MUJER AUTÉNTICA Y RADIANTE

Manual de Rangos MAR

Nueve rangos para comprender tu avance comercial y su relación con el desarrollo personal, la preparación y el aporte a la comunidad.

Edición 1.0 - 6 de noviembre de 2026

Para integrantes y embajadoras MAR. Consulta desde Mi negocio → Rangos y Biblioteca de Recursos.

Un recorrido con sentido

La mujer, su autenticidad y su bienestar integral permanecen en el centro. Emprender es una opción voluntaria dentro de MAR.

MANUAL DE RANGOS MAR

Cómo utilizar este manual

Este documento reúne los nueve nombres, sus metas comerciales mensuales y las descripciones y retos ya publicados en MAR. Explica cómo leer el puntaje sin confundirlo con los Puntos Recompensa o con una acreditación formativa.

Tres lecturas posibles

Si estás comenzando, revisa las reglas del puntaje y el primer rango. Si acompañas a otra integrante, utiliza los ejemplos y las preguntas para orientar con claridad. Si ya avanzas en tu negocio, consulta tu meta mensual y la siguiente capacidad que deseas practicar.

Qué está definido

Los nombres, el orden, las metas de puntos de red, la membresía comercial habilitante y las descripciones generales. La plataforma muestra el puntaje del mes y la ruta correspondiente.

Qué requiere formalización

Los requisitos formativos específicos por rango, sus evidencias obligatorias, las certificaciones, los premios y las condiciones particulares de otorgamiento. Las prácticas sugeridas en este manual son orientaciones voluntarias, no requisitos nuevos para cobrar o alcanzar una meta comercial.

MANUAL DE RANGOS MAR

Reglas comerciales del periodo

El periodo es el mes calendario, conforme a la hora del centro de México. El puntaje de red se calcula con las membresías activas de las personas ubicadas en tus cinco niveles. Las membresías MAR 150, MAR 300 y MAR 600 aportan 150, 300 y 600 puntos, respectivamente.

Membresía para calificar

Para el rango comercial se requiere MAR 600 activa conforme a las reglas publicadas. En calificación de comisiones se exige el pago hasta el día 25 a las 23:59, con la excepción del primer mes de registro hasta el fin de ese mes. Rango y comisiones tienen registros distintos: consulta ambos estados.

El cierre y sus fechas

El conteo del mes termina el último día a las 23:59. Administración formaliza el cierre después de revisar los movimientos y conserva las fechas reales de recepción. El registro del cierre fija los rangos comerciales alcanzados para ese periodo.

Un nuevo mes

El conteo comercial comienza de nuevo en cada mes. Tu historial de periodos cerrados se conserva. Los puntos de red anteriores no se suman para completar una meta del mes siguiente.

MANUAL DE RANGOS MAR

La ruta completa de nueve rangos

Rango	Meta mensual de puntos de red
1. Valiente	9 000
2. Poderosa	18 000
3. Extraordinaria	36 000
4. Visionaria	72 000
5. Inspiradora	144 000
6. Transformadora	288 000
7. Magistral	576 000
8. Emblemática	1 152 000
9. Legendaria	2 304 000

El orden muestra metas comerciales sucesivas. La puntuación se contrasta con los registros activos del mes. Alcanzar una meta de puntos no emite automáticamente un certificado ni otorga una función de facilitadora o mentora.

RANGO 01 DE 09

Valiente

Meta comercial del mes: 9 000 puntos de red

Se atreve a dar el primer paso hacia su desarrollo.

Su reto es reconocer su punto de partida, elegir una meta significativa y comenzar a actuar frente al miedo o la incertidumbre.

Enfoque del desarrollo

Los tres primeros rangos priorizan la base personal y la preparación inicial.

Práctica orientativa: Elegir un paso posible

Define una meta que tenga sentido para ti y una acción pequeña para esta semana.

Preguntas para revisar tu experiencia

¿Qué elegí? ¿Qué hice? ¿Qué aprendí al intentarlo?

Cómo usarlo con responsabilidad

Estas propuestas enriquecen tu recorrido. No son un requisito formativo obligatorio ni una certificación de este rango. Los criterios específicos se comunicarán cuando MAR los formalice.

RANGO 02 DE 09

Poderosa

Meta comercial del mes: 18 000 puntos de red

Descubre su capacidad para dirigir sus decisiones y cumplir compromisos consigo misma.

