



Incentivo 2022 para Norte América Asociados de Canadá y Estados Unidos

Fechas Clave

- **Periodo de Calificación:** 1.º de enero de 2022 – 31 de diciembre de 2022 (12 meses)
- **Periodo de Línea Base:** 1.º de enero de 2021 – 31 de diciembre de 2021
- **Fechas del Viaje:** Principios de 2023
- **Resort Todo Incluido en República Dominicana/Punta Cana**

Resumen de Calificación: A continuación se encuentran los requisitos mínimos para ganar el Viaje de Incentivo 2022. Más adelante en este documento, aprenderás sobre más formas para ganar puntos.

- **Venta de Productos:** Vende productos a Nuevos Asociados y Nuevos Clientes Preferenciales.
 - Los **Asociados** deben vender producto a un mínimo de quince (**15**) Nuevos Asociados y Clientes con un mínimo de **siete (7) Nuevos Asociados**.
 - Los **Directores Presidenciales y Directores Presidenciales Bronce** deben vender producto a un mínimo de doce (12) Nuevo Asociados y Clientes con un mínimo de seis (**6**) **Nuevos Asociados**.
 - **Directores Presidenciales Plata y Superiores:** Hay tres posibles formas de ganar el viaje. El Nivel de Liderazgo se basa en las calificaciones de 2021 como se define en este documento.
 - Mostrar crecimiento de DPV acumulativo en Norte América durante el periodo de promoción para ganar un nivel de 28,000 puntos. La línea base sería del 1.º de enero de 2021 hasta el 31 de diciembre de 2021. Además, el Líder debe cumplir con los requisitos del nivel de Liderazgo como los define este documento y vender productos a (nueve) 9 nuevos Asociados o Clientes. Recordatorio, esto es solo para el DPV de Norte América.

- **Opción 1: ***
 - Paquete de hotel para cuatro (4) en dos (2) habitaciones
 - Alimentos y actividades patrocinadas por Mannatech.
 - Traslados desde y hasta el aeropuerto.
 - \$1000 en estipendios para viaje.
- **Opción 2: ***
 - Paquete de hotel para dos (2) en una (1) habitación.
 - Alimentos y actividades patrocinadas por Mannatech.
 - Traslados desde y hasta el aeropuerto.
 - \$2,500 en estipendios para viaje.

*Cuatro (4) personas in 1 cuarto ganarán lo mismo que la Opción 1 en este nivel.

*El estipendio de viaje puede usarse para habitaciones adicionales, invitados adicionales, tarifa de vuelo, etc.

También, por favor, ten en cuenta que si una (1) cuenta cubre todos los requisitos para el nivel de 22,000 puntos o más, un Asociado puede acompañar al Asociado ganador como invitado para el programa de 2022 para propósitos de negocios. La meta es usar este criterio para motivar a nuevos o próximos Asociados, o reiniciar a Asociados existentes.

- **Requisito de Crecimiento - Volumen de Puntos del Cliente (CPV):** Muestra el mantenimiento de CPV de 900 al mes o un volumen mínimo de crecimiento de 200 al mes sobre tu volumen de CPV de línea base. Consulta las fechas de línea base arriba.
- **Nivel de Liderazgo:** Mantén tu nivel de liderazgo más alto 3 veces (el nivel de Liderazgo se determina durante el periodo de línea base), consulta más detalles a continuación.
- **Formas Adicionales de Ganar Puntos:**
 - **Puntos de Avance de Liderazgo:** Gana puntos por cada avance en el nivel de Liderazgo durante el Periodo de Calificación. Obtén más información sobre la línea base para el avance en el nivel de Liderazgo en el documento a continuación:
 - **Nuevos Asociados/500 CPV:** En los primeros tres (3) meses completos después de la fecha de registro, si un Nuevo Asociado construye nuevo CPV de 500 o más, el Nuevo Asociado recibirá 300 puntos hacia el incentivo. Se otorgarán puntos adicionales cada mes si se mantiene un CPV de 500 o más. Consulta más información sobre los puntos a continuación.
 - **Bono del Registrador:** El registrador ganará 200 puntos adicionales por el primer mes en el que el Nuevo Asociado logre 500 CPV de pedidos de Nuevos Clientes Preferenciales durante el Periodo de Calificación.

