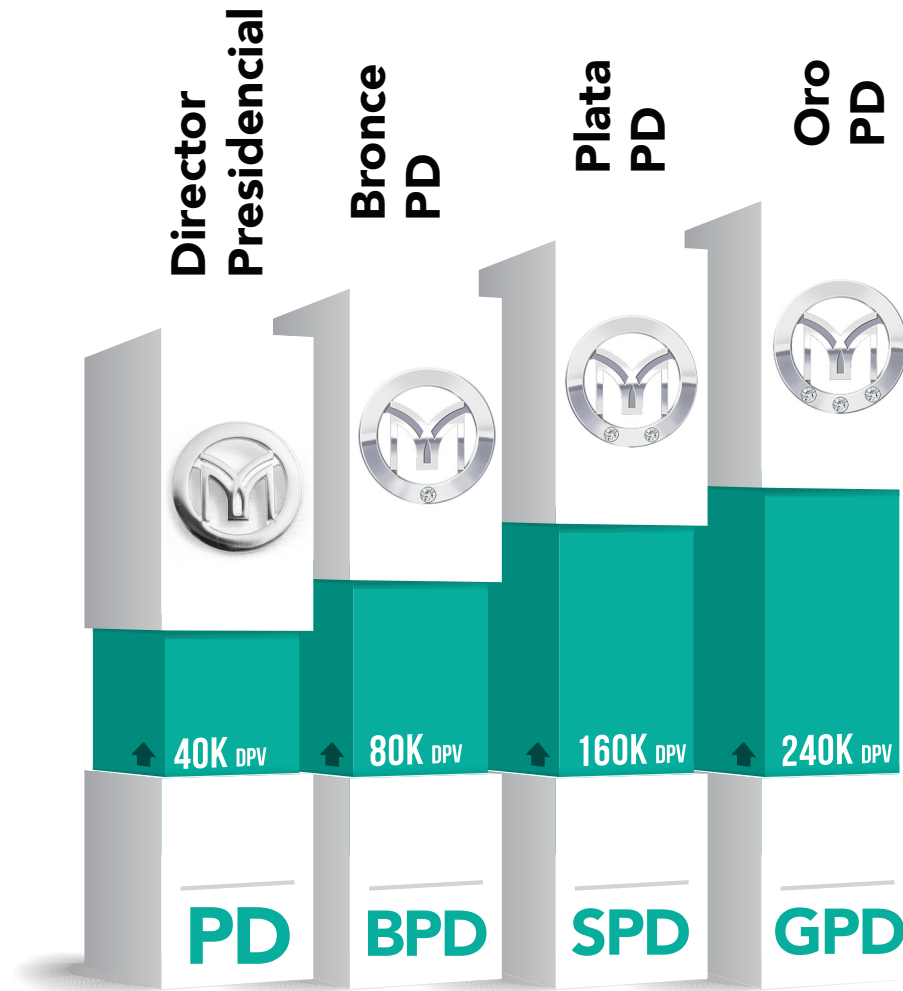
Los Ejecutivos Oro y superiores generan puntos para los Líderes (Directores Presidenciales Bronce (BPD) y superiores) para cumplir con los requisitos mínimos establecidos de la pierna.



	E	SE	GE
PPV	150	150	150
DPV	6,000	10,000	20,000
DPV máx. de pierna	3,600 (60%)	6,500 (65%)	13,000 (65%)
Cantidad mínima de piernas activas	2	2	3
Puntos en Pierna Líder			0.5

OBSERVACIÓN: Su cualificación para poder optar a bonos y comisiones superiores al nivel de Director Ejecutivo depende de su participación en el Programa para Embajadores Presidenciales de la empresa, como se explica más adelante.

Solamente los Asociados Presidenciales que estén cualificados y mantengan su cualificación para el Programa para Embajadores podrán optar, entre otros, a los Bonos presidenciales (marcados en el folleto del Plan de compensación con una daga doble “‡”), a participar en determinados programas/planes de incentivos (consulte las normas y requisitos de cualificación para cada programa/plan de incentivos) y al reconocimiento público de su negocio en eventos. La participación en el Programa para embajadores presidenciales está sujeta al cumplimiento por parte de los Asociados Presidenciales de los términos y condiciones establecidos en el apartado 4.9.8 del Programa para embajadores directores presidenciales (en adelante, “Programa para embajadores”) de las Políticas y procedimientos de los Asociados.



DIRECTOR PRESIDENCIAL

Los Directores Presidenciales (DP) son Asociados cualificados que tienen un PPV de 150 y al menos tres piernas activas con un DPV total de 40,000. El DPV puede provenir de un número ilimitado de piernas, sin embargo, una pierna no puede sobrepasar el 65% (28,000) en un mes de cualificación.

ESTRUCTURA DE PIERNAS MÍNIMA

Asimismo, los Directores Presidenciales Bronce (BPD) y superiores deben contar con una estructura de piernas mínima para poder optar a un nivel de liderazgo.

DIRECTOR PRESIDENCIAL BRONCE

Los Directores Presidenciales Bronce (BPD) son Asociados cualificados que tienen un PPV de 150 y al menos tres piernas activas con un DPV total de 80,000. El DPV puede provenir de un número ilimitado de piernas, sin embargo, una pierna no puede sobrepasar el 65% (52,000) en un mes de cualificación. La estructura de piernas mínima para los BPD es de un Punto de Líder.

DIRECTOR PRESIDENCIAL PLATA

Los Directores Presidenciales Plata (SPD) son Asociados cualificados que tienen un PPV de 150 y al menos tres piernas activas con un DPV total de 160,000. El DPV puede provenir de un número ilimitado de piernas, sin embargo, una pierna no puede sobrepasar el 65% (104,000) en un mes de cualificación. La estructura de piernas mínima para los SPD es de dos piernas de GE y dos Puntos de Líder.

