



# MŌDERE.®

PLAN DE COMPENSACIÓN DE EE.UU.

06/2020 • REV 20

# INTRODUCCIÓN

BIENVENIDO A MODERE.

MODERE ESTÁ ATANDO CABOS. DESDE LA INNOVACIÓN DEL CLIENTE HASTA LAS EXPERIENCIAS DE PRODUCTOS - NUESTRO MODELO ES AUDAZ Y NUESTRA COMUNIDAD FUERTE. JUNTOS ESTAMOS CREANDO UN ENFOQUE TOTALMENTE NUEVO, DONDE CADA PARTICIPANTE PUEDE TENER UN IMPACTO POSITIVO Y DEFINIR SU ÉXITO. SOMOS UN EQUIPO VIBRANTE DE PERSONAS DEDICADAS A BRINDAR EXPERIENCIAS DE CALIDAD Y A FORMAR ESTILOS DE VIDA SALUDABLES. NUESTRA PASIÓN NOS ALINEA Y NUESTRAS CREENCIAS NOS IMPULSAN.

Todo empieza con el cliente. Si les damos la mejor experiencia posible, creamos la mejor oportunidad para cada uno de nosotros.

Nuestro modelo de compensación está hecho para apoyar las conductas que definen la experiencia, que crean el valor.

Nuestro enfoque principal en Modere es atraer, retener y hacer crecer a los clientes.

Sustentamos esa propuesta de valor brindando un plan que recompensa a los emprendedores que tienen habilidades increíbles para atraer clientes y el impulso para construir organizaciones de ventas sólidas.

Los detalles del Plan de Compensación de Modere puede parecer complejo, pero todo se simplifica al concentrarse en tres patrones naturales: Atraer Clientes. Crear un Equipo. Desarrollar Líderes. Al centrarse en estas actividades, usted logrará la

excelencia con Modere.

# TRAYECTORIA PROFESIONAL DE MODERE

Luego de unirse, un emprendedor se convierte en un Promotor Social. Al empezar a cumplir con los requerimientos mensuales específicos, se progresan a través de la Trayectoria Profesional de Modere. El progreso a través de la Trayectoria Profesional abre nuevas oportunidades de reconocimiento y un mayor potencial de ingresos.

Una vez que un Promotor Social asciende a un nuevo nivel, la calificación entra en vigencia de inmediato, permitiéndote recibir el pago por ese nuevo título el mismo mes en que lo logres. Para los rangos de Senior Consultor o más elevado, uno de los requisitos de tu rama debe estar en tu estructura de inscripción.

TÍTULO DE BUILDER DE PROMOTORES SOCIALES	TÍTULO ABREVIADO	RAMAS*	PUNTOS DE ORG. (OP)	PUNTOS DE ORG. MÁX. POR RAMA**
Consultant	C			
Senior Consultant	SC	1 SM	1,500	750
Team Leader	TL	1 SM	3,000	1,500
Senior Team Leader	STL	1 SC	6,000	3,000
Director 1	D1	1 TL	12,000	7,000
Director 2	D2	2 TL	25,000	15,000
Director 3	D3	3 TL	50,000	35,000
Elite 1	E1	3 TL	100,000	70,000
Elite 2	E2	3 TL	200,000	140,000
Elite 3	E3	3 TL	400,000	280,000

Para calificar para comisiones, un Promotor Social debe tener 150 Puntos de Actividad (AP) o un auto envío de 75 puntos personales (MP)

\*Las ramas deben calificar en el mes actual.

\*\*Esta es la cantidad máxima de puntos que pueden provenir de una rama patrocinada por el Promotor Social, o el Promotor Social y su cartera de clientes.

TÍTULO DE PROMOTER DE PROMOTORES SOCIALES	PUNTOS DE CLIENTES (CP)	CANTIDAD DE CLIENTES ACTIVOS (ACC)
Promoter	1-499	1
Bronze	500	5
Silver	1,000	5
Gold	2,000	10
Platinum	3,000	15
Platinum 1	5,000	25
Platinum 2	7,000	35
Platinum 3	9,000	45

Para calificar como Promoter o más, un Promoter Social debe tener 150 Puntos de Actividad (AP) o una Suscripción de 75 de Marketer

MODERE PLAN DE COMPENSACIÓN EE.UU. • Rev. 20 • 06/2020  
Modere • 588 S. 2000 W. • Springville, UT 84663 • 855.663.3731 • Coreo electrónico - ask@modere.com

La Trayectoria Profesional de Modere incluye reconocimientos y títulos para los Promotores Sociales que alcanzan hitos importantes en las ventas mensuales a clientes. Este reconocimiento especial se agrega al Título De Builder de Promotores Sociales, lo que permite a los Promotores Sociales ser reconocidos por sus esfuerzos de dos maneras: promocionando productos y formando equipos.