- **Asociados Existentes/500 CPV:** Los Asociados Existentes deben incrementar su línea base en 500 puntos para ganar 300 puntos de Bono de CPV.
- **Bono de Equipo 4, 6, 8, 10, 12 y 14:** Cada mes que se obtenga un nivel de Equipo por primera vez, se otorgarán 300 puntos al Asociado. Por ejemplo: Si un Asociado alcanza el Equipo 6 (seis) en enero de 2022 pero alcanza el Equipo ocho (8) en febrero, se ganarán 300 puntos adicionales. La línea base para el logro del equipo es diciembre de 2021.
- **Principales Ganadores de Puntos:** Además, los 10 ganadores principales de puntos que excedan 55,000 puntos, ganarán un ascenso de nivel para la habitación durante su estancia en las fechas del viaje, y recibirán un evento especial del Equipo Ejecutivo para celebrar sus logros.



Incentivo 2022 para Norte América

Canadá y Estados Unidos

5 noches y 6 días en República Dominicana

Criterio Oficial de Calificación, Reglas y Premios

- * Resort con todo Incluido
- * Traslados desde y hasta el aeropuerto
- * Recepción y cena de bienvenida
- * Recepción y cena de despedida
- * Reconocimientos y recompensas para todos
- * Actividades patrocinadas por Mannatech
- * Pueden ganarse viajes y estipendios adicionales
- * Día de Ayuda para M5M
- * Experiencias que duran toda una vida y mucho más.

CALIFICACIONES:

- Fechas y requisitos clave:
- Periodo de calificación: 1.º de enero de 2022 – 31 de diciembre de 2022 (12 meses)
- Periodo de línea base: 1.º de enero de 2021 – 31 de diciembre de 2021
- Fechas del viaje: Principios de 2023

- Todos los Nuevos Asociados y Nuevos Clientes Preferenciales deben ser de Canadá o de Estados Unidos, con direcciones de envío en Canadá o en Estados Unidos para contar para este Incentivo. Las compras en otros países que no sean Canadá y EE. UU. no contarán para este Incentivo.

A continuación se encuentran los tres (3) requisitos mínimos necesarios para ganar el Viaje de Incentivo 2022. Más adelante en este documento, aprenderás sobre más formas para ganar puntos para la calificación.

1. REQUISITOS DE CRECIMIENTO: Hay dos formas de alcanzar el crecimiento requerido y ganar. El nuevo volumen debe ser de Estados Unidos y Canadá, como se describe arriba con las órdenes enviadas a EE. UU. y Canadá.

a. Opción 1: Los Asociados deben de incrementar el CPV sobre su línea base en 1,800 puntos acumulativos durante el periodo de calificación. La línea base del Volumen de Puntos Personales (CPV) se **determina por los promedios mensuales de CPV del 1.º de enero de 2021 – al 31 de diciembre de 2021.**

Por ejemplo: La línea base promedio fue de 425 por mes, la línea base acumulativa es de 5100 para el periodo de calificación de doce (12) meses. El CPV acumulativo total que se requiere para calificar para el viaje será de $5100 + 1800 = 6,900$.

Por ejemplo: El requisito de incremento de volumen puede ser un (1) Nuevo Cliente al mes con un pedido de \$200 dólares o dos (2) clientes con un pedido de \$100 dólares.

b. Opción 2: Se requerirá a los Asociados a mantener un Volumen de Puntos Personales (CPV) de 900 en promedio por mes O un total acumulativo de CPV por un total de doce (12) meses por el periodo de Calificación de 10,800 CPV o mayor.

Para propósitos del incentivo, CPV = Órdenes de los clientes, menos pedidos personales.

