



7

Incentivo 2021 5 noches y 6 días AILANI Disney Resort y SPA

Fechas importantes

- **Periodo de calificación:** 24 de enero del 2021 – 31 de diciembre del 2021 (11 meses y 1 semana).
- **Tiempo de bonos:** 1 de enero del 2021 – 23 de enero del 2021.
- **Tiempo de referencia:** 1 de febrero del 2020 – 31 de diciembre del 2020.
- **Fechas del viaje:** próximas a confirmarse.
- Todos los nuevos asociados y clientes preferentes deben ser de Canadá o de Estados Unidos con domicilios de envío en Canadá o en Estados Unidos para contar para este incentivo. Compras fuera de Canadá o Estados Unidos no contarán para el incentivo.

Resumen de calificación

A continuación, se enumeran los requisitos mínimos para ganar el viaje de incentivo 2021. Más adelante en el documento, aprenderás más sobre formas adicionales de ganar puntos.

- **Venta de producto:** vender producto a nuevos asociados o clientes preferentes.
 - **Asociados** deben vender productos a un mínimo de veintiún (21) nuevos asociados o clientes preferentes. Mínimo diez (10) deben ser nuevos asociados.
 - **Directores presidenciales y de rango más alto** deben vender producto a un mínimo de dieciséis (16) nuevos asociados y clientes preferentes. Mínimo ocho (8) deben ser nuevos asociados.
 - **Puntos:** Un (1) punto será otorgado al afiliador por cada PV generado en productos comprados por cada nuevo asociado y cliente preferente durante el periodo de calificación. (1 PV = 1 punto de calificación al incentivo, 100 PV = 100 puntos de calificación para el incentivo) Todos los nuevos asociados y clientes preferentes deben tener un domicilio de envío en Canadá o Estados Unidos.

- **Requisito de crecimiento de volumen de puntos de clientes (CPV):** Mantén un CPV de 900 por mes o un volumen mínimo de crecimiento de 200 por mes sobre tu CPV de referencia. Ve las fechas del periodo de referencia arriba.
- **Nivel de liderazgo:** Mantén 3 veces tu nivel de liderazgo más alto (el nivel de liderazgo está determinado durante el periodo de referencia) observa más detalles a continuación:

Premios basados en el volumen de puntos descritos a continuación:

- 18,000 puntos – paquete del hotel para dos más comidas y actividades patrocinadas por Mannatech e incluye transporte aeropuerto-hotel-aeropuerto.
- 22,000 puntos – más \$500 en gastos de viaje
- 27,000 puntos – más \$1000 en gastos de viaje
- 32,000 puntos – más \$1500 en gastos de viaje
- 37,000 puntos – más \$2000 en gastos de viaje
- 42,000 puntos – más \$2500 en gastos de viaje
- 50,000 puntos – más \$3,200 en gastos de viaje o transporte y una habitación adicional para dos (2).

*Los gastos de viaje pueden ser usados para habitaciones adicionales, invitados, tarifas aéreas, etc.

Otras maneras de ganar:

- **Bonos de enero:** Traspasa dos nuevos asociados o clientes preferentes y su volumen inscritos desde el 1 de enero – 23 de enero del 2021.
- **Puntos por nivel de liderazgo:** Gana puntos por cada nivel de liderazgo que subas durante el periodo de calificación. Aprende más acerca de la referencia del ascenso en el nivel de liderazgo en el siguiente documento.,
- **Nuevos asociados/500 CPV.** En los primeros tres (3) meses completos después de la fecha de inscripción, si un nuevo asociado construye un CPV de 500 o más, el nuevo asociado recibirá 300 puntos para el incentivo. Puntos adicionales serán otorgados si se mantienen los 500 CPV o más. Ve la información a continuación.
 - **Puntos de afiliador:** El afiliador ganará un adicional de 200 puntos por el primer mes en el que un nuevo asociado alcance 500 CPV de órdenes de producto de nuevos clientes preferentes durante el periodo de calificación.
- **Asociados existentes/500 CPV:** Asociados existentes deben incrementar su base de referencia en 500 puntos para ganar un adicional de 300 puntos en CPV.
- **Bonos de equipo 4, 6, 8,10,12 y 14:** ¿Cada mes alcanzas un nivel más alto? Si el nivel de equipo se alcanza por primera vez, 300 puntos serán otorgados al asociado. Por ejemplo: si un asociado alcanza el Equipo 6 (seis) e enero del 2021, pero alcanza el Equipo 8 (ocho) en febrero, 300 puntos adicionales serán otorgados. La referencia base para los Equipos es la de diciembre del 2020.
- **Ganador top de puntos:** Además, los 3 mayores ganadores de puntos que excedan los 42,000 puntos ganarán una habitación mejorada para la estancia durante las fechas del viaje.