DIRECTOR PRESIDENCIAL ORO

Los Directores Presidenciales Oro (GPD) son Asociados cualificados que tienen un PPV de 150 y al menos tres piernas activas con un DPV total de 240,000. El DPV puede provenir de un número ilimitado de piernas, sin embargo, una pierna no puede sobrepasar el 65% (156,000) en un mes de cualificación. La estructura de piernas mínima para los GPD es de tres piernas de GE y tres Puntos de Líder.

	PD	BPD	SPD	GPD
PPV	150	150	150	150
DPV	40,000	80,000	160,000	240,000
DPV máx. de pierna (65%)	26,000	52,000	104,000	156,000
Cantidad mínima de piernas activas	3	3	3	3
Puntos en Pierna Líder	1	1.5	2	2.5
Estructura mínima requerida		1 pt	2 GE o más con 2 puntos	3 GE o más con 3 puntos

DIRECTOR PRESIDENCIAL PLATINO

Los Directores Presidenciales Platino (PPD) son Asociados cualificados que tienen un PPV de 150 y al menos cuatro piernas activas con un DPV total de 320,000. El DPV puede provenir de un número ilimitado de piernas, sin embargo, una pierna no puede sobrepasar el 65% (208,000) en un mes de cualificación. La estructura de piernas mínima para los PPD es de cuatro piernas de GE y cuatro Puntos de Líder.



DIRECTOR PRESIDENCIAL PLATINO DE 1 ESTRELLA (1*PPD)

Los 1*PPD son Asociados cualificados que tienen un PPV de 150 y al menos cuatro piernas activas con un DPV total de 640,000. El DPV puede provenir de un número ilimitado de piernas, sin embargo, una pierna no puede sobrepasar el 65% (416,000) en un mes de cualificación. La estructura de piernas mínima para los 1*PPD es de cuatro piernas de PD y seis Puntos de Líder.

DIRECTOR PRESIDENCIAL PLATINO DE 2 ESTRELLA (2*PPD)

Los 2*PPD son Asociados cualificados que tienen un PPV de 150 y al menos cuatro piernas activas con un DPV total de 1,250,000. El DPV puede provenir de un número ilimitado de piernas, sin embargo, una pierna no puede sobrepasar el 65% (812,500) en un mes de cualificación. La estructura de piernas mínima para los 2*PPD es de cuatro piernas de PD y ocho Puntos de Líder.

DIRECTOR PRESIDENCIAL PLATINO DE 3 ESTRELLA (3*PPD)

Los 3*PPD son Asociados cualificados que tienen un PPV de 150 y al menos cuatro piernas activas con un DPV total de 2,500,000. El DPV puede provenir de un número ilimitado de piernas, sin embargo, una pierna no puede sobrepasar el 65% (1,625,000) en un mes de cualificación. La estructura de piernas mínima para los 3*PPD es de cuatro piernas de PD y diez Puntos de Líder.

DIRECTOR PRESIDENCIAL PLATINO DE 4 ESTRELLA (4*PPD)

Los 4*PPD son Asociados cualificados que tienen un PPV de 150 y al menos cuatro piernas activas con un DPV total de 5,000,000. El DPV puede provenir de un número ilimitado de piernas, sin embargo, una pierna no puede sobrepasar el 65% (3,250,000) en un mes de cualificación. La estructura de piernas mínima para los 4*PPD es de cuatro piernas de PD y doce Puntos de Líder.

EMBAJADOR CORONA PLATINO (CP)

Los Embajadores Corona Platino son Asociados cualificados que tienen un PPV de 150 y al menos cinco piernas activas con un DPV total de 10,000,000. El DPV puede provenir de un número ilimitado de piernas, sin embargo, una pierna no puede sobrepasar el 65% (6,500,000) en un mes de cualificación. La estructura de piernas mínima para los CP es de cuatro piernas de PD y 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
DPV máx. de pierna (65% por norma)	208,000	416,000	812,500	1,625,000	3,250,000	6,500,000
Cantidad mínima de piernas activas	4	4	4	4	4	5
Puntos en Pierna Lider	3	3	3	3	3	3
Estructura mínima requerida	4 GE o más con 4 puntos	4 PD o más con 6 puntos	4 PD o más con 8 puntos	4 PD o más con 10 puntos	4 PD o más con 12 puntos	5 PD o más con 15 puntos

BONO DE PRIMER PEDIDO

El Bono de Primer Pedido (FOB) paga una comisión del 20%[†] sobre el precio pagado por el primer pedido de producto. Un Paquete de Valor puede convertirse en una suscripción mensual. No se requiere un Volumen de Puntos Personales para ganar el Bono de Primer Pedido. El FOB le paga al reclutador por la compra del primer producto después de la fecha de inscripción del nuevo Asociado o del nuevo Cliente Preferente.

CV completo se aplica en todos los pedidos posteriores como se espera. No se paga FOB para pedidos posteriores.

**PRODUCTOS
DEL PRIMER
PEDIDO**

**PAQUETE
DE VALOR
DISPONIBLE**

**SIN
RESTRICCIÓN
DE TIEMPO**

**A ABONAR AL
RECLUTADOR**

20%

[†]El porcentaje de pago Bono de Primer Pedido puede variar en determinados productos y/o artículos promocionales.
(Cuando se paga un Bono de Primer Pedido, el CV ajustado será de hasta el 40% en todas las comisiones adicionales pagadas).

COMPENSACIONES POR CLIENTES Y ORGANIZACIÓN

BONOS DE CLIENTES

Mannatech ofrece a los Asociados la oportunidad de obtener ingresos generados a partir de las ventas de productos por medio de una Organización que se puede expandir por todo el mundo mediante la inscripción de clientes. Los ingresos potenciales de los Asociados se basan en dos elementos: la profundidad y el volumen de su Organización. La estabilidad se consigue cuando logra tener una cantidad fija de pedidos todos los meses. Las suscripciones mensuales son fundamentales para el crecimiento y la sostenibilidad del negocio de un Asociado de Mannatech.