2. AVANCE DE LIDERAZGO Y MANTENIMIENTO DE REQUISITOS:

- Los rangos de liderazgo debe mantenerse por tres (3) de los once (12) meses. Tu rango de Liderazgo no puede bajar al siguiente nivel descendente in el último mes del incentivo, diciembre de 2022. Por ejemplo: si tu rango de Línea Base de liderazgo es Director Ejecutivo Plata, no puedes bajar a Director Ejecutivo en el mes anterior en el incentivo.
- Para los propósitos de este incentivo el rango de nivel de Liderazgo se comparará con el nivel más alto alcanzado por lo menos tres (3) veces durante el periodo de Línea Base.
- Los nuevos Asociados y los Asociados que no sean líderes deben obtener por lo menos el nivel de Asociado Oro por lo menos 1 vez durante el Periodo de Calificación.
- Pueden ganarse puntos adicionales por cada nivel de avance logrado por primera vez durante el periodo de Calificación, e la manera siguiente:

- i. Se otorgarán 500 puntos adicionales por nivel de Nuevos Directores y Directores Ejecutivos.
- ii. Se otorgarán 1000 puntos por nivel para Nuevo Director Presidencial, Director Presidencial Bronce, Director Presidencial Plata y Director Presidencial Oro.
- iii. Los Nuevos Directores Presidenciales Platino y superiores, recibirán 200 puntos y la oportunidad de recibir consideración especial de incentivo y designada a continuación para Directores Presidenciales Plata y Superiores, indicado en 5c.
- iv. Si más de un (1) nuevo nivel se alcanza en un mes, se otorgará el Nivel de Liderazgo y se ganará el nivel de puntos más alto más 50 % de los puntos indicados para el nivel más bajo.
 1. Por ejemplo: Si un Asociado alcanza el nivel de Director Oro y niveles de Liderazgo Presidencial (2 niveles) por primera vez en marzo de 2022, el Asociado recibirá la cantidad completa de puntos por alcanzar el Nivel Presidencial (volumen de punto más alto) en los dos niveles y 50 % de los niveles de puntos más bajos. En este caso, serían 100 puntos para Director Presidencial y 250 puntos por Director Ejecutivo Oro para un total de 1250 puntos. Para recibir puntos adicionales para lograr el nivel de Liderazgo, este Asociado necesitaría ganar Presidencial Bronce o superior.
 2. El **máximo** número acumulativo de puntos para Avanzar en el Liderazgo para propósitos de este incentivo es dos mil (2000).

3. REQUISITOS DE PUNTOS POR NUEVOS PEDIDOS Y RECOMPENSAS: Además de lo anterior, se requerirá que los Asociados cubran el requisito de una cantidad de puntos mínimos y nuevos pedidos de producto al vender productos a Nuevos Clientes Preferenciales y Nuevos Asociados, como se define anteriormente.

- **Venta de Productos:** Vende productos a Nuevos Asociados y Nuevos Clientes Preferenciales.
 - Los **Asociados** deben vender producto a un mínimo de quince (**15**) Nuevo Asociados y Clientes con un mínimo de **siete (7) siendo Nuevos Asociados**.
 - **Los Directores Presidenciales y Directores Presidenciales Bronce** deben vender producto a un mínimo de doce (12) Nuevo Asociados y Clientes con un mínimo de seis (6) siendo **Nuevos Asociados**.
 - **Directores Presidenciales Plata y Superiores:** Hay tres posibles formas de ganar el viaje. El Nivel de Liderazgo se basa en las calificaciones de 2021 como se define en este documento.
 - Mostrar crecimiento de DPV acumulativo en Norte América durante el periodo de promoción para ganar un nivel de 28,000 puntos. La línea base sería del 1.º de enero de 2021 hasta el 31 de diciembre de 2021. Además, el Líder debe cumplir con los requisitos del nivel de Liderazgo como los define este documento y vender productos a (nueve) 9 nuevos

Asociados o Clientes. Recordatorio, esto es solo para el DPV de Norte América.