Incentivo 2021
5 noches y 6 días
AULANI Disney Resort y Spa
Criterio oficial de calificación

- 5 noches y 6 días en el **AULANI Disney Resort y Spa**
- Transporte aeropuerto-hotel-aeropuerto
- Actividades patrocinadas
- Recepción de bienvenida y cena
- Recepción de despedida y cena
- Reconocimientos y premios para todos
- Actividades grupales
- Crédito en el hotel para ayudar con gastos
- Viajes adicionales y gastos de viaje podrían ser ganados
- Experiencias que duran para toda la vida y mucho más

CALIFICACIONES

Fechas importantes

- **Periodo de calificación:** 24 de enero del 2021 – 31 de diciembre del 2021 (11 meses y 1 semana).
- **Tiempo de bonos:** 1 de enero del 2021 – 23 de enero del 2021.
- **Tiempo de referencia:** 1 de febrero del 2020 – 31 de diciembre del 2020.
- **Fechas del viaje:** próximas a confirmarse.
- Todos los nuevos asociados y clientes preferentes deben ser de Canadá o de Estados Unidos con domicilios de envío en Canadá o en Estados Unidos para contar para este incentivo. Compras fuera de Canadá o Estados Unidos no contarán para el incentivo.

A continuación, se presentan los tres /3) requisitos mínimos necesarios para ganar el viaje de incentivo 2021. Más adelante en el documento, aprenderás más sobre formas adicionales de ganar puntos para calificar.

1. **REQUISITO DE CRECIMIENTO:** Hay dos maneras de cumplir con el requisito de crecimiento. Si tienes a penas empiezas con el negocio o tienes menos de 700 CPV, la opción 1 podría ser el mejor método para conseguir con el este requisito. Si ya tienes un negocio en crecimiento y tienes 700 CPV o más, la opción 2 podría ser tu mejor método. Mannatech te guiará en ambos.
 - a. **Opción 1:** Asociados deben incrementar su CPV sobre su base de referencia en 2,200 acumulados o un promedio de 200 por mes durante el periodo de calificación.

La base de referencia del Volumen de Puntos Personales (CPV) está determinada por el promedio mensual de CPV del 1 de febrero del 2020 – 31 de diciembre del 2020.

Por ejemplo: El promedio de la base de referencia es de 425 por mes, entonces el acumulado de la referencia base es de 4,675 para el periodo de calificación de 11 meses. El CPV acumulado total requerido para calificar para el viaje será $4,675 + 2,000 = 6,875$.

El requisito de incremento de volumen podría ser un (1) nuevo cliente preferente por mes con una orden de \$200 o dos (2) clientes con una orden de \$100, o 3 etc. No hay número máximo o mínimo de nuevos clientes preferentes para alcanzar el requisito de 200 puntos.

- b. **Opción 2:** Se les requerirá a los asociados mantener un Volumen de Puntos Personales (CPV) de 900 en promedio por mes o un total acumulado de CPV para los 11 meses del periodo de calificación de 9,900 o más.

Recuerda: Para efectos del incentivo, CPV = Ordenes de clientes menos Ordenes personales.