BONO DE VENDEDORES PODEROSOS

Se requiere Volumen de Puntos Personales (PPV) para ganar comisiones de Cliente. El Bono de Vendedores Poderosos es una comisión de Volumen de Puntos Personales (PPV) que paga del 10% al 30% sobre el precio pagado por un pedido de producto, excluyendo envío e IVA (subtotal).

Cómo funciona el Bono de vendedores poderosos:

Poderosos 10: si la suma de tu Volumen de Cliente mensual más tus propias compras personales es igual o mayor de 200 de Volumen de Puntos Personales, y si tienes un mínimo de dos (2) Clientes Preferentes activos*, entonces serás elegible para ganar 10% del Bono de Vendedor Poderoso del subtotal de los pedidos elegibles. (Esto incluye tus propias compras).

Nota: Solo se requiere un (1) Cliente Preferente Activo en los primeros seis meses para los Asociados recién Inscritos.

Poderosos 15: si la suma de tu Volumen de Cliente mensual más tus propias compras personales es igual o mayor de 500 de Volumen de Puntos Personales, y si tienes un mínimo de dos (2) Clientes Preferentes activos*, entonces serás elegible para ganar 15% del Bono de Vendedor Poderoso del subtotal de los pedidos elegibles. (Esto incluye tus propias compras).

Poderosos 20: Si la suma de tu Volumen de Clientes mensual más tus propias compras personales es igual o mayor de 2500 de Volumen de Puntos Personales, y si tienes un mínimo de cuatro (4) Clientes Preferentes Activos*, entonces serás elegible para ganar un 20% de Bono de Vendedor Poderoso del subtotal de los pedidos elegibles. (Esto incluye tus propias compras).

Poderosos 25: Si la suma de tu Volumen de Clientes mensual más tus propias compras personales es igual o mayor de 5000 de Volumen de Puntos Personales, y si tienes un mínimo de diez (10) Clientes Preferentes Activos*, entonces serás elegible para ganar un Bono de Vendedor Poderoso del 25% del subtotal de los pedidos elegibles. (Esto incluye tus propias compras).

Poderosos 30: Si la suma de tu Volumen de Clientes mensual más tus propias compras personales es igual o mayor de 10000 de Volumen de Puntos Personales, y si tienes un mínimo de veinte (20) Clientes Preferentes Activos*, entonces serás elegible para ganar un Bono de Vendedor Poderoso del 30 % del subtotal de los pedidos elegibles. (Esto incluye tus propias compras).

Bono de Vendedores Poderosos**	Requisitos de PPV	Porcentaje de pago	Número de Cliente Preferentes activos requeridos*
Poderosos 10	200 o más	10%	2
Poderosos 15	500 o más	15%	2
Poderosos 20	2500 o más	20%	4
Poderosos 25	5000 o más	25%	10
Poderosos 30	10000 o más	30%	20

* Clientes Preferentes Activos: Cualquier Cliente Preferente con pedido de 50 PV o más dentro de cualquier mes de calificación será considerado como Cliente Preferente Activo para el Reclutador.

** No pagaremos el Bono de Vendedor Poderoso en el primer pedido de un nuevo Cliente Preferente, ya que se paga el Bono de Primer Pedido al reclutador. Sin embargo, hay una excepción para el Vendedor Poderoso de 25 y 30. El Bono de Vendedor Poderoso se pagará en el primer pedido del nuevo Cliente Preferente al 5% y al 10%, respectivamente.

Nota: El Volumen Comisionable (CV) Poderoso 25/30 será equivalente al CV del Bono de Primer Pedido.

BONO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

BONO EQUIPO 2

Los Asociados que logren un mínimo de 500 PPV e inscriban a dos Asociados que también crean un mínimo de 500 PPV en sus cuentas de Asociados son elegibles para calificar para el Bono de Desarrollo de Negocios EQUIPO 2. El Bono de Desarrollo de Negocios EQUIPO 2 de 90 € se puede ganar cada mes.

BONO EQUIPO 4

Asociados que logran un mínimo de 500 PPV e inscriben a cuatro Asociados que también crean un mínimo de 500 PPV en sus cuentas de Asociado son elegibles para calificar para el Bono de Desarrollo de Negocios EQUIPO 4. Cualquier Asociado que logre los requerimientos de EQUIPO 4 gana un bono adicional de 135 € además de las ganancias de EQUIPO 2, para un pago total de 225 €. El Bono de Desarrollo de Negocios EQUIPO 4 se puede ganar cada mes.

BONO EQUIPO 6

Los Asociados que logran un mínimo de 500 PPV e inscriban a seis o siete Asociados que también crean un mínimo de 500 PPV en sus cuentas de Asociado son elegibles para calificar para el Bono de Desarrollo de Negocios EQUIPO 6. Los Asociados deben tener tres patas distintas de Bono de Desarrollo de Negocio calificadas con al menos un Asociado inscrito personalmente que alcance un mínimo de 500 PPV en cada una de ellas. Cualquier Asociado que alcance el estado de EQUIPO 6 gana un bono adicional de 180 € además de las ganancias de EQUIPO 4 y 2, para un pago total de 405 €. El Bono de Desarrollo de Negocios EQUIPO 6 se puede ganar todos los meses.

BONO EQUIPO 8

Los Asociados que logran un mínimo de 500 PPV e inscriban a ocho o nueve Asociados que también crean un mínimo de 500 PPV en sus cuentas de Asociado son elegibles para calificar para el Bono de Desarrollo de Negocios EQUIPO 8. Los Asociados deben tener cuatro patas distintas de Bono de Desarrollo de Negocio calificadas con al menos un Asociado inscrito personalmente que alcance un mínimo de 500 PPV en cada una de ellas. Cualquier Asociado que alcance el estado de EQUIPO 8 gana un bono adicional de 180 € además de las ganancias de EQUIPO 6, 4 y 2, para un pago total de 585 €. El Bono de Desarrollo de Negocios EQUIPO 8 se puede ganar todos los meses.