○

- Tener 4 Asociados registrados personalmente, que califiquen para asistir al incentivo 2022 al nivel de 22,000 puntos o más. Esto le ganaría al Director Plata o superior el premio de nivel de 28,000 puntos si cumplen con el nivel de requisito de Liderazgo y venden producto a 9 nuevos Asociados y Clientes.

○

- Deben cumplir con todos los requisitos para el Director Presidencial/Director Presidencial Bronce, como se indica en las reglas.
- **Puntos:** Se otorgará un (1) punto al afilador por cada PV ganado por productos comprados por el Nuevo Asociado y Nuevo Cliente durante el Periodo de Calificación. (1 PV = 1 punto de calificación para el incentivo; 100 PV = 100 puntos de calificación para el incentivo). Todos Nuevo Clientes y Asociados deben contar con una dirección postal en Canadá o en EE. UU..

Los Premios se Basan en el Volumen de Puntos como se describe:

- **14,000 puntos**
 - Paquete de hotel para uno (1). Se requerirá que comparta la habitación con otro Asociada de Mannatech de su elección o pague el costo adicional para pagar por un segundo invitado.
 - Alimentos y actividades patrocinadas por Mannatech.
 - Traslados desde y hasta el aeropuerto.
- **22,000 puntos**
 - Paquete de hotel para dos (2).
 - Alimentos y actividades patrocinadas por Mannatech.
 - Traslados desde y hasta el aeropuerto.
- **28,000 puntos**
 - Paquete de hotel para dos (2).
 - Alimentos y actividades patrocinadas por Mannatech.
 - Traslados desde y hasta el aeropuerto.
 - \$500 en estipendios para viaje.
- **34,000 puntos- Pueden seleccionar entre la Opción 1 o la Opción 2**
- **Opción 1:**
 - Paquete de hotel para tres (3) en una (1) habitación.
 - Alimentos y actividades patrocinadas por Mannatech.
 - Traslados desde y hasta el aeropuerto.
- **Opción 2:**
 - Paquete de hotel para dos (2) en una (1) habitación.
 - Alimentos y actividades patrocinadas por Mannatech.
 - Traslados desde y hasta el aeropuerto.
 - \$1000 en estipendios para viaje.
- **41,000 Puntos- Pueden seleccionar entre la Opción 1 o la Opción 2**
- **Opción 1: ***

- Paquete de hotel para cuatro (4) en dos (2) habitaciones
 - Alimentos y actividades patrocinadas por Mannatech.
 - Traslados desde y hasta el aeropuerto.
 - \$1000 en estipendios para viaje.
 - **Opción 2: ***
 - Paquete de hotel para dos (2) en una (1) habitación.
 - Alimentos y actividades patrocinadas por Mannatech.
 - Traslados desde y hasta el aeropuerto.
 - \$2,500 en estipendios para viaje.
- *Cuatro (4) personas in 1 cuarto ganarán lo mismo que la Opción 1 en este nivel.

Los 10 ganadores principales de puntos que excedan 55,000 puntos, ganarán un ascenso de nivel para la habitación durante su viaje.

El principal ganador de puntos recibirá un premio en efectivo de 5,000 dólares.

*El estipendio de viaje puede usarse para habitaciones adicionales o viaje para cada calificador.