2. REQUISITO DE CONTINUIDAD DE RANGO

- a. El rango de liderazgo debe mantenerse tres (3) de los once (11) meses. Tu rango de liderazgo no debe bajar al siguiente nivel inferior en el ultimo mes del incentivo, diciembre del 2021. Por ejemplo: Si tu rango de liderazgo de la base de referencia es Director Ejecutivo Plata, no debes bajar a Director Ejecutivo en el último mes del incentivo.
- b. Para efectos de este incentivo el nivel de rango de liderazgo será el nivel más alto obtenido al menos tres (3) veces durante el periodo de base de referencia.
- c. El nivel de liderazgo de enero del 2021 cuenta para el incentivo.
- d. Los nuevos asociados y los no líderes deben alcanzar al menos el nivel de Asociado Oro por lo menos una vez durante el periodo de calificación.
- e. Puntos adicionales podrán ser ganados por cada nivel de rango de liderazgo alcanzado por primera vez durante el periodo de calificación como se indica:
 - i. Un adicional de 500 puntos adicionales serán otorgados por nivel para nuevos Directores, Directores Plata y Directores Oro.
 - ii. Un adicional de 1,000 puntos adicionales serán otorgados por nivel para nuevos Directores Presidenciales, Directores Presidenciales Bronce, Directores Presidenciales Plata y Directores Presidenciales Oro.
 - iii. Nuevos Directores Presidenciales Platinos y en adelante recibirán 2,000 puntos y la oportunidad de recibir una consideración especial de incentivo como se indica en seguida (5f).

iv. Si se alcanza más de un (1) nuevo nivel en un mes, el nivel más alto de liderazgo será ganado más el 50% de los puntos establecidos para el nivel bajo.

1. Por ejemplo: Si un asociado alcanza el nivel de liderazgo de Director Oro y Presidencial (2 niveles) por primera vez en marzo del 2021, el asociado recibirá la cantidad completa de los puntos por alcanzar el nivel Presidencial (el volumen de puntos más alto de los dos niveles) y el 50% de los puntos del nivel bajo. En este caso, serían 1,000 puntos por Director Presidencial y 250 puntos por Director Ejecutivo Oro para un total de 1,250 puntos. Para recibir puntos adicionales de nivel de liderazgo, este asociado necesitaría alcanzar Presidencial Bronce u otro nivel más alto.
2. El número máximo de puntos acumulados para el rango de liderazgo y para efectos de este incentivo es dos mil (2,000).

3. REQUISITO DE PUNTOS DE NUEVAS ORDENES Y PREMIOS: Además del punto #1 y #2 de arriba, los asociados serán requeridos a cumplir con los requisitos de puntos mínimos y de nuevas órdenes de producto al vender productos a nuevos clientes preferentes y asociados como se muestra enseguida:

- a. **Asociados** que no alcanzaron el estatus de Presidencial tres (3) veces durante el periodo de base de referencia deben inscribir y vender productos a un mínimo de veintiún (21) nuevos asociados y clientes preferentes- Diez (10) de las ventas deben ser a nuevos asociados, y los once (11) restantes pueden ser nuevos asociados o clientes preferentes.
- b. **Directores Presidenciales en adelante** (Directores Presidenciales que alcanzaron Director Presidencial al menos tres (3) veces en el periodo de base de referencia) deben inscribir, y tener ventas de producto, a un mínimo de dieciséis (16) nuevos asociados o clientes preferentes. Ocho (8) de las ventas deben ser a nuevos asociados y los ocho (8) restantes pueden ser nuevos asociados o clientes preferentes.
- c. Inscripciones de nuevos asociados y clientes preferentes deben llevarse a cabo durante el periodo de calificación (desde el 24 de enero del 2021 hasta el 31 de diciembre del 2021) Sin embargo, favor de ver (5a) para los incluidos de enero.
- d. Un registro de asociado (\$49.99) debe ser pagado por el afiliado para ser considerado como un registro de nuevo asociado. Sin embargo, el registro de asociado de \$49.99 no cuenta para el requisito de volumen de puntos.
- e. El nuevo asociado afiliado debe comprar personalmente una orden de producto que se genere durante el periodo de calificación para el incentivo. Para que una orden de producto cuente en un determinado mes, la orden debe generarse antes o el último día del mes. Nota: No podemos garantizar que las órdenes puestas después de las 10 PM CST del último día del mes contarán para el mes en curso. Es por eso que se recomienda que las órdenes se generen antes de las 10:00 PM CST en el último día del mes.
- f. Nuevos clientes preferentes – un nuevo afiliado como cliente preferente solo contará en el requisito de los veintiún (21) nuevos registros personales si la primera orden de producto es puesta en el periodo de calificación.