BONO EQUIPO 10

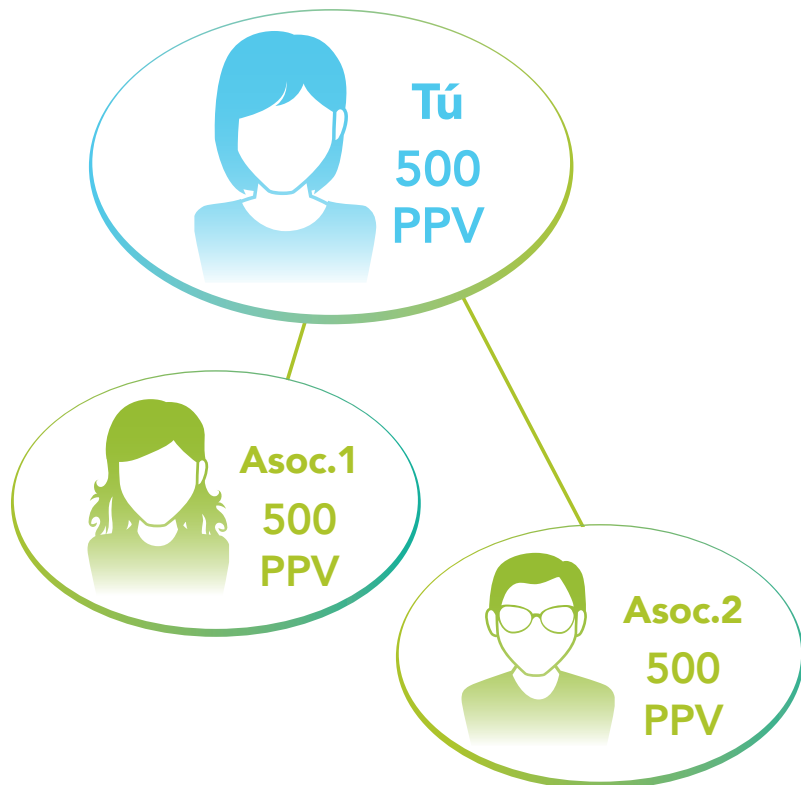
Los Asociados que logran un mínimo de 500 PPV e inscriban a diez o más Asociados que también crean un mínimo de 500 PPV en sus cuentas de Asociado son elegibles para calificar para el Bono de Desarrollo de Negocios EQUIPO 10. Los Asociados deben tener cuatro patas distintas de Bono de Desarrollo de Negocio calificadas con al menos un Asociado inscrito personalmente que alcance un mínimo de 500 PPV en cada una de ellas. Cualquier Asociado que alcance el estado de EQUIPO 10 gana un bono adicional de 180 € además de las ganancias de EQUIPO 8, 6, 4 y 2, para un pago total de 765 €. El Bono de Desarrollo de Negocios EQUIPO 10 se puede ganar todos los meses.

BONO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

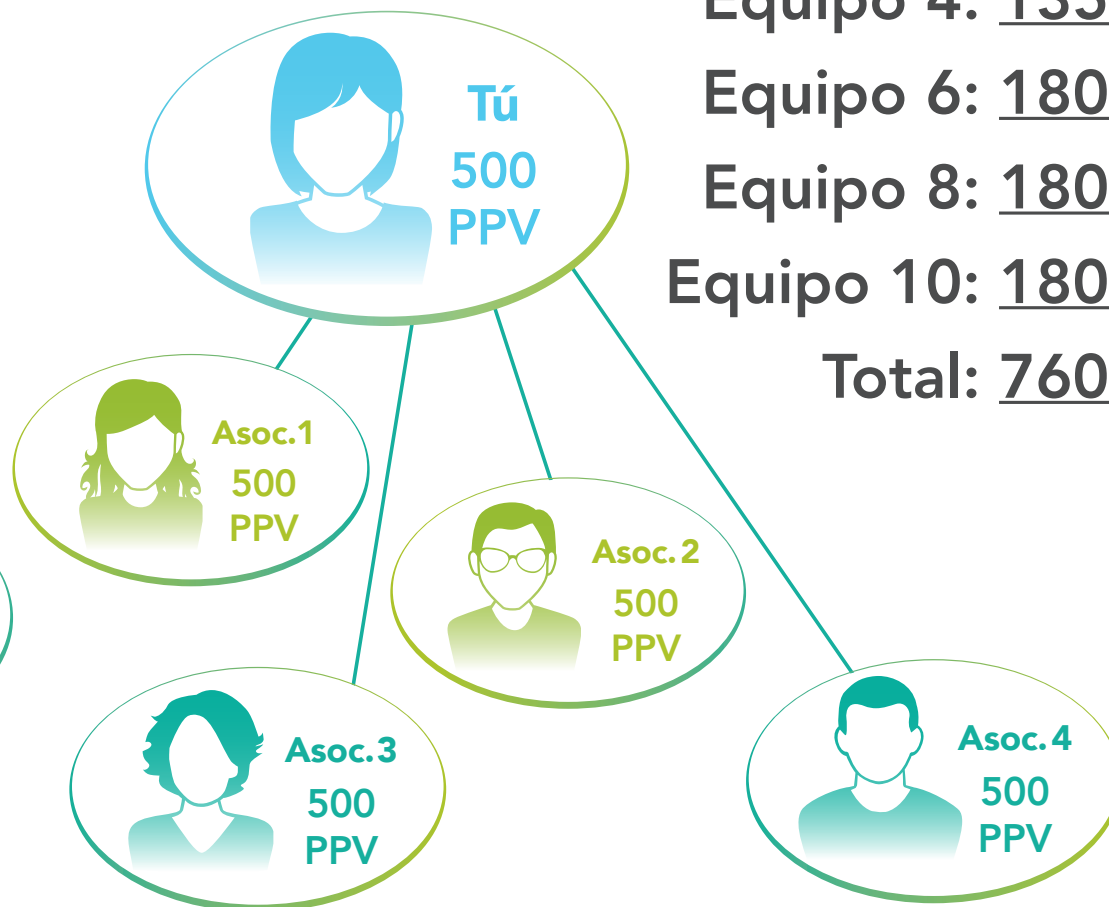
Tipo de bono	Debe tener un mínimo de 500 PPV	Pago mensual
EQUIPO 2	Inscriba a dos Asociados que también crean +500 PPV en sus cuentas de Asociado	90 €
EQUIPO 4	Inscriba a cuatro Asociados que también crean +500 PPV en sus cuentas de Asociado	135 €
EQUIPO 6	Inscriba a seis o siete Asociados que también crean 500 + PPV en sus cuentas de Asociado	180 €
EQUIPO 8	Inscriba ocho o nueve Asociados que también crean 500 + PPV en sus cuentas de Asociado	180 €
EQUIPO 10	Inscriba a diez o más Asociados que también crean 500 + PPV en sus cuentas de Asociado	180 €