- a. Las afiliaciones de nuevos Asociados y Clientes Preferenciales deben realizarse durante el periodo de Calificación.
- b. El registro para la afiliación de un Asociado (\$49.99 dólares) debe realizarse por el afiliado para que sea considerado como un registro de un Nuevo Asociado. Sin embargo, el registro para la afiliación de \$49.99 dólares no cuenta sobre el volumen de puntos requeridos.
- c. El nuevo Asociado afiliado debe personalmente comprar una orden de producto que se genere durante el periodo de Calificación para el incentivo. Para que una orden de producto cuente para cualquier mes en particular, la orden debe generarse a más tardar el último mes del mes. Toma en cuenta, no podemos garantizar que todos los pedidos levantados después de las 10 p. m., Tiempo del Centro, en el último día del mes contarán para el mes actual. Por lo tanto, se recomienda que las órdenes se generen a más tardar a las 10:00 p. m. Tiempo del Centro.
- d. Nuevo Cliente Preferencial - Una nueva afiliación de un Cliente Preferencial solo puede contar para las afiliaciones personales, una vez que la primera orden de producto se levante en el Periodo de Calificación.
- e. Se otorgará un (1) punto al afiliador por cada PV ganado por productos comprados por el Nuevo Asociado y Nuevo Cliente durante el Periodo de Calificación. (1 PV = 1 punto de calificación para el incentivo; 100 PV = 100 puntos de calificación para el incentivo).
- f. Los Asociados debe alcanzar o exceder el requisito de puntos para ganar el Incentivo.
- g. Si un Nuevo Cliente Preferencial se registra antes del Periodo de Calificación y pasa a ser un Asociado durante el Periodo de Calificación, el registro contará

para el requisito de afiliación del Nuevo Asociado y el volumen empezará a contar a partir de la fecha de la afiliación. El volumen previo como cliente no se reconocerá para propósitos de incentivo.

- h. Los Nuevos Clientes Preferenciales que se afilien como Asociados durante el periodo de Calificación contarán para estos requisitos. Sin embargo, solo contarán hacia los requisitos de un Nuevo Asociado y ya no contarán como Clientes Preferenciales cuando cambien de Cliente Preferencial a Asociado durante el periodo de Calificación. El volumen hasta el mes de ascenso de nivel, contará para el registrador. El volumen después de la conversión contará para el nuevo Asociado que avanzó de nivel.

4. FORMAS ADICIONALES PARA GANAR PUNTOS: Un número máximo de 2000 puntos se ganará a través de los esfuerzos combinados descritos en 5a, 5b, y 5c

a. Bono CPV - Nuevos Asociados

Nuevo Asociado se define como un Asociado registrado después del 1.º de enero. En los primeros tres (3) meses completos después de la fecha de registro, si un Nuevo Asociado construye nuevo CPV de 500 o más, el Nuevo Asociado recibirá 300 puntos hacia el incentivo. Por ejemplo: Si se registraron en enero de 2022, deben tener un CPV de 500 a más tardar a finales de abril. Un número máximo de 2000 puntos se ganará a través de los esfuerzos combinados descritos en 5a, 5b, y 5c

Para cada mes que el Nuevo Asociado mantenga consecutivamente un CPV de 500 o más, recibirán 300 puntos adicionales cada mes (Por favor, toma en cuenta que las órdenes personales del Nuevo Asociado no cuentan hacia el incremento de 500 CPV para los propósitos del incentivo). Un número máximo de 2000 puntos se ganará a través de los esfuerzos combinados descritos en 5a, 5b, y 5c

Por ejemplo: Nuevo Asociado (José) registrado el 27 de enero de 2022 (todo el CPV en este ejemplo es de alguien que no es el Nuevo Asociado José).

Febrero CPV = / 0 puntos
Marzo CPV = 550 / 300 puntos
Abril CPV = 600 / 300 puntos
Mayo CPV = 400 / 0 puntos
Junio CPV = 600 / 300 puntos
Julio CPV = 600 / 300 puntos

El registrador ganará 200 puntos adicionales por el primer mes en el que el Nuevo Asociado logre 500 CPV de pedidos de Nuevos Clientes

durante el Periodo de Calificación. Un número máximo de 2000 puntos se ganará a través de los esfuerzos combinados descritos en 5a, 5b, y 5c

b. Bono CPV (Volumen de Puntos de Cliente) para Asociados Existentes.