- g. Un (1) punto será otorgado al afiliador por cada PV ganado en productos comprados por cada nuevo asociado y cliente preferente durante el periodo de calificación (1 PV = 1 punto de calificación de incentivo, 100 PV = 100 puntos de calificación para el incentivo).
 - h. Asociados deberán cumplir o exceder con los puntos requeridos para ganar el incentivo.
 - i. Nuevos clientes preferentes (inscritos durante el periodo de calificación) que cambien a asociados durante el periodo de calificación contarán para el requisito de (3a). Sin embargo, contarán solamente en los requisitos de nuevos asociados no contarán más como nuevos clientes preferentes. El volumen se quedará con el cliente convertido en asociado junto con las políticas y procedimientos de asociados.
 - j. Si un nuevo cliente preferente se inscribe antes del periodo de calificación y se cambia a asociado durante el periodo de calificación, el registro contará para el requisito de nuevo asociado y el volumen comenzará a acumularse desde la fecha de inscripción en adelante. El volumen anterior como cliente no será tomado en cuenta.
4. Todos los calificados al incentivo 2021 recibirán premios que hayan ganado en el incentivo 2021. Favor de ver a continuación y notar que las opciones de ganancias no son acumulativas.
- 18,000 puntos – paquete del hotel para dos más comidas y actividades patrocinadas por Mannatech e incluye transporte aeropuerto-hotel-aeropuerto.
 - 22,000 puntos – más \$500 en gastos de viaje
 - 27,000 puntos – más \$1000 en gastos de viaje
 - 32,000 puntos – más \$1500 en gastos de viaje
 - 37,000 puntos – más \$2000 en gastos de viaje
 - 42,000 puntos – más \$2500 en gastos de viaje
 - 50,000 puntos – más \$3,200 en gastos de viaje o transporte y una habitación adicional para dos (2).

Además, los 3 mayores ganadores de puntos que excedan los 42,000 puntos ganarán una habitación mejorada para la estancia durante las fechas del viaje.

*Los gastos de viaje pueden ser usados para habitaciones adicionales para cada calificado.

5. FORMAS ADICIONALES DE GANAR PUNTOS: Un número máximo de 2,000 puntos pueden ser ganados al combinar esfuerzos descritos en 5a, 5b, 5c, 5d y 5e.

- a. Puntos de registro de asociados enero 2021: Hasta dos (2) nuevos asociados o dos (2) nuevos clientes preferentes registrados antes del 24 de enero del 2020 y su volumen contará con los requisitos de inscripción y con el nuevo requisito de volumen durante el periodo de calificación si el registro y la orden de producto cumplen con los criterios

especificados arriba. Si más de dos (2) nuevos asociados o dos (2) nuevos clientes preferentes fueron inscritos en enero, entonces los dos (2) nuevos asociados y clientes preferentes con el volumen más alto serán incluidos para cada número de cuenta. **Un máximo de 2,000 puntos podría ser ganados al combinar esfuerzos descritos en 5ª, 5b, 5c, 5d y 5e.**

b. Bonos CPV – Nuevos asociados

Un nuevo asociado se define como un asociado inscrito después del 23 de enero del 2021. En los primeros tres (3) meses completos después de la fecha de inscripción, si el asociado construye un nuevo CPV de 500 o más, el nuevo asociado recibirá 300 puntos para el incentivo. Por ejemplo: Si se inscribieron en enero del 2021, deben tener un balance de 500 CPV a más tardar el fin de abril. **Un máximo de 2,000 puntos podría ser ganados al combinar esfuerzos descritos en 5ª, 5b, 5c, 5d y 5e.**

Por cada mes que el nuevo asociado mantenga consecutivamente su CPV de 500 o más recibirá un adicional de 300 puntos cada mes (favor de notar que las ordenes personales por el nuevo asociado no cuentan para el nuevo CPV de 500 para efectos de incentivo). **Un máximo de 2,000 puntos podría ser ganados al combinar esfuerzos descritos en 5ª, 5b, 5c, 5d y 5e.**