EJEMPLOS DE BONO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

EQUIPO 2



EQUIPO 4



Equipo 2: 90 €
Equipo 4: 135 €
Equipo 6: 180 €
Equipo 8: 180 €
Equipo 10: 180 €
Total: 760 €

*Los equipos de los Asociados pueden estar en la misma pierna o en diferentes piernas.

BONO DE MENTOR

El objetivo del Bono de mentor es premiar a aquellos Asociados que hayan seguido los pasos necesarios para desarrollar y formar a líderes activos en su organización comercial. Los Asociados podrán optar a este bono si poseen un nivel de liderazgo de Asociado Oro o superior. El Bono de mentor supone una comisión mensual para aquellos reclutadores que posean un nivel de liderazgo igual o superior. Si el reclutador posee un nivel de liderazgo inferior, su bono se verá limitado a su nivel correspondiente. No hay un límite en cuanto al número de Bonos de mentor que un Asociado puede obtener.

	Bono mensual
Asociado Oro: 750 DPV	30 €
Director: 1,500 DPV	40 €
Director Plata: 2,500 DPV	45 €
Director Oro: 4,000 DPV	70 €
Director Ejecutivo (y superior): 6,000 DPV	90 €

BONO DE NIVEL ÚNICO

El Bono de nivel único es una fuente de ingresos basada en el volumen de productos que venda su Organización.

¿Cómo funciona el Bono de nivel único?

Para poder beneficiarse del Bono de nivel único, los Asociados cualificados deberán alcanzar el volumen de puntos de línea descendente (DPV) mensual necesario. Los Asociados podrán obtener un bono mensual sobre el volumen de ventas de productos de los Asociados de niveles jerárquicamente inferiores de su organización a través del Bono de nivel único. El porcentaje del CV de los productos vendidos se abonará a los Asociados por los niveles 1, 2, 3, 4, 5, 6 y 7 de su organización. El porcentaje pagado para cada nivel de la jerarquía dependerá del nivel de liderazgo que el Asociado haya alcanzado.

- Se remuneran todas las ventas de productos de hasta siete niveles jerárquicos de la organización del líder.
- 150 PPV se aplica compresión
- Sin restricciones a nivel horizontal.

	SA	GA	D	SD	GD	E	SE	GE	PD and above
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 de Clientes

* Los Directores Ejecutivos hasta Directores Ejecutivos Oro deben tener dos Clientes Preferentes activos y 250 PPV para obtener un

** Los Directores Presidenciales y superiores deben tener dos Clientes Preferentes activos y 500 PPV para obtener un nivel adicional 24

BONO INFINITO DE VOLUMEN SECUNDARIO‡

El Bono Infinito de volumen secundario supone un beneficio del 0.5% para todos los CV de nivel 8 e inferior, exceptuando el volumen procedente de la línea descendente dominante. La presencia líderes con un nivel de liderazgo igual o superior no impedirá que otros líderes reciban su compensación.

Puntos principales:

- Se abona al Director Presidencial (PD) y superior.
- Se abona sobre el CV al nivel 8 e inferior.
- No se abonará sobre el CV procedente de la línea descendente dominante.
- La línea descendente dominante será la pierna con mayor DPV.
- Se aplica compresión.
- Se aplicarán los requisitos de actividad de cliente



‡ Bonos presidenciales - Programa para embajadores presidenciales

CHEQUE DE EQUIVALENCIA DE LÍDERES‡

Los líderes que alcancen el nivel Ejecutivo Plata (SE) o superior recibirán un Cheque de equivalencia por los Ejecutivos o superiores de la línea descendente de su organización. Los líderes obtendrán el porcentaje correspondiente (ver tabla) de los Bonos de nivel único e Infinito equivalentes.

¿Cómo funciona el Bono de cheque de equivalencia de líderes?

- El número de bonificaciones abonadas a los líderes depende del nivel de liderazgo de su línea descendente.
- El cheque de equivalencia de líderes se abonará a través de la línea de patrocinio de cada pierna.
- Si un líder de la línea descendente no es SE o superior, no se otorgará bonificación ("generación") alguna por él ese mes.
- El porcentaje del Cheque de equivalencia de líderes abonado se corresponde con el nivel de liderazgo del líder bordinado y con la bonificación ("generación") pertinente.
- Se aplicará un límite (máximo) por líder subordinado.

