



La Declaración de bonificaciones promedio es un reflejo de la gratificante oportunidad de MonaVie. La siguiente tabla representa el promedio de bonificaciones globales de las categorías de distribuidores de MonaVie en todo el mundo y brinda información sobre el ingreso promedio semanal, al igual que sobre los promedios anualizados.

Categoría del distribuidor activo	Cantidad promedio semanal de distribuidores que recibieron pago en esta categoría	% promedio semanal de distribuidores	Ingreso semanal (USD)			Bonificación promedio anualizada	Horas promedio de actividad por semana *
			Máximo	Mínimo	Bonificación promedio		
Distribuidor	36,295	45%	\$375	\$0	\$30	\$1.536	8
Star	30,239	37%	\$880	\$0	\$39	\$2.032	10
Star 500	8,138	10%	\$1,000	\$50	\$79	\$4.095	10
Star 1000	3,420	4%	\$1,000	\$100	\$176	\$9,141	10
Bronze	1,232	2%	\$1,000	\$200	\$362	\$18,835	11
Silver	666	1%	\$1,500	\$300	\$568	\$29,526	12
Gold	400	<1%	\$2,500	\$500	\$1,024	\$53,239	14
Ruby	146	<1%	\$5,000	\$1,000	\$2,000	\$103,992	17
Emerald	73	<1%	\$7,500	\$1,541	\$3,094	\$160,883	24
Diamond	36	<1%	\$10,000	\$2,013	\$3,992	\$207,575	26
Blue Diamond	84	<1%	\$20,000	\$2,544	\$7,464	\$388,144	27
Hawaiian Blue Diamond	26	<1%	\$25,000	\$5,145	\$12,389	\$644,242	31
Black Diamond	27	<1%	\$121,298	\$7,862	\$29,814	\$1,550,342	38
Royal Black Diamond y superior	7	<1%	\$169,548	\$23,932	\$67,335	\$3,501,397	>40

Las estadísticas de ingreso anteriores corresponden a los distribuidores de MonaVie que recibieron bonificaciones durante el período del 4 de enero al 26 de diciembre de 2008, en las categorías mencionadas, sin incluir los bonos por avance de categoría. El "Distribuidor" se define como una persona quien: (1) ha ejecutado una Solicitud y contrato de distribuidor de MonaVie; (2) ha patrocinado por lo menos a una persona; (3) ha recibido al menos un depósito por bonificación que no es por venta al detalle; y (4) ha estado activo en cualquiera de las ocho semanas anteriores al período de bonificaciones (el término "activo" se define en el Plan de compensación de MonaVie como un individuo que ha generado 100 PV (Volumen personal) en un período de cuatro semanas). Tenga en cuenta que esto excluye a los clientes al detalle, los clientes preferentes, los vendedores al detalle (solamente aquéllos que han recibido un bono por venta al detalle), los futuros distribuidores que aún no se hayan inscrito, los distribuidores que no hayan renovado su inscripción, y a los clientes, vendedores al detalle o distribuidores cuya relación con MonaVie haya sido revocada. Si un individuo ha ejecutado una Solicitud y contrato de distribuidor independiente de MonaVie pero no ha cumplido los cuatro criterios enumerados, no es un distribuidor. Dicha persona constituye solamente un cliente al por mayor. Si satisface todos los cuatro criterios, y solamente cuando lo haga, dicha persona se convierte en distribuidor. Por tanto, la condición de un individuo puede cambiar en el transcurso del año, y en ocasiones cambia. Por ejemplo, María se inscribe en calidad de cliente en febrero. En abril califica para convertirse en distribuidora y mantiene dicha condición hasta mayo. En junio se torna inactiva y, por lo tanto, su condición cambia a la de cliente. En julio empieza a vender productos al por menor a algunos clientes, y en consecuencia, se convierte en vendedora al detalle (pero no en distribuidora). En agosto nuevamente califica como distribuidora pero no califica por el resto del año. Para fines de esta Declaración de bonificaciones promedio, María solamente se considera distribuidora durante los meses de abril, mayo y agosto. **Durante este período, el ingreso promedio anualizado de todos los distribuidores fue de USD \$3,539,68. En 2008, aproximadamente el 87% de los individuos que ejecutaron una Solicitud y contrato de distribuidor de MonaVie y que hicieron al menos una compra en los últimos 12 meses, se consideraron clientes al por mayor.**

Las bonificaciones de los distribuidores mostradas en esta tabla no representan necesariamente el ingreso, si lo hay, que un distribuidor de MonaVie pueda ganar o gane a través de su participación en el Plan de compensación de MonaVie. Estas cifras no deben considerarse como garantías ni proyecciones de las bonificaciones o de las utilidades reales. Cualquier presentación o garantía que se haga de las bonificaciones no serán verídicas. El éxito obtenido con MonaVie solamente es el resultado de los esfuerzos de venta exitosos, lo cual requiere trabajo arduo, diligencia y capacidad de liderazgo. Su éxito dependerá de la eficiencia con que practique dichas cualidades.

