

# DECLARACIÓN DE BONIFICACIONES PROMEDIO

Global (Año Completo) 2010



MONA • VIE

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.

Rango del distribuidor activo	% promedio semanal de distribuidores	Ingreso semanal (GBU)*			Bonificación promedio anualizada	Horas promedio de actividad por semana†	Semanas para Avanzar de Rango (No acumuladas)		
		Máximo	Mínimo	Bonificación promedio			Mín	Máx	Promedio
Distribuidor	70%	763	0	31	1,620	2	n/a	n/a	n/a
Star	20%	2,000	0	42	2,180	3	1	278	9
Star 500	5%	575	50	77	3,980	3	1	278	12
Star 1000	2%	2,520	100	179	9,282	4	1	278	18
Bronze Executive	1%	1,847	200	361	18,790	5	1	280	24
Silver Executive	1%	5,392	300	572	29,735	5	1	282	28
Gold Executive	<1%	7,698	500	1,017	52,902	6	1	307	35
Ruby Executive	<1%	6,539	1,000	2,064	107,330	8	2	302	48
Emerald Executive	<1%	11,478	1,505	2,998	155,889	9	2	250	57
Diamond Executive	<1%	14,750	2,100	4,440	230,882	12	3	252	65
Blue Diamond Executive	<1%	20,000	2,533	9,131	474,820	13	4	243	70
Hawaiian Blue Diamond Executive	<1%	30,000	4,349	13,905	723,076	18	4	243	79
Black Diamond Executive	<1%	40,000	8,516	21,427	1,114,180	19	5	243	75
Royal Black Diamond Executive y superior	<1%	93,658	16,033	51,398	2,672,684	>40	104	295	152

Las estadísticas de ingresos de arriba corresponden a todos los Distribuidores de MonaVie que recibieron bonos durante el periodo del 2 de enero de 2010 al 31 de diciembre del 2010, en los rangos correspondientes, incluyendo los créditos en efectivo del jet, bonos por avance de rangos y viajes ganados por distribuidores. 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 consumo al menudeo; y (4) ha estado activo en cualquiera de las ocho semanas anteriores al período de bonificaciones (para conocer los requisitos para ser un Distribuidor "activo" en su mercado, consulte el documento del Plan de Compensación en su país). Tenga en cuenta que esto excluye a los clientes al menudeo, los clientes preferentes, los minoristas (aquellos que únicamente han recibido compensaciones por ventas al menudeo), los pre-inscritos, los distribuidores que no hayan renovado su inscripción, y los clientes, minoristas 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 mayoreo. 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 menudeo a algunos clientes, y en consecuencia, se convierte en minorista (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 periodo, el ingreso promedio anualizado de todos los distribuidores fue de 1,953.45 GBU. Durante el 2010, aproximadamente el 86% de los individuos que sometieron una Aplicación y Acuerdo de Distribución de MonaVie, e hicieron al menos una compra en los últimos doce meses, son considerados clientes al mayoreo.**

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.

\* Unidades de bono global: Las GBU se usan para determinar los bonos que se pagan a los distribuidores. Una GBU equivale a USD \$1. Una vez que se calculan, las GBU se convierten en moneda local siguiendo la tasa de cambio vigente en la fecha en que las utilidades se paguen en forma de bonos.

† Estas cifras se derivan de una encuesta llevada a cabo por MonaVie entre aproximadamente 22,000 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 1,5,2 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.