	SE 10K	GE 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
Límite por líder subordinado*	225 €	450 €	675 €	900 €	1,350 €	1,800 €	2,250 €	2,700 €	3,150 €	3,600 €	4,500 €	9,000 €
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 Preferentes Activos y 500 PPV (Requisitos de Actividad de Cliente) para ganar generación(es) adicional(es).

CANTIDADES TOPE PIERNA LÍDER

Las ganancias de Uni-level, Bono Infinity de Volumen Lateral y Líder Check Match en cualquier pierna están limitadas. Los Líderes no pueden ganar más de la cantidad tope de la Pata Líder para su rango de líder por pierna. No hay límite aplicado al Power Bonus, Bonos de Mentor, Bonos de Primer Pedido o Bono de Ventas Globales.

Niveles	D	SD	GD	ED	SED	GED	PD	BPD
Techo/ Pierna Tope	€180	€350	€675	€900	€1,350	€2,250	€4,500	€7,100

Niveles	SPD	GPD	PPD	1*PPD	2*PPD	3*PPD	4*PPD	CP
Techo/ Pierna Tope	€10,750	€16,000	€22,250	€27,000	€35,750	€44,750	€89,500	NO CAP

BONO DE VENTAS GLOBALES‡

El Bono de Ventas Globales se obtiene del 1,5 % de las ventas globales de productos finales de Mannatech. Este bono está disponible para todos los Presidencial Bronce calificados y activos y superiores, y se distribuye mensualmente. Para ser elegible para el bono, los líderes deben mantener su rango de liderazgo durante tres meses dentro de cualquier período de 6 meses. La calificación se basa en la expansión y el crecimiento constante de la organización de la línea descendente. Las partes otorgadas a cada líder participante se determinan por su rango pagado. Cada Presidencial Bronce o superior recibirá un valor de participación multiplicado por el número de piernas de líder que haya alcanzado.

Consulte la tabla para ver las cesiones de participaciones específicas.

Nivel de liderazgo	Participaciones
Director Presidencial Bronce (BPD)	0.5
Director Presidencial Plata (SPD)	1
Director Presidencial Oro (GPD)	1.5
Director Presidencial Platino (PPD)	2
Director Presidencial Platino 1* (1*PPD)	2.5
Director Presidencial Platino 2* (2*PPD)	3
Director Presidencial Platino 3* (3*PPD)	3.5
Director Presidencial Platino 4* (4*PPD)	4
Embajador Corona Platino (CP)	5

‡ Bonos presidenciales - Programa para embajadores presidenciales

¿Cómo funciona el Bono de ventas globales?

- Se abonará mensualmente.
- Las reglas de consistencia no se aplican los dos primeros meses que califica en un nuevo rango.
- Los líderes entran en el Período de consistencia de 12 meses una vez que califican para el rango BPD o superior tres veces en un período de seis (6) meses.
- El Período de consistencia de 12 meses comienza una vez que el Asociado alcanza el rango BPD o un rango superior por tercera vez en el período de seis meses.
- El Período de consistencia de 12 meses es continuo y puede extenderse siempre y cuando los líderes mantengan su rango calificado cada mes.

Observación: solo aquellos Asociados Presidenciales que hayan obtenido y mantengan su cualificación para el Programa para embajadores podrán optar a los Bonos presidenciales (véase el apartado 4.9.8 de las Políticas y procedimientos de los Asociados).



BONO DE ASCENSO

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. Si el líder Asociado mantiene su rango (o superior) tres veces en un período de seis meses, recibirá un pago adicional de \$750.00. El período de 6 meses comienza con el primer mes en el que se alcanza ese rango. Pago total de hasta \$1,500.00.

Rango de Director Presidencial:

Cualquier Asociado que alcance el rango de Director 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. Si el líder Asociado mantiene su rango (o superior) tres veces en un período de seis meses, recibirá un pago adicional de \$1,500.00. El período de 6 meses comienza con el primer mes en el que se alcanza ese rango. Pago total de hasta \$3,000.00.

Rango de Director Presidencial Bronce:

Cualquier Asociado que alcance el rango de Director 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. Si el líder Asociado mantiene su rango (o superior) tres veces en un período de seis meses, recibirá un pago adicional de \$2,500.00. El período de 6 meses comienza con el primer mes en el que se alcanza ese rango. Pago total de hasta \$5,000.00.

Rango de Director Presidencial Plata:

Cualquier Asociado que alcance el rango de Director 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. Si el Asociado mantiene su rango (o superior) tres veces en un período de seis meses, recibirá un pago adicional de \$4,000.00. El período de 6 meses comienza con el primer mes en el que se alcanza ese rango. Pago total de hasta \$8000,00. El período de 6 meses comienza con el primer mes en el que se alcanza ese rango. Pago total de hasta \$8000,00.

Rango de Director Presidencial Oro:

Cualquier Asociado que alcance la categoría de Director Presidencial Oro o superior por primera vez (categoría de liderazgo más alta alcanzada a partir de enero de 2022) tendrá derecho a un pago único de \$5,000.00. Si el Asociado líder alcanza su categoría (o superior) tres veces en un período de seis meses, recibirá un pago adicional de \$5,000.00. El período de 6 meses comienza con el primer mes en el que se alcanza el rango. Pago total de hasta \$10,000.00.

Rango de Director Presidencial Platino:

Cualquier Asociado que alcance el rango de Director Presidencial Platino o superior por primera vez (rango de liderazgo más alto alcanzado a partir de enero de 2022) será elegible para un pago único de \$10,000.00. Si el Asociado alcanza el rango de Director Presidencial Platino o superior por primera vez (rango de liderazgo más alto alcanzado a partir de enero de 2022), será elegible para un pago único de \$10,000.00. El período de seis meses comienza con el primer mes en el que se alcanza el rango. Pago total de hasta \$20,000.00.