## <DESGLOSE DEL TÍTULO DE PROMOTER

Por ejemplo, un Promotor Social que logra el título de Promotor Social como Director 1 (D1) y también gana el título de Promotor Silver, será reconocido oficialmente como Director 1, Silver.



# BONO DE CLIENTES

## DAILY PAY (Pago Diario)

El Bono de Cliente se paga diariamente. El bono se paga basado en el Título de Promotor del MES ACTUAL. El porcentaje incrementa cada vez que el Título de Promotor avanza durante el mes y puede llegar hasta un máximo de 36%.

Cada mes, el Promotor Social comienza con el porcentaje mínimo de 10% que coincide con el Título de Promotor base en todos los pedidos. \*\* Durante la trayectoria del mes, al acumular mas ventas y el Título de Promotor siga avanzando, el porcentaje de Daily Pay también incrementa. Al fin de cada mes, se revisan todos los pedidos pagados durante el mes actual y se ajustan para pagar la diferencia entre el porcentaje en cual se pago y el porcentaje calculado al finalizar el mes de comisión, estose conoce como un "alineamiento". Estos ajustes se agregan al pago mensual de comisiones para el Promotor Social.

EJEMPLO: Cuando un Promotor Social comienza el mes, los pedidos se pagan al primer nivel de promotor que es un 10%. Cuando el Promotor Social avanza al título de Bronce, los pedidos se pagaran al 18% y seguira incrementando cada vez que ocurra un avance en título durante el mes actual. Al finalizar el mes, todos los pedidos originalmente pagado al 10% seran recalculados con el porcentaje alcanzado que coincide con el título - en este caso seria 18% que coincide con el título de Bronce. La diferencia de 8%

(18% menos 10%) sera pagado en todos los pedidos anteriores y agregado a la comisión mensual.

Daily Pay es abonado como un prepago de las comisiones mensuales. El Bono de Clientes se divide en dos partes - los primeros pedidos son pagados como Customer Acquisition Bonuses (CAB) y todos los demas pedidos como Customer Reorder Bonuses (CRB) y son recalculados al final de cada mes basado en todos los pedidos del mes y cualquier devolución, cancelación o modificación.

*Favor de tener en mente que en el resumen de comisiones se separa el Bono de Clientes entre pagos a CAB y CRB para ayudar a distinguir entre clientes nuevos y existentes.*

## GANE HASTA 36% EN LOS PEDIDOS DE CLIENTES

Los Promotores Sociales pueden ganar hasta un 36% de comisión en el total de los Puntos de Cliente acumulados en su base de clients, basado en el Título de Promotor alcanzado al final de cada mes.

TÍTULO DE PROMOTER	PUNTOS DE CLIENTES (CP)	CLIENTES ACTIVOS	PORCENTATE	CRÉDITOS LIVE CLEAN PARA PRODUCTOS
PROMOTER	1-499	1	10%	-
BRONCE	500	5	18%	\$50
PLATA	1,000	5	20%	\$75
GOLD	2,000	10	22%	\$100
PLATINO	3,000	15	30%	\$100
PLATINO 1	5,000	25	32%	\$200
PLATINO 2	7,000	35	34%	\$200
PLATINO 3	9,000	45	36%	\$200

\*Debes contar con una cuenta Modere My Pay válida para participar en el Pago Diario.

\*\*Debes calificar para las comisiones en el mes calendario anterior o en el mes actual para ser elegible para recibir Daily Pay. Los Promotores Sociales que no califiquen personalmente en el mes en curso no obtendrán el Bono de la Carter de Clientes (Customer Pod) en el cálculo de la comisión mensual.