Por ejemplo:

El nuevo asociado (Jesse) se inscribió el 27 de enero del 2021 (el total de CPV en este ejemplo es aparte de lo que compra el nuevo asociado Jesse)

Enero CPV = / 0 puntos
Febrero CPV = 500 / 300 puntos
Marzo CPV = 600 / 300 puntos
Abril CPV 600 / 300 puntos
Mayo CPV = 400 / 0 puntos
Junio CPV = 600 / 300 puntos
Julio CPV = 600 / 300 puntos

El afiliador ganará un adicional de 200 puntos por el nuevo asociado que alcanzó 500 CPV de órdenes de producto de nuevos clientes durante el periodo de calificación. **Un máximo de 2,000 puntos podría ser ganados al combinar esfuerzos descritos en 5ª, 5b, 5c, 5d y 5e.**

c. CPV Bono para asociados existentes.

Asociados existentes son asociados inscritos antes del 24 de enero del 2021. Los asociados existentes deben incrementar su línea base de referencia en 500 puntos para ganar el bono descrito arriba. Mannatech usará el promedio de la base de referencia del periodo para calcular los puntos de inicio. **Por cada mes**

que mantengan el incremento de 500 o más en CPV sin pausa, recibirán un adicional de 300 puntos hasta un máximo de 2,000 puntos.

Las ordenes personales de los asociados existentes no cuentan para el cálculo del incremento de 500 en CPV para efectos de incentivo – **Sólo los nuevos clientes inscritos durante el periodo de calificación contarán. Un máximo de 2,000 puntos podría ser ganados al combinar esfuerzos descritos en 5ª, 5b, 5c, 5d y 5e.**

Ejemplo:

Asociado existente Harry
Diciembre 2020 Base de referencia de CPV es de 750
Enero 2021 CPV = 1,000 / No puntos ganados
Febrero 2021 CPV = 1,300 / 300 puntos ganados
Marzo 2021 CPV = 1,000 / No puntos ganados
Abril 2021 CPV = 1,500 / 300 puntos ganados
Mayo 2021 = 1,300 / 300 puntos ganados

- d. **Ganadores de Equipo 4, 6, 8, 10, 12, 14 en adelante:** Cada mes que un nivel más alto es alcanzado por primera vez, un adicional de 300 puntos será otorgado al asociado. Por ejemplo: Si un asociado actualmente tiene Equipo 6 en enero del 2021, pero obtiene Equipo ocho (8) en febrero, un adicional de 300 puntos será ganado. El siguiente nivel que el asociado debe ganar es el de Equipo 10 para recibir puntos adicionales para esta sección. Los puntos de Equipo serán calculados al final del periodo de calificación. Un (1) nivel será premiado cada mes. Este nivel ahora se convertirá en la referencia de base para puntos futuros de esta sección. Por ejemplo: Un asociado con una base de referencia de Equipo 4 alcanza ambos; Equipo 6 y 8 en junio del 2021, el asociado recibiría 300 puntos por alcanzar un (1) nivel adicional (Equipo 8) y el 50% del nivel bajo (Equipo 6) o 150 puntos para un total de 450 puntos. En este ejemplo, la nueva base de referencia del asociado sería Equipo 8. La base de referencia para el nivel de Equipo es diciembre del 2020 y sólo incluirá a los clientes con domicilios de envío en Estados Unidos o Canadá. Los nuevos niveles de Equipo incluirán también solo a clientes de Estados Unidos y Canadá. **Un máximo de 2,000 puntos podría ser ganados al combinar esfuerzos descritos en 5ª, 5b, 5c, 5d y 5e.**

DIRECTORES PRESIDENCIALES PLATIO (PPD) en adelante podrán calificar para las actualizaciones de nivel de 27,000 puntos si cumplen con los requisitos de un ganador de 18,000 puntos.

- a. Un PPD o en adelante debe mantener su nivel de liderazgo de Presencial Platino tres (3) meses durante el periodo de calificación.