Los Asociados Existentes son Asociados registrados antes del 1.º de enero de 2022 Los Asociados Existentes deben incrementar su línea base en 500 puntos para ganar el CPV de bono, como se describe a anteriormente. Mannatech usará el promedio del Periodo de Línea Base para calcular el punto de inicio. **Por cada mes que mantengan el CPV incremental de 500 o más sin interrupción, recibirán 300 puntos adicionales para un máximo de 2000 puntos.** Los pedidos personales de Asociados Existentes no cuentan para el cálculo del incremento de CPV de 500 para propósitos del incentivo – **Solo contarán los nuevos clientes registrados durante el periodo de Calificación. Un número máximo de 2000 puntos se ganará a través de los esfuerzos combinados descritos en 5a, 5b, y 5c**

Ejemplo:

Asociado Existente, Enrique

La Línea Base de CPV es 750, de diciembre de 2021

Enero 2022 CPV = 1000 / No se ganaron puntos

Enero 2022 CPV = 1300 / 300 puntos ganados

Marzo 2022 CPV = 1000 / No se ganaron puntos

Enero 2022 CPV = 1500 / 300 puntos ganados

Enero 2022 CPV = 1300 / 300 puntos ganados

- c. Ganadores de Bono de Equipo 4, 6, 8, 10, 12 y 14, y más:** Cada mes que se obtenga un nivel más alto de Equipo por primera vez, se otorgarán 300 puntos al Asociado. Por ejemplo: Si un Asociado alcanza el Equipo 6 (seis) en enero de 2022 pero alcanza el Equipo ocho (8) en febrero, se ganarán 300 puntos adicionales. El próximo nivel que el Asociado puede ganar es Equipo 10, para recibir puntos adicionales de acuerdo con esta sección.

Los puntos de Equipo se calculará al final del periodo de Calificación. Un (1) nivel se recompensará cada mes. Este nivel se convertirá ahora la línea base para puntos en el futuro bajo esta sección.

Por ejemplo: Un Asociado con una línea base de Equipo 4, gana tanto el Equipo 6 y el Equipo 8 en junio de 2022, el Asociado recibirá 300 puntos por alcanzar un (1) nivel adicional (Equipo 8) y 50 % del nivel más bajo (Equipo 6) o 150 puntos, para un total de 450 puntos. En este ejemplo, la nueva línea base de los Asociados sería el Equipo 8.

La línea base para el logro de nivel de Equipo es diciembre de 2021 y solo incluirá a clientes con una dirección de envío en Estados Unidos o Canadá. Los nuevos niveles de Equipo solo incluyen también clientes de Estados Unidos y Canadá. **Un número máximo de 2000 puntos puede ganarse a través de los esfuerzos combinados descritos en 5a, 5b, y 5c**

REGLAS OFICIALES: AL ENTRAR A ESTA CALIFICACIÓN, LOS PARTICIPANTES ACEPTAN Y ACUERDAN APEGARSE A ESTAS REGLAS OFICIALES. ADICIONALMENTE, CUALQUIER VIOLACIÓN A ESTAS REGLAS POR PARTE DEL PARTICIPANTE, PUEDE, A CRITERIO EXCLUSIVO DE MANNATECH, RESULTAR EN DESCALIFICACIÓN. TODAS LAS DECISIONES DE MANNATECH EN RELACIÓN CON ESTA CALIFICACIÓN SON FINALES Y VINCULANTES EN TODO RESPECTO.