Rango de Director Presidencial Platino 1*:

Cualquier Asociado que alcance el rango de Director Presidencial Platino 1* o superior por primera vez (rango de liderazgo más alto alcanzado desde enero de 2022) será elegible para un pago único de \$15,000.00. Si el Asociado alcanza el rango de líder tres veces en un período de seis meses, recibirá un pago adicional de \$15,000.00. El período de 6 meses comienza con el primer mes en el que se alcanza el rango. Pago total de hasta \$30,000.00.

2* Rango de Director Presidencial Platino:

Cualquier Asociado que alcance el rango de Director 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. 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. El período de seis meses comienza con el primer mes en el que se alcanza el rango. Pago total de hasta \$40,000.00.

Rango de Director Presidente Platino 3*:

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

Rango de Director Presidencial Platino 4*:

Cualquier Asociado que alcance el rango de Director 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. Si el Asociado Líder mantiene su rango (o superior) tres veces en un período de seis meses, recibirá un pago adicional de \$37,500.00. El período de 6 meses comienza con el primer mes en el que se alcanza ese rango. Una vez recibidos los dos primeros pagos, el Líder Asociado puede calificar para 6 pagos adicionales de \$12,500.00 cada mes si mantiene su rango o uno superior. Los seis (6) pagos adicionales comenzarán el mes siguiente a la calificación para el segundo pago. Pago total de hasta \$150,000.00.

Rango de Director Presidencial PLATINO:

Cualquier Asociado que alcance el rango de Director Presidencial Platino o superior por primera vez (el rango de liderazgo más alto alcanzado a partir de enero de 2022) calificará para un pago único de \$100,000.00. 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. El período de seis meses comienza con el primer mes en el que se alcanza ese rango. Una vez recibidos 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.

Nota:

Associates who reach multiple ranks for the first time within the same qualification month; can earn the Rank-Up Bonus for all the ranks that they have achieved for that month.

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

INCENTIVOS

RETRIBUCIÓN DE INCENTIVOS

Los incentivos van más allá del Plan de compensación. Los incentivos se plantean como una motivación adicional para ayudar a los Asociados a lograr sus objetivos y obtener compensaciones especiales, viajes y reconocimiento.

En Mannatech queremos que su experiencia comercial sea satisfactoria y agradable. Es por ello que ofrecemos algunos de los mejores programas de incentivos que podrá encontrar. Los Asociados veteranos saben que los logros comerciales en Mannatech pueden significar mucho más que simples compensaciones económicas. Los interesantes programas de incentivos de Mannatech pueden hacerle ganar dinero, premios o entradas para eventos especiales. ¡Puede que incluso viaje a un lugar exótico acompañado de sus compañeros de Mannatech y sus Asociados comerciales!

Consulte mannatech.com para saber cómo optar a nuestros incentivos.



INFORMACIÓN ADICIONAL

CALENDARIO DE PAGOS

Los bonos autorizados serán abonados, a mes vencido, el día 15 de cada mes.

REQUISITOS Y COMISIONES

Se requiere que los Asociados alcancen distintos niveles a lo largo del programa, junto con requisitos establecidos de venta de productos para la obtención de comisiones.

PERIODO DE CUALIFICACIÓN

El programa requiere que los Asociados cumplan los requisitos de su nivel todos los meses. La empresa trabaja en base a un calendario anual de 12 meses.

DEVOLUCIONES, REEMBOLSOS Y CANCELACIONES

Todas las devoluciones y cancelaciones de pedidos no contarán como méritos o comisiones. Las comisiones pagadas de más debido a las devoluciones, reembolsos y/o cancelaciones serán deducidas de comisiones futuras o de los fondos anteriores a la gestión de la comisión. La empresa podrá retener comisiones futuras o bonos en el caso de que un paquete económico, por el que usted ya se haya beneficiado de una comisión o bono, sea devuelto.

Por favor, consulte la política número 5.13 de las Políticas y procedimientos de los Asociados para conocer las normas relativas a las devoluciones, reembolsos y cancelaciones.

FACTORING

Pueden darse casos de "factoring" cuando las compensaciones globales consolidadas superan las compensaciones autorizadas.

Todos los pagos efectuados en virtud del Plan de compensación global están sujetos a y pueden estar limitados por las siguientes condiciones: habrá un límite (o cantidad máxima de pago) para todas las comisiones, bonos y otros tipos de compensación (en adelante, en conjunto, "Comisiones potenciales") para aquellos Asociados cualificados durante un ciclo de comisiones equivalentes al 41,1% de los ingresos netos por ventas globales sujetas a comisiones que la empresa recibe durante un ciclo de comisiones (la "Cantidad de pago máxima"). Si las Comisiones potenciales globales superan la Cantidad de pago máxima, la empresa reducirá las comisiones ("factoring") de forma proporcional para igualar la Cantidad de pago máxima.



GLOSARIO

Bono de Ascenso de Rango

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. Si el Asociado Líder mantiene el rango (o superior) tres veces en un período de seis meses, recibirá uno o varios pagos adicionales.

Piernas activas

Cualquier pierna en la que un Asociado haya mantenido al menos 100 PPV en un período de cualificación.

Clientes Preferentes Activos

Cualquier Cliente Preferente con Pedido(s) de 50 PV o más dentro de cualquier mes de calificación será considerado como Cliente Preferente Activo para el Reclutador.

Programa para embajadores

Por medio de un reconocimiento por escrito firmado, los Asociados que alcancen el nivel de liderazgo presidencial tienen derecho a recibir bonos presidenciales, reconocimiento y otras ventajas. La participación en el Programa para embajadores presidenciales está sujeta al cumplimiento por parte de los Asociados Presidenciales de los términos y condiciones establecidos en el apartado 4.9.8 del Programa para embajadores directores presidenciales (en adelante, "Programa para embajadores") de las Políticas y procedimientos de los Asociados.