- b. Si la base de referencia de liderazgo (como está descrita bajo la sección de requerimiento) es más baja que PPD, pero ha alcanzado anteriormente Director Presidencial Platino, se debe alcanzar PPD 3 veces durante el periodo de calificación.
- c. Si un asociado alcanza PPD por primera vez durante el periodo de promoción, necesitará también alcanzar PPD dos veces más en el periodo de promoción para ganar la actualización.
- d. El nivel PPD está definido en la base de referencia de liderazgo en (2b).

REGLAS OFICIALES:

1. AL INGRESAR A ESTA CALIFICACIÓN, LOS PARTICIPANTES ACEPTAN Y ESTÁN DE ACUERDO EN ESTAR SUJETOS A ESTAS REGLAS OFICIALES. ADEMÁS, CUALQUIER VIOLACIÓN DE ESTAS REGLAS POR EL PARTICIPANTE PUEDE, A DISCRECIÓN EXCLUSIVA DE MANNATECH, RESULTAR EN DESCALIFICACIÓN. TODAS LAS DECISIONES DE MANNATECH CON RESPECTO A ESTA CALIFICACIÓN SON FINALES Y VINCULANTES EN TODOS LOS RESPETOS.
2. Todas las comisiones, bonificaciones y ganancias se obtienen mediante la venta de productos Mannatech. Los ejemplos establecidos en esta calificación son sólo para fines ilustrativos.
3. Sólo los asociados que estén al día durante el período de calificación son elegibles para ganar el Incentivo.
4. La calificación no se considerará como resultado de una transferencia, anulación o transferencia de país de un patrocinador asociado existente.
5. Antes de la notificación oficial de la calificación a los participantes, toda la información de calificación proporcionada por Mannatech no es oficial y está sujeta a cambios y verificación por parte de Mannatech. Si el participante cae por debajo de los criterios de calificación, no se otorgará el paquete de incentivo.
6. Mannatech no asume ninguna responsabilidad de notificar a los participantes sobre devoluciones o cancelaciones dentro de su organización que afecten el total de puntos.
7. Recomendamos (pero no es obligatorio) que los participantes realicen un seguimiento de su progreso. Las consultas para investigar una cuenta deben hacerse por escrito y el Departamento de Incentivos de Mannatech las debe recibir antes del 15 de enero de 2022 para que se consideren para su revisión. Cualquier discrepancia recibida después de esta fecha límite no será considerada para aprobación.
8. Todas las reglas finales e interpretaciones de las reglas quedan únicamente a discreción de Mannatech.
9. Los paquetes de incentivos no son transferibles y no pueden regalarse ni venderse. Los Paquetes de Incentivos no se pueden transferir a otro Asociado de Mannatech, miembro de la familia, amigo, etc. Solo los nombres en la cuenta

son elegibles para canjear el viaje. Además, si el Calificador del Concurso elige no aceptar el Paquete de Incentivo ganado, no se otorgará dinero en efectivo y el viaje se perderá.

10. Las visas de viaje deben ser válidas para el viaje. Mannatech no será responsable de ninguna visa de viaje para ningún calificado del concurso o de su(s) invitado(s).
11. Solo se puede ganar un (1) Paquete de Incentivo por SSN, SIN, EIN o CRUP de Mannatech. Al registrarse, se realizará un seguimiento del SSN, SIN, EIN o CRUP en busca de duplicación y autenticidad en el momento del registro y al final de la calificación del viaje.
12. Todas las cuentas de asociado nuevas que se utilicen para ganar el viaje deben tener un SSN, SIN y EIN únicos y el asociado debe ser nuevo en Mannatech.
13. Si un puesto compartido califica para el paquete de incentivos, el copropietario del puesto puede ser el invitado. Todas las personas que figuran en la cuenta no tienen derecho a traer un invitado. Si uno de los titulares de la cuenta conjunta decide no asistir, se puede invitar a alguien.
14. Mannatech, a su entera discreción, se reserva el derecho de sustituir el destino del paquete de incentivo por uno de igual o mayor valor para cualquier calificado del concurso individual o el grupo completo de calificados del concurso.
15. Los calificados del concurso serán notificados el 31 de enero de 2022 o antes a la última dirección de correo electrónico conocida para aquellos que tengan cuentas de correo electrónico VÁLIDAS en los archivos de Mannatech. Si las notificaciones se devuelven como no entregables, es posible que se pierda el derecho al paquete de incentivos. Las notificaciones incluirán un enlace al sitio web de registro, así como instrucciones sobre cómo completar el proceso de registro.
16. Los participantes con devoluciones excesivas de productos en su organización pueden ser descalificados de la calificación. Además, si hay devoluciones excesivas en los 12 meses posteriores a la calificación del viaje que hubiera afectado la calificación, Mannatech tiene el derecho de no aceptar las devoluciones y / o el asociado acepta reembolsar a Mannatech el costo del viaje o paquete de incentivo. y cualquier otro reconocimiento recibido por el asociado. Mannatech se reserva el derecho, a su sola discreción, de determinar qué constituye devoluciones excesivas.
17. Los participantes deben tener 18 años de edad o más al comienzo del período de calificación para participar. Si el participante es menor de 18 años, también se debe nombrar a un padre o tutor legal en la cuenta. Se REQUIERE verificación en línea de la edad antes de completar el registro. Si se determina que el calificado del concurso no tenía al menos 18 años de edad al comienzo del período de calificación, el paquete de incentivo SE PERDERÁ y no podrá transferirse a un tutor legal o padre.

