

# TABLAS PARA SIMULACIÓN DE GANANCIAS POTENCIALES

Estas tablas se basan en la tabla de la pág. 71 del seminario *Plan de Ganancias (RW202)* y usan el **valor comisionable por punto** para simular ganancias potenciales.

El **valor comisionable por punto** es el valor aproximativo, en moneda local, de cada punto del Valor Comisionable (CV) de los productos o paquetes vendidos, y puede variar periódicamente.

Actualmente es: **4.900 Pesos**

El propósito de estas tablas es mostrar cómo funciona el plan de ganancias:

- Parten de un valor estándar de 1.000 puntos. En realidad cada producto tiene su propio CV que varía según varían los precios. Revise la Lista de Precios vigente.
- Asumen que cada miembro de su organización logra el mismo CV en un Período de Bonificación (PB). En realidad cada miembro puede lograr un CV diferente.
- La Tabla 1 enfatiza los totales por Período de Bonificación, año y mes. La Tabla 2 muestra en más detalle cómo se obtienen esos totales.

## INSTRUCCIONES

### VERSIÓN DIGITAL EDITABLE

Digite el valor comisionable por punto en la primera casilla rosada  de la Tabla 1 y presione Enviar / OK. El resto de las casillas de ambas tablas se completará de manera automática.

**Las funcionalidades de esta versión requieren lectores de PDF como Adobe Acrobat o Apple Books que en general se pueden descargar gratuitamente.**

### VERSIÓN IMPRESA

#### Tabla 1

1. Escriba el valor comisionable por punto en las casillas rosadas .
2. Calcule los resultados y escríbalos en las casillas verdes  indicadas por literales.
3. Divida los resultados por 12 (meses) y escriba el total mensual en las casillas del color de cada nivel.

#### Tabla 2

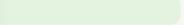
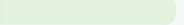
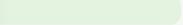
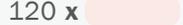
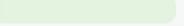
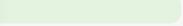
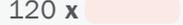
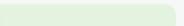
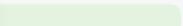
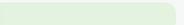
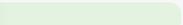
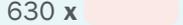
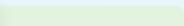
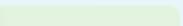
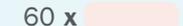
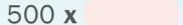
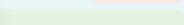
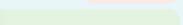
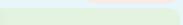
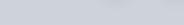
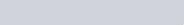
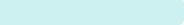
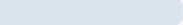
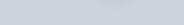
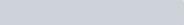
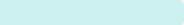
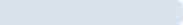
1. Escriba el valor comisionable por punto en las casillas rosadas .
2. Calcule los resultados y escríbalos en las casillas verdes  indicadas por literales.
3. Sume las casillas verdes y escriba los totales en las casillas del color de cada nivel  .
4. Multiplique los totales por los PB y escriba los totales por año.

Puede ver las soluciones de ambas tablas en las últimas dos páginas.

# TABLA 1 | SIMULACIÓN DE GANANCIAS POTENCIALES - TOTALES

	ASESOR	ASESOR <i>con Grupo Personal</i>	DESARROLLADOR DE EQUIPO	LÍDER	LÍDER SENIOR
	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	1.000	4.000	5.000	5.000	5.000
	1.000 x 15% = 150	1.000 x 15% = 150	1.000 x 15% = 150	150	150
	1.000 x 6% = 60	1.000 x 9% = 90	1.000 x 12% = 120	120	120
	N/A	3.000 x 3% = 90	4.000 x 3% = 120	120	120
	N/A	3.000 x 3% = 90	4.000 x 6% = 240	240	240
<b>Bonificaciones de LÍDER</b>			<b>Subtotal de beneficios de DESARROLLADOR DE EQUIPO</b>	630	630
	N/A	N/A	N/A	30	60
1. <sup>a</sup> Gen.	N/A	N/A	N/A	1 Grupo Calificado (GC): 250	2 Grupos Calificados (GC): 500
2. <sup>a</sup> Gen.	N/A	N/A	N/A	N/A	1 Grupo Calificado (GC): 150
	<b>210</b> x	<b>420</b> x	<b>630</b> x	<b>910</b> x	<b>1.340</b> x
	<b>5.460</b> x	<b>10.920</b> x	<b>16.380</b> x	<b>23.660</b> x	<b>34.840</b> x
	<b>a</b> ÷ 12	<b>b</b> ÷ 12	<b>c</b> ÷ 12	<b>d</b> ÷ 12	<b>e</b> ÷ 12

# TABLA 2 | SIMULACIÓN DE GANANCIAS POTENCIALES - DETALLE

					
	ASESOR	ASESOR <i>con Grupo Personal</i>	DESARROLLADOR DE EQUIPO	LÍDER	LÍDER SENIOR
	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
 <b>PPV</b>	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
 <b>GPV</b>	1.000	4.000	5.000	5.000	5.000
	150 x 	150 x 	150 x 	150	150
 <b>PSB</b>	= <b>a</b> 	= <b>a</b> 	= <b>a</b> 		
	60 x 	90 x 	120 x 	120	120
	= <b>b</b> 	= <b>b</b> 	= <b>b</b> 		
 <b>PRB</b>	N/A	90 x 	120 x 	120	120
		= <b>c</b> 	= <b>c</b> 		
 <b>GDB</b>	N/A	90 x 	240 x 	240	240
		= <b>d</b> 	= <b>d</b> 		
<b>Bonificaciones de LÍDER</b>			<b>Subtotal de beneficios de DESARROLLADOR DE EQUIPO</b>	630 x 	630 x 
	N/A	N/A	N/A	= <b>a</b> 	= <b>a</b> 
1. <sup>a</sup> Gen.	N/A	N/A	N/A	30 x 	60 x 
				= <b>b</b> 	= <b>b</b> 
2. <sup>a</sup> Gen.	N/A	N/A	N/A	1 GC: 250 x 	2 GC: 500 x 
				= <b>c</b> 	= <b>c</b> 
				N/A	1 GC: 150 x 
					= <b>d</b> 
	<b>a + b</b>	<b>a + b + c + d</b>	<b>a + b + c + d</b>	<b>a + b + c</b>	<b>a + b + c + d</b>
	= <b>c</b> 	= <b>e</b> 	= <b>e</b> 	= <b>d</b> 	= <b>e</b> 
	<b>c</b> x 26	<b>e</b> x 26	<b>e</b> x 26	<b>d</b> x 26	<b>e</b> x 26
	= 	= 	= 	= 	= 