Pago Diario: Es posible que se retengan y revisen los pagos hasta un máximo de 4 días hábiles en las siguientes circunstancias: (1) si un pago individual es de más de \$150.00, (2) si el beneficiario ha ganado más de 10 pagos en un solo día, y (3) si el beneficiario ha recibido más de 50 pagos en los 10 días previos.

# CRÉDITOS DE LIVE CLEAN PARA PRODUCTOS

HASTA \$200 CADA MES

Los Promotores Sociales puedan disfrutar de Créditos LIVE CLEAN para productos por un valor de hasta \$200 cada mes, basado en el total de Puntos de Cliente en su Cartera de Clientes y el número Activos. Los Créditos LIVE CLEAN para productos se depositan con la lista de comisiones mensuales. Pueden ser usados en pedidos a la carta o Auto envío SmartShip y deben ser usados dentro de los 60 días.

Cuando un Crédito LIVE CLEAN se aplica a un pedido, los Puntos de Calificación (MP, CP y OP) se mantienen, sin embargo, el Valor de Comisión (CV) se reduce, basado en el valor. Por ejemplo, si un Promotor Social hizo una compra de \$100 que tiene 80 MP y usan un Crédito LIVE CLEAN por \$50, el MP del pedido se mantendrá en 80 puntos, y el CV del pedido se reducirá en 40 puntos.

Los Promotores Sociales pueden ganar hasta un máximo combinado de \$200 en Créditos de LIVE CLEAN, en un solo mes.

# BONO DE DESARROLLO DE PROMOTER

DISFRUTA DE \$10 HASTA \$300 CUANDO AYUDAS A LOS MIEMBROS DE TU EQUIPO A DESARROLLAR SÓLIDAS CARTERAS DE CLIENTES.

El Bono de Desarrollo del Promotor premian a los Promotores Sociales que ayuden a su equipo a desarrollar carteras de clientes. El Bono de Desarrollo se paga mediante la Estructura de Inscripción a los primeros calificados más altos en la lista con el título principal pagado de Team Leader, Director y Elite.

Por ejemplo, cuando un Promotor Social logra Platino, el Team Leader en primera posición en la lista recibe un bono de \$40, el Director más alto en la lista recibe también un bono de Desarrollo de Promotor de \$40 y el Elite más alto en la lista también gana un bono de \$40.

Los bonos de Desarrollo de Promotor son acumulables. Por ejemplo, si el Promotor Social siguiente en la lista para Promotor Social Platino es un Director, el Director ganará el bono de Team Leader de \$40, más el bono de Director de \$40, por un total de \$80.00.

El bono de Desarrollo de Promotor paga mensualmente.

## PAGADO Á UN

TÍTULO DE PROMOTOR SOCIAL	TEAM LEADER O SUPERIOR	DIRECTOR O SUPERIOR	ELITE O SUPERIOR
PLATA	\$10	\$10	\$10
GOLD	\$15	\$15	\$15
PLATINO	\$40	\$40	\$40
PLATINO 1	\$60	\$60	\$60
PLATINO 2	\$75	\$75	\$75
PLATINO 3	\$100	\$100	\$100

# BONO POR EL PRIMER PEDIDO

EL BONO POR EL PRIMER PEDIDO SE PAGA SOBRE EL PRIMER PEDIDO COMISIONABLE DE UN NUEVO PROMOTOR SOCIAL.

Gane 30% sobre el primer pedido.

Los Promotores Sociales pueden ganar un bono por ayudar a un nuevo Promotor Social inscrito personalmente a vender los contenidos de su primer pedido comisionable.

Los bonos de Primer Pedido se pagan a través del proceso Dairly Pay, de ser elegible, como un prepago de las comisiones mensuales. Todos los bonos de Primer Pedido para los primeros pedidos son recalculados al final de cada mes, basado en los agregados de todos los primeros pedidos del Promotor Social, incluyendo las devoluciones, cancelaciones y/o cualquier otra modificación en los pedidos.