18. Los participantes deben ser residentes de los Estados Unidos o Canadá para poder participar y deben poder mostrar prueba, excluyendo a los residentes de Quebec.
19. Se debe aceptar una exención de responsabilidad en línea al registrarse para que se complete una reserva de viaje. El viaje no se otorgará sin la aceptación de este comunicado.
20. Todos los impuestos aplicables son responsabilidad del calificado del concurso. El valor del paquete incluido en su 1099 y T4A será de aproximadamente USD \$ 5,000 hasta \$ 15,000 dependiendo del viaje adjudicado.
21. Si el calificado del concurso cancela después de que se otorga dinero en efectivo y se reservan habitaciones de hotel, el calificado del concurso recibirá un 1099 o T4A por los gastos incurridos independientemente de si realmente se tomó el paquete de incentivo. Las agencias gubernamentales o sin fines de lucro deben consultar a un abogado de impuestos antes de participar.
22. Al inscribirse, los participantes dan su consentimiento para que Mannatech utilice su nombre e imagen con fines publicitarios y de calificación sin compensación adicional, a menos que lo prohíba la ley.
23. Se requieren pasaportes para TODOS los viajeros, independientemente de su edad. Puede haber restricciones especiales para los padres que viajen con niños menores. Comuníquese con su consulado local para conocer los requisitos de viaje fuera de los Estados Unidos o Canadá.
24. Los participantes del nuevo asociado serán auditados durante el período de calificación y requerirán un SSN, SIN o EIN válido para calificar.
25. Cualquier indicación de manipulación con respecto a los criterios de calificación descalificará a cualquier participante que intente beneficiarse de la acción. Esto incluye la manipulación de patrocinio, la adición de miembros o cuentas de personas que no existen, la compra en volumen con fines de calificación puede estar sujeta a revisión legal y de cumplimiento. Mannatech, a su entera discreción, puede descalificar a cualquier participante de concursar en la calificación, negarse a recompensar puntos o paquetes de incentivos y requerir la devolución de paquetes de incentivos si el participante concurre en cualquier conducta que Mannatech considere inapropiada, injusta o adversa a la operación del incentivo o perjudicial para otros participantes. Dicha conducta indebida incluye, entre otros, la falsificación de información personal antes, durante o después del período de calificación y puede estar sujeta a revisión legal y de cumplimiento.
26. Si un calificado del concurso termina voluntaria o involuntariamente su distribución bajo los términos del acuerdo de asociado antes del viaje, perderá el derecho a un paquete de incentivo y puede estar sujeto a revisión legal y de cumplimiento.
27. Una cancelación se considerará definitiva y no se restablecerá.
28. Un invitado no puede asistir al viaje sin el calificado.