## ÍCONOS



Número de personas



Nivel



PPV (Puntos por Volumen Personal)



GPV (Puntos por Volumen de Grupo)



Comisión



PSB (Bonificación por Ventas Personales)



PRB (Bonificación por Reclutamiento)



GDB (Bonificación por Desarrollo de Grupo)



Bonificación por Reclutamiento (1.ª Generación)



Total de puntos ganados por pago | Período de Bonificación



Total de puntos ganados por pago | Año



Total ganancias potenciales | Mes

# TABLA 1 | SIMULACIÓN DE GANANCIAS POTENCIALES - TOTALES

					
	ASESOR	ASESOR <i>con Grupo Personal</i>	DESARROLLADOR DE EQUIPO	LÍDER	LÍDER SENIOR
 PPV	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
 GPV	1.000	4.000	5.000	5.000	5.000
 $1.000 \times 15\% = 150$		$1.000 \times 15\% = 150$	$1.000 \times 15\% = 150$	150	150
 PSB	$1.000 \times 6\% = 60$	$1.000 \times 9\% = 90$	$1.000 \times 12\% = 120$	120	120
 PRB	N/A	$3.000 \times 3\% = 90$	$4.000 \times 3\% = 120$	120	120
 GDB	N/A	$3.000 \times 3\% = 90$	$4.000 \times 6\% = 240$	240	240
<b>Bonificaciones de LÍDER</b>			<b>Subtotal de beneficios de DESARROLLADOR DE EQUIPO</b>	630	630
	N/A	N/A	N/A	30	60
1° Gen.	N/A	N/A	N/A	1 Grupo Calificado (GC): 250	2 Grupos Calificados (GC): 500
2° Gen.	N/A	N/A	N/A	N/A	1 Grupo Calificado (GC): 150
	$210 \times 4.900$ = 1.029.000	$420 \times 4.900$ = 2.058.000	$630 \times 4.900$ = 3.087.000	$910 \times 4.900$ = 4.459.000	$1.340 \times 4.900$ = 6.566.000
	$5.460 \times 4.900$ = <b>a</b> 26.754.000	$10.920 \times 4.900$ = <b>b</b> 53.508.000	$16.380 \times 4.900$ = <b>c</b> 80.262.000	$23.660 \times 4.900$ = <b>d</b> 115.934.000	$34.840 \times 4.900$ = <b>e</b> 170.716.000
	$\mathbf{a} \div 12$ = 2.229.500	$\mathbf{b} \div 12$ = 4.459.000	$\mathbf{c} \div 12$ = 6.688.500	$\mathbf{d} \div 12$ = 9.661.167	$\mathbf{e} \div 12$ = 14.226.333

# TABLA 2 | SIMULACIÓN DE GANANCIAS POTENCIALES - DETALLE

	ASESOR	ASESOR <i>con Grupo Personal</i>	DESARROLLADOR DE EQUIPO	LÍDER	LÍDER SENIOR
	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	1.000	4.000	5.000	5.000	5.000
	150 x 4.900 = <b>a</b> 735.000	150 x 4.900 = <b>a</b> 735.000	150 x 4.900 = <b>a</b> 735.000	150	150
	60 x 4.900 = <b>b</b> 294.000	90 x 4.900 = <b>b</b> 441.000	120 x 4.900 = <b>b</b> 588.000	120	120
	N/A	90 x 4.900 = <b>c</b> 441.000	120 x 4.900 = <b>c</b> 588.000	120	120
	N/A	90 x 4.900 = <b>d</b> 441.000	240 x 4.900 = <b>d</b> 1.176.000	240	240
<b>Bonificaciones de LÍDER</b>			<b>Subtotal de beneficios de DESARROLLADOR DE EQUIPO</b>	630 x 4.900 = <b>a</b> 3.087.000	630 x 4.900 = <b>a</b> 3.087.000
	N/A	N/A	N/A	30 x 4.900 = <b>b</b> 147.000	60 x 4.900 = <b>b</b> 294.000
<b>1º Gen.</b>	N/A	N/A	N/A	1 GC: 250 x 4.900 = <b>c</b> 1.225.000	2 GC: 500 x 4.900 = <b>c</b> 2.450.000
<b>2º Gen.</b>	N/A	N/A	N/A	N/A	1 GC: 150 x 4.900 = <b>d</b> 735.000
	<b>a + b</b> = <b>c</b> 1.029.000	<b>a + b + c + d</b> = <b>e</b> 2.058.000	<b>a + b + c + d</b> = <b>e</b> 3.087.000	<b>a + b + c</b> = <b>d</b> 4.459.000	<b>a + b + c + d</b> = <b>e</b> 6.566.000
	<b>c</b> x 26 = 26.754.000	<b>e</b> x 26 = 53.508.000	<b>e</b> x 26 = 80.262.000	<b>d</b> x 26 = 115.934.000	<b>e</b> x 26 = 170.716.000