# BONO DE EQUIPO MENSUAL

*Gane hasta \$3,000 cada mes con el Bono de Formador de Equipo Mensual.*

Los Promotores Sociales que alcancen Team Leader o superior, son elegibles para ganar el Bono de Equipo Mensual. Esta recompensa puede ganarse cada mes que un Promotor Social cumpla con los requisitos. Estos bonos van de \$100 a \$3,000 y se agregan a las comisiones de Uninivel Generacional

Para recibir un bono de Equipo Mensual, un Promotor Social debe calificar con el título principal mas alto alcanzado uno menor. Por ejemplo, si un Director 1 es el título de Formador más alto alcanzado, un Promotor Social debe calificar como Senior Team Leader o superior, para ser elegible para un Bono de Equipo Mensual.

Además, un Promotor Social debe cumplir con el requerimiento de los Puntos de Organización de Inscripción (EOP) para recibir un Bono de Equipo Mensual. Los EOP excluyen cualquier punto de miembros y equipos que haya sido colocado bajo un Promotor Social, pues se basa en la Estructura de Inscripción. Si un Promotor Social tiene menos EOP que la cantidad requerida, se le pagará el Bono Mensual equivalente al actual EOP. Por ejemplo, un Director 2 que tiene 11,000 EOP será elegible para un bono de Equipo Mensual de Director 1.

*El bono de Equipo Mensual se paga solamente a Promotores Sociales de Estados Unidos y Canadá.*

El Bono de Equipo Mensual se paga mensualmente.

TÍTULO DE BUILDER**	PUNTOS DE ORGANIZACIÓN DE INSCRIPCIÓN	BONO DE EQUIPO MENSUAL
Team Leader	1,800	\$100
Senior Team Leader	3,600	\$200
Director 1	7,200	\$500
Director 2	15,000	\$750
Director 3	30,000	\$1,500
Elite 1*	60,000	\$2,000
Elite 2*	120,000	\$2,500
Elite 3*	240,000	\$3,000

*\*Los Promotores Social Elite 1, Elite 2 & Elite 3 ganarán tanto el bono de Desarrollo de Liderazgo o el Bono de Equipo Mensual, el que sea de mayor valor. Para Elite 1 y superior, su Bono de Equipo puede verse afectado por el tope del Bono de Desarrollo de Liderazgo. Lee el Bono de Desarrollo de Liderazgo para obtener más detalles.*

*\*\*El bono de Equipo Mensual se paga con base en el actual título de Formador calculado yague pueda ser diferente que sutitulo principal.*

# UNINIVEL GENERACIONAL

Los puntos de las compras de productos (CV) de los Promotores Sociales y de los clientes hechas por los miembros de tu equipo se pagan a través del Uninivel Generacional. El CV de las ventas de los clientes se paga primero a través del Bono POD del Cliente y luego se factoriza en función del Título de Promotor Pagado del Promotor Social asociado y se paga a través del Uninivel Generacional. Los factores son 65% para Promotores, 64% para Bronce, 63% para Plata, 62% para Gold, 58% para Platino, 57% para Platino 1, 56% para Platino 2 y 55% para Platino 3 y superiores. El pedido de un nuevo Promotor Social se factoriza en un 35 % para el pago del Uninivel Generacional. El Promotor Social que inscribe no gana una comisión de uninivel generacional en el primer pedido del nuevo Promotor Social, más bien, ganan el Bono de Primer Pedido (First Order).

En tanto un Promotor Social progresa en su trayectoria profesional, puede ganar entre el 4 -7% en una generación de pago. El Uninivel Generacional se paga mensualmente a través de la Estructura de Colocación.

# BONO DE ELITE 4 Y MÁS

Los Promotores Sociales Elite ganan un 4 % adicional en el 4.º equipo y más dentro del Uninivel Generacional\*

Los Promotores Sociales de Elite que desarrollan más de tres equipos patrocinados personalmente son elegibles para recibir el Bono de Elite 4 Y Más.

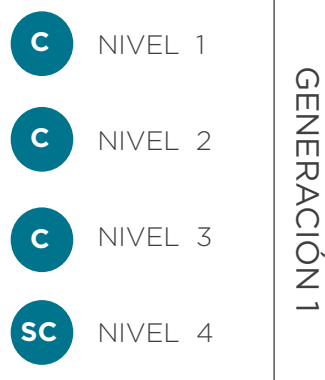
Los tres equipos en el patrocinio de inscripción con el mayor número de Puntos Organizacionales son considerados como equipos del uno al tres. Todos los otros equipos patrocinados son considerados como 4 o más. Para los equipos cuatro y más, Elites ganan un 4% extra de comisión en todos los niveles de pago Uninivel, además de las comisiones Uninivel estándar. El Bono de Elite 4 Y Más se paga mensualmente a través de la Estructura de Colocación.