1. Todos los bonos, comisiones y ganancias se obtienen a través de la venta de productos Mannatech. Los ejemplos establecidos en esta Calificación son solo para propósitos de ilustración.
2. Solo los Asociados al corriente durante el Periodo de Calificación son elegibles para ganar el Incentivo.
3. La Calificación no se considerará a partir del resultado de una transferencia de patrocinador del Asociado, una anteposición o una transferencia de país.
4. Antes de la notificación oficial de calificación a los Participantes, toda la información entregada por Mannatech no es oficial y está sujeta a cambios y verificación por parte de Mannatech. Si el Participante queda por abajo del Criterio de Calificación, el Paquete de Incentivos no se otorgará.
5. Mannatech no asume responsabilidad por notificar a los Participantes sobre cualquier devolución o cancelaciones dentro de su organización que pueda afectar sus calificaciones.
6. Nosotros recomendamos (pero no requerimos) que los Asociados den seguimiento a su progreso. Las consultas para investigar una cuenta deben de hacerse por escrito y deben recibirse por el Departamento de Incentivos de Mannatech a más tardar el 10 de octubre de 2022. Cualquier discrepancia recibida después de la fecha límite no se considerará para aprobación.
7. Todas las reglas finales e interpretaciones de las reglas son a criterio exclusivo de Mannatech.
8. Los Paquetes de Incentivo no son transferibles y no pueden regalarse ni venderse. Los Paquetes de Incentivo no pueden transferirse a otro Asociado de Mannatech, familiar, amigo, etc. Solo los nombres en la cuenta son elegibles para ganar el viaje.
9. Si el Calificador del Incentivo elige no aceptar el Paquete de Incentivo ganado, no se otorgará efectivo y una porción del costo del viaje de Mannatech generará cuotas por abandono por los ganadores no asistentes.
10. Las visas de viaje deben estar vigentes para el viaje. Mannatech no será responsable por ninguna visa de viaje para los Calificadores del Concurso y su(s) invitado(s).
11. Solo puede ganarse un (1) Paquete de Incentivo por SSN, SIN, EIN o CRUP registrado en Mannatech. Al momento de inscripción el SSN, SIN, EIN o CRUP se rastrearán para descartar duplicados y problemas de autenticidad al momento del registro y al final de la Calificación para el viaje. Un Asociado con múltiples cuentas solo podrá recibir las recompensas de incentivo para una cuenta.
12. Todas las nuevas cuentas de Asociados usadas para ganar el viaje deben tener un SSN, SIN y EIN único y el Asociado debe ser nuevo a Mannatech.

13. Si una posición compartida califica para el Paquete de Incentivo, el propietario conjunto de esa posición puede ser el invitado. Cada persona listada en la cuenta no tiene derecho a traer a un invitado. Si uno de los propietarios de la cuenta conjunta decide no asistir, puede traerse a cualquier otro invitado.
14. Mannatech, a su sola discreción, se reserva el derecho de sustituir el destino del Paquete de Incentivo por uno de un valor igual o superior para cualquier Calificador de Concurso Individual o para todo el grupo de Calificadores de Concursos.
15. Los Calificadores del Concurso serán notificados antes de 31 de enero de 2023 a través del correo electrónico para aquellos que tengan cuentas de correo electrónico VÁLIDAS y existentes en el expediente de Mannatech. Si las notificaciones son devueltas indicando que no fue posible la entrega, el Paquete de Incentivo podría perderse. La notificación incluirá 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 podrían quedar descalificados de la Calificación. Adicionalmente, si hay devoluciones excesivas en los 12 meses siguientes a la calificación para el viaje que podrían haber afectado la calificación, Mannatech tiene el derecho de no aceptar las devoluciones y/o el Asociado acuerda reembolsar a Mannatech por el costo del viaje o del Paquete de Incentivo y por cualquier otro reconocimiento recibido por el Asociado. Mannatech se reserva el derecho, a su sola discreción de determinar lo que considera devoluciones excesivas.
17. Los participantes deben tener 18 años de edad o más al inicio del Periodo de Calificación para participar. Si el Participante tiene menos de 18 años de edad, el padre, madre o tutor legal también debe estar nombrado en la cuenta. Se REQUIERE verificación de edad en línea antes de completar el registro. Si se encuentra que el Calificador del Concurso no era mayor de 18 años de edad al inicio del Periodo de Calificación, el Premio de Promoción se ANULARÁ y no se transferirá al tutor legal, padre o madre.
18. Los participantes deben ser residentes de Estados Unidos o Canadá para poder participar y deben de poder mostrar prueba de dicha residencia, excepto los residentes de Quebec.
19. Debe aceptarse un Descargo de Responsabilidad en línea al registrarse, para poder completar la reservación para el viaje. El viaje no se otorgará sin la aceptación de este descargo de responsabilidad legal.
20. Todos los impuestos aplicables son responsabilidad del Calificador del Concurso. El valor del paquete incluido en su 1099 y T4A será de aproximadamente \$3,000 y de hasta \$10,000 dólares estadounidenses, dependiendo del viaje que se otorgue.
21. Si el Calificador del Concurso cancela después de que se otorgue el efectivo y/o se reserve el viaje, el Calificador del Concurso recibirá un 1099 y T4A con los gastos en los que se incurrió, sin importar si toma el Paquete de Incentivo o no. Las agencias del gobierno o sin fines de lucro, deben consultar a un abogado fiscal antes de su participación.
22. Al participar, los participantes autorizan el uso de su nombre y similares para publicidad y para propósitos de la calificación por parte de Mannatech sin compensación adicional, a menos de que la ley lo prohíba.