29. Los participantes deben consultar el Plan de Compensación de Mannatech en el mercado de participantes para obtener más detalles.
30. Mannatech se reserva el derecho de cancelar o modificar este programa de incentivos según lo determine Mannatech a su entera discreción.
31. No es necesario realizar ninguna compra.
32. Mannatech puede cancelar un evento en cualquier momento basándose en circunstancias fuera del control de Mannatech si Mannatech lo considera en el mejor interés de la compañía y los asociados y los calificados.
33. Los boletos de invitado adicionales, tarifas de hotel, etc. que no se ganen se reservarán a expensas de los calificados y el calificado asumirá el riesgo y la responsabilidad completos por cualquier tarifa de cancelación y tarifas de cambio para el invitado calificado. Por ejemplo: si el calificado gana un viaje para 2 personas y trae un tercer huésped, el clasificado es el único responsable del tercer huésped. Se recomienda un seguro de viaje al reservar boletos.
34. Los calificados de Mannatech son responsables de cualquier tarifa y gasto adicional por un invitado adicional. Un invitado adicional se define como más allá de lo que ha ganado el clasificado. Se recomienda un seguro de viaje al reservar boletos.

DEFINICIONES:

1. **Asociado al corriente** – Aquel que ha renovado su estatus como es requerido por la compañía dentro del periodo de calificación, lo que sea o dentro de un año según se requiera y no ha recibido una sanción de cumplimiento final que impida al asociado participar en eventos y/o recibir reconocimiento. Una “Sanción de Cumplimiento” se considera definitiva cuando una decisión del Comité de cumplimiento no se apela o cuando un asunto de cumplimiento apelado es decidido por el Panel de apelación.
2. **Asociado** – Un distribuido independiente que es elegible para participar en el Negocio y en el Plan de Compensación y que se rige por los términos, condiciones y políticas del asociado, procedimientos, negocio y plan de compensación como parte de su consentimiento con Mannatech.
3. **Nuevo cliente** – Un cliente que compró Mannatech por primera vez después del 23 de enero del 2021.
4. **Nuevo asociado** – Un asociado que compró productos de Mannatech e inscrito como asociado por primera vez después del 23 de enero del 2021.
5. **Estatus de asociado** – Hay dos tipos de asociados:
 - a. Activo – Cualquier asociado que cumple con el requisito mínimo para su rango dentro del periodo de calificación.
 - b. Inactivo – Un asociado que no cumple con el requisito de rango de liderazgo por seis (6) meses consecutivos.
6. **Calificado del concurso** – Un asociado calificado que ha cumplido con el requisito mínimo para el incentivo.
7. **Volumen de puntos de la línea descendiente (DPV)** – DPV consiste en la suma del Volumen de puntos personales (PPV) y del volumen de la organización completa.

- 8. Afiliador** – El asociado que aparece en la solicitud y el acuerdo de asociado como el afiliador. El afiliador y el patrocinador pueden ser la misma persona, o el afiliador puede colocar al nuevo asociado debajo de un patrocinador diferente dentro de su organización.
- 9. Líder** – Cualquier asociado que haya obtenido el rango de liderazgo de Ejecutivo o en adelante.
- 10. Rango de liderazgo** – Cualquier título de reconocimiento al asociado o el título más alto que haya obtenido. El título de liderazgo puede variar de un mes a otro debido a los requisitos de calificación de liderazgo.
- 11. Volumen de puntos (PV)** – Puntos asignados a cada producto para fines de bonos y / o calificaciones.
- 12. Base de referencia** – Por motivos de este incentivo, la base de referencia es igual a la cantidad de volumen o de nivel de liderazgo que tienes ya sea en tu organización completa o en tus piernas laterales en Estados Unidos y Canadá en el periodo establecido anteriormente.
- 13. Volumen de puntos de clientes (CPV)** El volumen necesario obtenido en compras de clientes para calificar para comisiones durante el periodo de calificación menos el volumen de las compras personales. Este término es sólo usado para propósitos de este incentivo.
- 14. Volumen de piernas laterales** incluye todo el volumen fuera de la pierna más grande. Para cálculos de base de referencia, generalmente incluye todo el CPV acumulado, más el DPV acumulado de todas las piernas de la organización sin tomar en cuenta a la pierna con el DPV acumulado más grande durante la base de referencia.