\*Excluye puntos de primeros pedidos.

	SC	TL	STL	D1	D2	D3	E1	E2	E3	BONO 4 Y MÁS
Gen 1	4%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	+ 4%
Gen 2	4%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	+ 4%
Gen 3		7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	+ 4%
Gen 4			4%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	+ 4%
Gen 5					4%	4%	4%	4%	5%	+ 4%
Gen 6						4%	4%	4%	4%	+ 4%
Gen 7							4%	4%	4%	+ 4%
Gen 8								4%	4%	+ 4%

## COMPRESIÓN DE PAGOS

El Uninivel Generacional genera compresión, lo que permite a los Promotores Sociales ganar el mayor pago posible. Si un Promotor Social en su red no califica con título principal de Senior Consultant o superior, sus puntos se agregan a los puntos del siguiente Promotor Social en la lista, que cumpla los requisitos de calificación de Senior Consultant. Este grupo de Promotores Sociales y sus clientes son considerados como una generación de pago.



# BONO DE DESARROLLO DE LIDERAZGO

Gane un porcentaje sobre las ganancias del Uninivel Generacional y de Bonos de Repetición de Pedido de Clientes en su equipo.

Los Bonos de Desarrollo de Liderazgo son los más atractivos y emocionantes para los Promotores Sociales. Mediante un abordaje nuevo y moderno, los líderes pueden ganar más profundamente dentro de la organización.

Los Promotores Sociales Elite son elegibles para ganar bonos de Desarrollo de Liderazgo basados en comisiones de Uninivel Generacional pagadas a Team Leaders, Senior Team Leaders, Directores y Promotores Sociales Elites dentro de su equipo. Además, los Promotores Sociales Elite son también elegibles para ganar

Bonos de Desarrollo de Liderazgo basados en Bonos de Repetición de Pedido de Clientes pagados a Promotores Sociales Gold, Platino, Platino 1, Platino 2 y Platino 3. Los bonos de Desarrollo de Liderazgo se pagan mediante la Estructura de Inscripción.

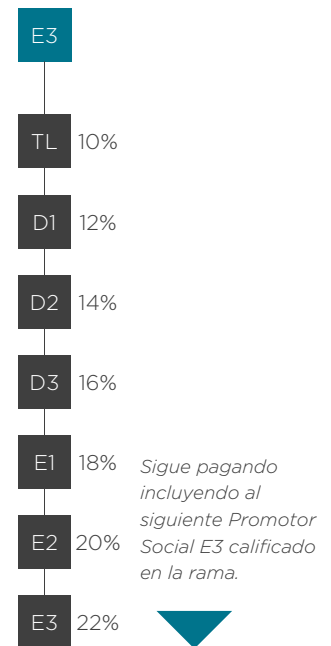
Los Promotores Sociales Elite pueden ganar mediante dos generaciones dinámicas. Una generación dinámica incluye todos los Promotores Sociales Gold, Platinos, Team Leaders, Senior Team Leaders, Directores y Promotores Sociales Elite, hasta el primer Promotor Social calificado en forma similar o superior basado en su título principal.

Del pago de la comisión total, Modere se reserva el derecho de limitar al 10% el bono de Desarrollo de Liderazgo más la porción del Bono Formador de Equipo pagado a los Directores y Elites. Los bonos de Desarrollo de Liderazgo se pagan mensualmente mediante la Estructura de Inscripción. \*

\*Excluye ganancias de los Primeros Pedidos

Para Promotores Sociales que califican como E1 o superior, pueden ganar dos generaciones dinámicas de Promotores Sociales calificados en forma similar o superior. En este escenario, el Promotor Social calificado como E3 ganará 7% en repeticiones de pedidos de clientes, 10% en TL, 10% en STL, 12% en D1, 14% en D2, 16% en D3, 18% en E1, 20% en E2 y 22% en hasta dos generaciones dinámicas de Promotores Sociales calificados como E3.