Su reto es fortalecer la disciplina, establecer límites y sostener hábitos que favorezcan su bienestar.

Enfoque del desarrollo

Los tres primeros rangos priorizan la base personal y la preparación inicial.

Práctica orientativa: Sostener un compromiso

Prueba una rutina breve y decide qué límite te ayudará a cuidar tu tiempo.

Preguntas para revisar tu experiencia

¿Qué me ayudó a cumplir? ¿Qué necesito ajustar?

Cómo usarlo con responsabilidad

Estas propuestas enriquecen tu recorrido. No son un requisito formativo obligatorio ni una certificación de este rango. Los criterios específicos se comunicarán cuando MAR los formalice.

RANGO 03 DE 09

Extraordinaria

Meta comercial del mes: 36 000 puntos de red

Integra lo aprendido y demuestra cambios concretos en su vida.

Su reto es consolidar sus avances, responder a las dificultades con mayor autonomía y mantener coherencia entre lo que desea y lo que hace.

Enfoque del desarrollo

Los tres primeros rangos priorizan la base personal y la preparación inicial.

Práctica orientativa: Revisar una mejora concreta

Contrasta una situación anterior con una acción diferente que hayas practicado.

Preguntas para revisar tu experiencia

¿Qué cambió? ¿Qué evidencia tengo? ¿Cómo sostendré lo útil?

Cómo usarlo con responsabilidad

Estas propuestas enriquecen tu recorrido. No son un requisito formativo obligatorio ni una certificación de este rango. Los criterios específicos se comunicarán cuando MAR los formalice.

RANGO 04 DE 09

Visionaria

Meta comercial del mes: 72 000 puntos de red

Construye una dirección que conecta sus aspiraciones con oportunidades para su comunidad.

Su reto es anticipar posibilidades, establecer prioridades y convertir una visión en proyectos viables.

Enfoque del desarrollo

En esta etapa cobra mayor importancia la aplicación, el aporte, el acompañamiento y la preparación para liderar.

Práctica orientativa: Dar forma a una dirección

Describe un proyecto viable y distingue prioridades, recursos y un próximo paso.

Preguntas para revisar tu experiencia

¿A quién ayuda? ¿Qué es posible ahora? ¿Qué necesito comprobar?

Cómo usarlo con responsabilidad

Estas propuestas enriquecen tu recorrido. No son un requisito formativo obligatorio ni una certificación de este rango. Los criterios específicos se comunicarán cuando MAR los formalice.

RANGO 05 DE 09

Inspiradora

Meta comercial del mes: 144 000 puntos de red

Despierta en otras mujeres la confianza para descubrir sus propias posibilidades.

Su reto es comunicar desde su experiencia, conectar con distintas realidades y motivar sin imponer un camino.

Enfoque del desarrollo

En esta etapa cobra mayor importancia la aplicación, el aporte, el acompañamiento y la preparación para liderar.

Práctica orientativa: Compartir sin imponer

Prepara una conversación que parta de la necesidad de la otra persona.

Preguntas para revisar tu experiencia

¿Escuché su situación? ¿Qué pudo elegir libremente?

Cómo usarlo con responsabilidad

Estas propuestas enriquecen tu recorrido. No son un requisito formativo obligatorio ni una certificación de este rango. Los criterios específicos se comunicarán cuando MAR los formalice.

RANGO 06 DE 09

Transformadora

Meta comercial del mes: 288 000 puntos de red

Moviliza esfuerzos para atender necesidades y conseguir mejoras compartidas.

Su reto es coordinar acciones, evaluar resultados y ajustar soluciones para que los cambios perduren.

Enfoque del desarrollo

En esta etapa cobra mayor importancia la aplicación, el aporte, el acompañamiento y la preparación para liderar.

Práctica orientativa: Coordinar y aprender

Elige una mejora compartida y acuerda responsabilidades y una revisión.

Preguntas para revisar tu experiencia

¿Qué ocurrió? ¿Qué aporte fue útil? ¿Qué ajuste haremos?

Cómo usarlo con responsabilidad

Estas propuestas enriquecen tu recorrido. No son un requisito formativo obligatorio ni una certificación de este rango. Los criterios específicos se comunicarán cuando MAR los formalice.

RANGO 07 DE 09

Magistral

Meta comercial del mes: 576 000 puntos de red

Convierte su experiencia en aprendizaje que otras personas pueden aplicar.