\* Estas cifras se derivan de una encuesta llevada a cabo por MonaVie entre aproximadamente 5,000 distribuidores a través de nuestro sistema de pedidos en línea.

# DECLARACIÓN DE BONIFICACIONES PROMEDIO

La ética de la empresa MonaVie nos obliga no solamente a hacer lo que es legal, sino que también a seguir las prácticas comerciales del más alto nivel. Para este fin, hemos desarrollado la Declaración de bonificaciones promedio (“DBP”). La IDS de MonaVie se ha diseñado para expresar información verídica, oportuna y exhaustiva en cuanto al ingreso que los distribuidores de MonaVie pueden percibir. A fin de lograr este objetivo, debe entregarse una copia de la DBP a todos los posibles distribuidores.

Debe entregarse una copia de la DBP a los posibles distribuidores (es decir, a personas que no formen parte de un Contrato de distribuidor de MonaVie) siempre que se presente o analice el Plan de compensación, o que se haga algún tipo de afirmación en cuanto al ingreso o de presentación en cuanto a las bonificaciones.

Los términos “afirmación en cuanto al ingreso” y “presentación en cuanto a las bonificaciones” (de forma colectiva, “afirmación en cuanto al ingreso”) incluyen: (1) declaraciones sobre bonificaciones promedio, (2) declaraciones sobre bonificaciones que no sean promedio, (3) declaraciones sobre intervalos de bonificaciones, (4) testimonios de ingreso, (5) afirmaciones en cuanto al estilo de vida y (6) afirmaciones hipotéticas. Dos ejemplos de “declaraciones sobre bonificaciones que no sean promedio” serían, “Nuestro distribuidor de mayor venta ganó XXX dólares el año pasado” o “Nuestro Black Diamond promedio gana XXX al mes”. Un ejemplo de una “declaración sobre intervalos de bonificaciones” sería, “El ingreso mensual de los Blue Diamonds está entre XXX y YYY”.

Las afirmaciones en cuanto al estilo de vida incluyen declaraciones (o imágenes) que involucren casas grandes, carros de lujo, vacaciones a sitios exóticos o cualquier otro artículo que sugiera o implique riqueza. También consisten en hacer referencia al logro de sueños personales o a tener todo lo que uno siempre deseó, y se expresan en términos de “oportunidad”, “posibilidad” o “chance”. Afirmaciones tales como “Mi ingreso con MonaVie excedió mi salario después de seis meses de empezar mi negocio” o “Nuestro negocio de MonaVie ha permitido que mi esposa se quede en casa con nuestros hijos”, también caen dentro del ámbito de las afirmaciones en cuanto al “estilo de vida”.

Las afirmaciones hipotéticas en cuanto al ingreso se presentan cuando se intenta explicar el Plan de compensación a través del uso de un ejemplo hipotético. Al hacerlo, se hacen ciertas suposiciones con respecto a: (1) la cantidad de distribuidores patrocinados, (2) la cantidad de distribuidores de línea descendente, (3) el volumen promedio de productos por distribuidor y (4) el volumen total de la organización. El utilizar estas suposiciones a través del Plan de compensación se mencionan cifras de ingreso que constituyen afirmaciones en cuanto al ingreso.

En toda reunión que no sea pública (tal como una reunión en una casa, de forma individual y sin importar el lugar) con un posible distribuidor o con posibles distribuidores, en la cual se analice el Plan de remuneración o se haga cualquier otro tipo de afirmación en cuanto al ingreso, usted debe proporcionar una copia de la DBP a dichos posibles distribuidores. En toda reunión que sea abierta al público y en la cual se analice el Plan de compensación o se haga cualquier otro tipo de afirmación en cuanto al ingreso, usted debe proporcionar a cada posible distribuidor una copia de la DBP y debe exhibir al menos una DBP (cartel de 3 x 5 pies (0,9 x 15,2 m)) en la parte frontal de la habitación y cerca de los presentadores. En toda reunión en la cual se presente cualquier tipo de video (por ejemplo: monitor, televisión, proyector, etc.) se debe mostrar una diapositiva de la DBP de forma continua en el transcurso de cualquier análisis que se haga del Plan de compensación o de cualquier afirmación que se haga en cuanto al ingreso.

Se pueden imprimir o descargar copias de la DBP sin costo alguno a través del sitio Web de la empresa en [www.MonaVie.com/IDS](http://www.MonaVie.com/IDS).

Los Black Diamonds que creen ayudas visuales y herramientas de venta en las cuales se hagan afirmaciones en cuanto al Plan de compensación o en cuanto al ingreso, deben incorporar la DBP en cada una de las ayudas visuales o de las herramientas de venta antes de enviarlas a la empresa para su evaluación.