Los bonos de Desarrollo de Liderazgo son claramente diferentes a otros bonos debido a la excepcional manera en la que permiten a un Promotor Social ser recompensado por formar líderes dentro de su equipo. Además, estos bonos permiten la posibilidad de que un Promotor Social sea pagado con los mismos puntos, múltiples veces.



## TÍTULOS DE CONSTRUCTOR Y DE PROMOTOR SOCIAL EMPAREJADOS

TÍTULO DE BUILDER

	GOLD+*	TL	STL	D1	D2	D3	E1-E3		
<b>ELITE 1</b>	7%	10%	10%	12%	14%	16%	18%		
	GOLD+*	TL	STL	D1	D2	D3	E1	E2-E3	
<b>ELITE 2</b>	7%	10%	10%	12%	14%	16%	18%	20%	
	GOLD+*	TL	STL	D1	D2	D3	E1	E2	E3
<b>ELITE 3</b>	7%	10%	10%	12%	14%	16%	18%	20%	22%

\*Gold, Platino, Platino 1, Platino 2 y Platino 3.

\*\*La Generación Dinámica incluye a todos los Promotores Sociales calificados, incluyendo el primer Título de Builder igual o superior.





## SMARTSHIP *(Auto Envío)*

Existen muchos beneficios al participar en el programa Auto Envío. Uno de los beneficios es la posibilidad de cumplir el requerimiento de Puntos de Actividad mensual, para ser elegible para comisiones a una tarifa reducida. Los Promotores Sociales que tienen un Auto envío de 75 puntos(MP), cumplen el requerimiento mensual de 150 AP.

Además, los Promotores Sociales que participan en SMARTSHIP pueden disfrutar de hasta 15% de ahorro en elementos de Auto Envío y recibir créditos de productos con el programa SmartShip & Save

## COLOCACIÓN A 60 DÍAS

Un patrocinador de Inscripción tiene 60 días para designar el Patrocinador de Colocación de los Promotores Sociales inscriptos personalmente dentro de su equipo. Una vez que un Promotor Social ha sido colocado, la movida es permanente y el Promotor Social no puede ser colocado nuevamente.

El mecanismo de COLOCACIÓN A 60 DÍAS permite crear entusiasmo al conectar estratégicamente los miembros del equipo.

**Colocar a alguien del primer nivel en una ubicación diferente en el equipo puede reducir sus ingresos y afectar sus calificaciones de título Principal. Sea cuidadoso al considerar una colocación en el equipo.**

## CALIFICACIÓN CONTINUA

Los Promotores Sociales que se sumen entre el 15 y el final de cada mes, pueden incluir sus Puntos de Cliente (CP), Puntos de Personales (MP), Puntos Organizacionales (OP) y Cantidad de Clientes Activos (ACC), calificados mensualmente, con los puntos generados en el mes de su segundo bono. Todos los puntos en el mes 1 son comisionados en el mes 1, e incluidos como puntos calificativos en el mes 2. Las calificaciones continuas en el mes 2 son específicas del nuevo Promotor Social; los puntos calificativos no cuentan más adelante para calificaciones de los promotores sociales en línea ascendente.

Los Puntos de Actividad (AP) no son continuos y deben generarse de nuevo en el mes 2 para calificar para todos los bonos.

# GLOSARIO

ACRÓNIMO	TÉRMINO	DEFINICIÓN
AP	Puntos de Actividad	El valor combinado de los puntos de las compras por un Promotor Social y los puntos de las compras de sus nuevos clientes en el primer mes calendario.
ACC	Cantidad de Clientes Activos	Número total de clientes activos en una cartera del Promotor Social que ha comprado productos cada mes.
-	Título de principal/ Título de Promotor	El título mas alto alcanzado por un Promotor Social, utilizado para el reconocimiento y la correlación a ciertos requerimientos de calificación para comisiones.
CP	Puntos de Cliente	Puntos de los productos comprados por clientes en una cartera de Promotor Social para el propósito de calificación.
CV	Valor de la Comisión	El Valor de la Comisión es el valor asociado con CP, MP y OP, luego de que cualquier descuento y Créditos LIVE CLEAN hayan sido aplicados a un pedido. El CV se usa para calcular todos los pagos de comisión.
-	Pago Diario	El Pago Diario se procesa entre el 5° y el último día del mes, para actividades del día anterior. Los pedidos elegibles para pago diario colocados entre el 1°-4° son procesados el día 5. El pago diario está solamente disponible para Promotores Sociales de los Estados Unidos y Canadá. Las comisiones habitualmente pagadas mediante Pago Diario incluyen Primeros Pedidos de Clientes y Primeros Pedidos de Primeros Sociales. Las cuentas con un balance pendiente no serán elegibles para Pago Diario hasta que el balance pendiente sea resuelto.
EOP	Puntos de Organización de Inscripción	EOP es similar a Puntos de Organización; sin embargo, se basa en los puntos de la Estructura de Inscripción. EOP excluye puntos de los Promotores Sociales, sus carteras y equipos que han sido colocados en el equipo del Promotor Social. Los Puntos de Organización de Inscripción son para propósitos de calificación.
-	Factor	Un ajuste basado en porcentaje al CV en tipos específicos de pedidos, como se explica en el documento del Plan de Compensación. La compañía puede por su lado ajustar el porcentaje factorizado hacia arriba o hacia abajo, basado en las necesidades de incentivos, promociones especiales y gastos de comercialización. El porcentaje será documentado en este plan de compensación.

