

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: **1.25 US Dólares**

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
Bonificaciones de LÍDER	Subtotal de beneficios de DESARROLLADOR DE EQUIPO			630	630
	N/A	N/A	N/A	30	60
1. ^a Gen.	N/A	N/A	N/A	1 Grupo Calificado (GC): 250	2 Grupos Calificados (GC): 500
2. ^a Gen.	N/A	N/A	N/A	N/A	1 Grupo Calificado (GC): 150
	210 x	420 x	630 x	910 x	1.340 x
	5.460 x	10.920 x	16.380 x	23.660 x	34.840 x
	a ÷ 12	b ÷ 12	c ÷ 12	d ÷ 12	e ÷ 12

TABLA 2 | SIMULACIÓN DE GANANCIAS POTENCIALES - DETALLE

					
	ASESOR	ASESOR con Grupo Personal	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 = a	150 x = a	150 x = a	150	150
	60 x = b	90 x = b	120 x = b	120	120
	N/A	90 x = c	120 x = c	120	120
	N/A	90 x = d	240 x = d	240	240
Bonificaciones de LÍDER			Subtotal de beneficios de DESARROLLADOR DE EQUIPO	630 x = a	630 x = a
	N/A	N/A	N/A	30 x = b	60 x = b
1. ^a Gen.	N/A	N/A	N/A	1 GC: 250 x = c	2 GC: 500 x = c
2. ^a Gen.	N/A	N/A	N/A	N/A	1 GC: 150 x = d
	a + b = c	a + b + c + d = e	a + b + c + d = e	a + b + c = d	a + b + c + d = e
	c x 26 =	e x 26 =	e x 26 =	d x 26 =	e 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
	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	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
	$1.000 \times 6\% = 60$	$1.000 \times 9\% = 90$	$1.000 \times 12\% = 120$	120	120
	N/A	$3.000 \times 3\% = 90$	$4.000 \times 3\% = 120$	120	120
	N/A	$3.000 \times 3\% = 90$	$4.000 \times 6\% = 240$	240	240
Bonificaciones de LÍDER			Subtotal de beneficios de DESARROLLADOR DE EQUIPO	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
	$210 \times 1,25$ = 263	$420 \times 1,25$ = 525	$630 \times 1,25$ = 788	$910 \times 1,25$ = 1,138	$1.340 \times 1,25$ = 1,675
	$5.460 \times 1,25$ = a 6,825	$10.920 \times 1,25$ = b 13,650	$16.380 \times 1,25$ = c 20,475	$23.660 \times 1,25$ = d 29,575	$34.840 \times 1,25$ = e 43,550
	$\mathbf{a} \div 12$ = 569	$\mathbf{b} \div 12$ = 1,138	$\mathbf{c} \div 12$ = 1,706	$\mathbf{d} \div 12$ = 2,465	$\mathbf{e} \div 12$ = 3,629

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 1,25 = a 188	150 x 1,25 = a 188	150 x 1,25 = a 188	150	150
	60 x 1,25 = b 75	90 x 1,25 = b 113	120 x 1,25 = b 150	120	120
	N/A	90 x 1,25 = c 113	120 x 1,25 = c 150	120	120
	N/A	90 x 1,25 = d 113	240 x 1,25 = d 300	240	240
Bonificaciones de LÍDER			Subtotal de beneficios de DESARROLLADOR DE EQUIPO	630 x 1,25 = a 788	630 x 1,25 = a 788
	N/A	N/A	N/A	30 x 1,25 = b 38	60 x 1,25 = b 75
1ª Gen.	N/A	N/A	N/A	1 GC: 250 x 1,25 = c 313	2 GC: 500 x 1,25 = c 625
2ª Gen.	N/A	N/A	N/A	N/A	1 GC: 150 x 1,25 = d 188
	a + b = c 263	a + b + c + d = e 525	a + b + c + d = e 788	a + b + c = d 1,138	a + b + c + d = e 1,675
	c x 26 = 6,825	e x 26 = 13,650	e x 26 = 20,475	d x 26 = 29,575	e x 26 = 43,550