Su reto es enseñar con claridad, ofrecer retroalimentación útil y desarrollar líderes capaces de actuar con criterio propio.

Enfoque del desarrollo

En esta etapa cobra mayor importancia la aplicación, el aporte, el acompañamiento y la preparación para liderar.

Práctica orientativa: Enseñar desde la experiencia

Explica una práctica que domines con un ejemplo y una oportunidad para ensayarla.

Preguntas para revisar tu experiencia

¿La otra persona puede aplicarla? ¿Qué retroalimentación necesita?

Cómo usarlo con responsabilidad

Estas propuestas enriquecen tu recorrido. No son un requisito formativo obligatorio ni una certificación de este rango. Los criterios específicos se comunicarán cuando MAR los formalice.

RANGO 08 DE 09

Emblemática

Meta comercial del mes: 1 152 000 puntos de red

Se convierte en una referente de los valores y la identidad de MAR.

Su reto es representar a la comunidad con integridad, cuidar su cultura y asumir con responsabilidad la confianza que recibe.

Enfoque del desarrollo

En esta etapa cobra mayor importancia la aplicación, el aporte, el acompañamiento y la preparación para liderar.

Práctica orientativa: Cuidar la confianza

Revisa una decisión que afecte a tu equipo y su coherencia con los valores de MAR.

Preguntas para revisar tu experiencia

¿Qué ejemplo doy? ¿Qué información debo explicar con claridad?

Cómo usarlo con responsabilidad

Estas propuestas enriquecen tu recorrido. No son un requisito formativo obligatorio ni una certificación de este rango. Los criterios específicos se comunicarán cuando MAR los formalice.

RANGO 09 DE 09

Legendaria

Meta comercial del mes: 2 304 000 puntos de red

Deja una contribución que continúa creciendo a través de otras personas.

Su reto es preparar la continuidad de lo construido, transmitir su experiencia y abrir espacio para nuevas generaciones de líderes.

Enfoque del desarrollo

En esta etapa cobra mayor importancia la aplicación, el aporte, el acompañamiento y la preparación para liderar.

Práctica orientativa: Preparar continuidad

Documenta una experiencia útil y comparte responsabilidades para que otras personas puedan continuarla.

Preguntas para revisar tu experiencia

¿Qué debe conservarse? ¿A quién estoy preparando? ¿Qué espacio puedo abrir?

Cómo usarlo con responsabilidad

Estas propuestas enriquecen tu recorrido. No son un requisito formativo obligatorio ni una certificación de este rango. Los criterios específicos se comunicarán cuando MAR los formalice.

MANUAL DE RANGOS MAR

Cómo leer los puntos de tu red

La plataforma suma las membresías activas que corresponden a los cinco niveles de tu estructura. No se trata del número de visitas a una página ni de solicitudes de información. Un registro gratuito no equivale a una membresía activa.

Ejemplo didáctico	Puntos
10 membresías MAR 600 en los cinco niveles	6 000
10 membresías MAR 300 en los cinco niveles	3 000
Total del ejemplo	9 000

Qué muestra el ejemplo

La suma alcanza la meta numérica de Valiente. Para el resultado comercial también debe estar activa la membresía habilitante de la titular y deben validarse los registros del periodo. El ejemplo no promete ingresos ni describe una red real.

Dónde comprobarlo

En Mi negocio → Mi red puedes consultar la estructura. En Rangos se muestra el puntaje y la meta. El historial del cierre conserva el resultado del periodo.

MANUAL DE RANGOS MAR

Puntos mensuales y recompensas acumulables

Concepto	Puntos de red	Puntos Recompensa
Origen	Membresías activas de la red de cinco niveles	20% sobre la base de comisiones aplicable
Uso	Metas comerciales de rango	Canjes según categoría y condiciones publicadas
Entre meses	Se reinicia el conteo mensual	El saldo confirmado se acumula sin vencimiento mensual
Disponibilidad	Depende de registros activos del mes	Solo confirmado, menos canjes y reservas

Ejemplo de acumulación

500 puntos confirmados anteriores más 300 nuevos menos 200 canjeados equivalen a 600 que permanecen. Un cierre mensual no borra ese saldo. Los productos y las experiencias conservan sus categorías.