Asociado

Cualquier distribuidor independiente que sea apto para participar en el Plan de compensación y desarrollo profesional y que esté regido por las Políticas y procedimientos de los Asociados, por el Plan de compensación y desarrollo profesional y por los Términos y condiciones de los Asociados como parte de su acuerdo con Mannatech.

Estatus del Asociado

Existen tres tipos de Asociados:

1. Activo: cualquier Asociado cualificado que cumpla los requisitos mínimos para su nivel dentro del periodo de cualificación.
2. Vigente: cualquier Asociado que haya realizado un pedido en un periodo de seguimiento de 365 días.
3. Inactivo: aquel Asociado que no haya realizado ningún pedido de productos o paquetes en los últimos seis meses.

Suscripción mensual

Un pedido de un producto opcional generado automáticamente a partir de la fecha de inicio seleccionada. Las suscripciones mensuales se procesan en la misma fecha cada mes. Las suscripciones mensuales se procesan antes de la fecha programada durante la última semana del mes y durante las vacaciones. Un procesamiento temprano asegura la puntualidad de las autorizaciones y envíos. Para evitar retrasos, todas las suscripciones mensuales deben crearse o modificarse cinco días antes de que termine el periodo de cualificación.

Plan de compensación

El plan de compensación de Mannatech está diseñado para aprovechar al máximo el potencial de cada etapa del crecimiento empresarial. Los Asociados son bonificados a través de múltiples fuentes de ingresos por sus esfuerzos comerciales y de desarrollo empresarial inicial. El plan brinda distintas formas de generar ingresos.

Volumen sujeto a comisiones (CV)

El volumen sujeto a comisiones es un valor establecido asociado a cada producto o paquete de productos de Mannatech. Este valor se utiliza para calcular las comisiones de nuestro Plan de compensación global, en el marco del cual existen relaciones comerciales multivisa. Generalmente, el Volumen Comisionable se pagara por hasta un 75 % del precio para Asociado/Cliente Preferencial. El CV NO tiene ningún otro uso o aplicación.

Compresión

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

Volumen de puntos de línea descendente (DPV)

El DPV es el Volumen de puntos personales (PPV) de un asociado sumado al volumen de puntos total de su organización en línea descendente.

Reclutador

Se trata del Asociado que aparece en el Formulario de solicitud y el Acuerdo de otro Asociado como Reclutador. El Reclutador y el Patrocinador pueden ser la misma persona, o puede que el Reclutador asigne al Asociado a otro Patrocinador de su organización.

Factoring

Factoring o factoraje es el proceso mediante el cual se reducen las comisiones cuando las compensaciones globales consolidadas superan las compensaciones autorizadas.

Distribuidor independiente

Un distribuidor independiente es un Asociado que adquiere productos de la empresa para su propio uso y/o para la venta al por menor a sus clientes, y que se beneficia de comisiones a través del Plan de compensación y desarrollo profesional al satisfacer una serie de requisitos de volumen.

Ingresos

Los ingresos se abonarán regularmente dos semanas después de la finalización del periodo de cualificación. El modelo de negocio de la red de marketing ofrece ingresos para todos los pedidos en curso de cualquier persona de su organización, dentro del marco del Plan de compensación.

Líder

Todo Asociado que haya obtenido un nivel de liderazgo de Ejecutivo o superior.

Bonos de liderazgo

Conjunto de bonos que ofrecen un aumento de los ingresos a medida que el Asociado asciende de nivel de liderazgo. En primer lugar, el Asociado debe ser un Asociado cualificado y se beneficiará de porcentajes cada vez mayores de las ventas generadas en su organización en línea descendente, a mayor profundidad.

Nivel de liderazgo

Cualquier título o estatus de reconocimiento de un Asociado o el estatus más alto que un Asociado haya logrado. El nivel de liderazgo de un Asociado puede cambiar mes a mes debido a los requisitos de cualificación de liderazgo.

Fundación M5M

Cada vez que se compra un producto de Mannatech, se hace una donación a la Fundación M5M, la cual proporciona nutrientes vitales a los niños necesitados de todo el mundo.

Comercio en red o marketing multinivel

Modelo de negocio mediante el cual es necesario crear una red de distribuidores independientes para desarrollar el negocio. Por lo general, tal negocio implica ofrecer compensaciones a distintos niveles.

Volumen de puntos personales (PPV)

El volumen de puntos obtenido por medio de compras personales o ventas a clientes, necesario para poder optar a comisiones durante el periodo de cualificación.

Volumen de puntos (PV)

Puntos asignados a cada producto.

Cliente preferente

Un consumidor habitual de productos Mannatech. Los clientes preferentes no son Asociados y no forman parte del Plan de compensación y desarrollo profesional de Mannatech.

Asociado cualificado (QA)

Un Asociado que reúne los requisitos para un determinado nivel de liderazgo, incluyendo, entre otros, el PPV y/o DPV.

Periodo de cualificación

Para propósitos de distribución de compensación, Mannatech usa el calendario de 12 meses. El plan requiere que los Asociados cumplan con los requisitos de su rango cada mes.

Patrocinador

Un Asociado se convertirá en Patrocinador en el momento de la inscripción de un nuevo Asociado, subordinado directo con respecto al Patrocinador en la organización.

Success Tracker™

Sistema exclusivo de gestión empresarial de Mannatech que ofrece información empresarial fundamental a los Asociados. Desde herramientas de búsqueda para líneas descendentes de Asociados hasta informes exhaustivos de ventas y marketing, Success Tracker™ proporciona una información que otorga mayor visibilidad a todos los aspectos del negocio de los Asociados de Mannatech, lo que les permite gestionar y hacer crecer su negocio.

Precio de venta al público recomendado

Precio recomendado al que un Asociado puede vender un determinado producto a sus clientes. Se trata de un precio recomendado y no hay obligación alguna de cumplir la recomendación.



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 España.