<b>ACRÓNIMO</b>	<b>TÉRMINO</b>	<b>DEFINICIÓN</b>
-	Primer Pedido	Los Primeros Pedidos se identifican como el primer pedido colocado por un cliente o un Promotor Social que incluye CV.
-	Rama	Un Promotor Social en su primer nivel, basado en la Estructura de Colocación. Este Promotor Social y su equipo constituyen una Rama en su equipo.
-	Generación de Desarrollo de Liderazgo	Una generación incluye todos los Promotores Sociales, Gold, Platinos, Team Leader, Senior Team Leader, Directores y Promotores Sociales Elite, hasta el primer Promotor Social calificado en forma similar o superior
Máximo por Rama	Cantidad Máxima por Rama	Usado para determinar la cantidad máxima de puntos que pueden contabilizarse hacia las calificaciones mensuales OP de un Promotor Social y su cartera, o de la rama de un Promotor Social.
MP	Puntos Personales	Puntos de los productos comprados personalmente por un Promotor Social con propósitos de calificación.
-	Comisiones mensuales	Las comisiones mensuales se procesan y pagan una vez por mes. Las comisiones mensuales se depositan en las cuentas My Pay de Modere el 13 de cada mes, para la actividad del mes anterior.
OP	Puntos de Organización	Incluye el propio MP y CP de cada Promotor Social y todos los MP y CP del equipo entero del Promotor Social con propósitos de calificación. BAsado sobre la estructurn de colocación.
-	Título Principal de Pago/ Título de Promotor de Pago	El actual nivel de calificación de pago del Promotor Social, de acuerdo con el Plan de Compensación. El Título de Pago de un Promotor Social, que determinará las comisiones calculadas y puede fluctuar mensualmente, dependiendo de que el Promotor Social cumpla varias calificaciones marcadas en el Plan de Compensación, tanto para las calificaciones de título de promotor ó título principal.
Pod	Cartera de Clientes Personal	Los clientes inscrito personalmente por un Promotor Social y los clientes que refiera.
-	Repetición de Pedido	Las repeticiones de pedido incluyen todas las compras hechas por un cliente o por un Promotor Social luego del primer pedido.

<b>ACRÓNIMO</b>	<b>TÉRMINO</b>	<b>DEFINICIÓN</b>
-	Generación Uninivel	Si un Promotor Social no califica como un SC o superior, sus puntos se agregan a los puntos del Promotor Social Promotor Social siguiente, inferior en la lista, que cumpla los requerimientos de calificación SC. Este grupo de Promotor Sociales Promotores Sociales y sus clientes son considerados entonces una Generación.
ES	Estructura de Inscripción & Patrocinador de Inscripción	La estructura de un equipo de Promotor Social basado en la posición de inscripción y el patrocinador original. El Patrocinador de Inscripción es el patrocinador original indicado al momento de ingresar.
PS	Estructura de Colocación & Patrocinador de Colocación	La Estructura de Colocación es la estructura de un equipo de Promotor Social basado en la posición de colocación dentro de la Organización Patrocinadora. El Patrocinador de Colocación es el patrocinador asignado por el Patrocinador de Inscripción dentro del período de colocación de 60 días