Una solicitud pendiente reserva puntos. Cancelarla libera la reserva. Solo la entrega confirmada descuenta los puntos canjeados. Las proyecciones de puntos del mes todavía no son saldo disponible.

MANUAL DE RANGOS MAR

Desarrollo, nombramientos y certificaciones

MAR reúne varias formas de reconocer la participación. Cada una responde a una finalidad distinta y debe consultarse con sus propios criterios.

Reconocimiento	Qué expresa
Rango comercial	Resultado del periodo según puntos y membresía habilitante
Habilidad validada	Una práctica y evidencia revisadas conforme a sus criterios
Nombramiento	Una función específica dentro de la comunidad
Certificación	Una acreditación con requisitos y evaluación definidos
Reconocimiento de comunidad	Una contribución o forma de participación que se celebra

Tu recorrido personal

Puedes trabajar metas y habilidades sin construir una red comercial. Guarda tus experiencias en Mi crecimiento MAR. La revisión de esas experiencias no sustituye la calificación de comisiones ni añade puntos comerciales automáticamente.

MANUAL DE RANGOS MAR

Pagos que influyen en el periodo

El registro en MAR es gratuito. Las membresías de 150, 300 y 600 pesos corresponden al mes calendario. La integración de Mercado Pago ofrece una alternativa de pago cuando esté habilitada en el modo que muestra la plataforma. Las opciones del checkout dependen del proveedor y de la operación.

Cambiar a una membresía superior

El sistema considera los pagos aprobados del mismo mes para calcular la diferencia. Si ya pagaste MAR 300 y eliges MAR 600, revisa que el importe pendiente sea 300 pesos. La activación requiere completar y verificar el pago.

Aprobación y revisión

Un pago pendiente, cancelado o rechazado no equivale a una membresía activa. El retorno del checkout tampoco prueba su aprobación. Los pagos en revisión requieren conciliación administrativa. Los comprobantes externos deben corresponder a la fecha e importe reales.

Pruebas

Un pago simulado no genera rango, comisión o entrega real. No interpretes los beneficios de una cuenta de prueba como una acreditación comercial. El pago mensual no crea cargos bancarios recurrentes.

MANUAL DE RANGOS MAR

Preguntas frecuentes

¿Puedo acumular puntos de red de dos meses?

No. La meta comercial se calcula cada mes. Tu historial permanece, pero el conteo del nuevo mes empieza de nuevo.

¿Se pierden mis Puntos Recompensa al cambiar de mes?

No. El saldo confirmado permanece acumulado por categoría hasta su canje.

¿El rango garantiza una cantidad de comisiones?

No. Las comisiones dependen de operaciones, niveles, plan, calificación y cierre. La meta de rango no es una promesa de ingreso.

¿Al alcanzar puntos obtengo un certificado?

No se emite automáticamente. Una certificación requiere sus propios criterios y evaluación.

¿Dónde veo un error o pido revisión?

Consulta Mi negocio y registra una solicitud en el Centro de Ayuda con tu código, periodo y movimiento. No publiques datos privados de otras personas.

MANUAL DE RANGOS MAR

Mi hoja de preparación personal

Esta hoja es opcional. Ayuda a ordenar tu acción y la revisión de tu experiencia. No reemplaza el registro comercial del sistema.

Mes que revisaré y rango de referencia

Mi punto de partida y una meta personal

Acción concreta y momento para practicar

Apoyo o recurso que necesito

Qué hecho observaré y cuándo revisaré

Qué aprendí y cuál será mi siguiente paso

MANUAL DE RANGOS MAR

Antes de compartir esta ruta

Consulta el estado real

Revisa el mes, la membresía y el puntaje que muestra la plataforma. Distingue una proyección de un resultado cerrado.

Explica las condiciones

Presenta los puntos mensuales, la membresía habilitante y las fechas de recepción. No conviertas una meta numérica en una garantía de ingreso.

Respeta las elecciones

La actividad de negocio es voluntaria. La persona puede participar en formación y comunidad según sus accesos e intereses.

Usa documentos vigentes

Guía de Uso, Guía para Embajadoras y este Manual de Rangos se complementan. Las operaciones y los casos particulares requieren consulta en la plataforma.

Cuida el seguimiento

Registra preguntas y acompaña con información clara. Los premios, equivalencias de canje y requisitos formativos por rango se comunicarán al formalizarse.

MAR - Mujer Auténtica y Radiante

www.marcomunidad.com