23. Se requieren pasaportes para viajar fuera de su país para TODAS las personas que viajen, sin importar la edad. Puede haber restricciones especiales para padres que viajen con menores de edad. Por favor, consulte a su consulado local para conocer los requisitos de viaje fuera de Estados Unidos o Canadá.
24. Los nuevos Asociados por parte de los participantes serán auditados a lo largo del Periodo de Calificación y requerirán un SSN, SIN o EIN válido para calificar.
25. Cualquier indicación de manipulación sin importar el criterio de calificación, descalificará a cualquier Participante que esté tratando de beneficiarse de dicha acción. Esto incluye manipulación de patrocinadores, agregar miembros o cuentas de personas que no existen, comprar en volumen para los propósitos de calificación y puede ser sujeto a una revisión legal y de cumplimiento. Mannatech, a su sola discreción, puede descalificar a cualquier Participante de participar en la Calificación, reusarse a otorgar puntos y/o Paquetes de Incentivo y requerir la devolución del Paquete de Incentivo si el Participante se involucra en cualquier conducta que Mannatech piense que es inapropiada, injusta, o de cualquier otra forma adversa a la operación de los incentivos o en detrimento a los otros concursantes. Dichas conductas inapropiadas, incluyen, pero no se limitan a la falsificación de información antes, durante o después del Periodo de Calificación y pueden estar sujetas a una revisión legal y de cumplimiento.
26. Si el Calificador del Concurso de forma voluntaria o involuntaria termina su distribución bajo los términos del Acuerdo del Asociado antes del viaje, él o ella anulará el derecho al Paquete de Incentivo y podría estar sujeto a una revisión legal y de cumplimiento.
27. La cancelación del viaje se considerará final y no se repondrá si se pasa la fecha límite para el registro.
28. Un invitado no puede asistir al viaje sin el calificador. Sin embargo, un Asociado puede ser el invitado de un Asociado que haya ganado el viaje. Por favor, toma en cuenta que eso es solo en base de prueba.
29. Para más detalles, los participantes deben consultar el Plan de Compensación de Mannatech en el mercado de los participantes.
30. Mannatech se reserva el derecho de cancelar o modificar este Programa de Incentivo, tal y como lo determine Mannatech a su exclusiva discreción.
31. No se requieren compras.
32. Mannatech puede cancelar un evento en cualquier momento con base en circunstancias que estén más allá del control de Mannatech, si Mannatech determina que es lo mejor para la compañía, los Asociados y los calificadores.
33. Los boletos, tarifas de hotel, etc., adicionales, no ganados, serán cubiertos y reservados por los calificadores y el calificador asumirá el riesgo completo y responsabilidad por cualquier tarifa de cancelación o cambio en la reservación para el invitado de los calificadores. Por ejemplo: Si el calificador gana un viaje para 2 personas, y trae a un 3.^{er} invitado, el calificador será el único responsable por el 3.^{er} invitado. Se recomienda adquirir un seguro de viaje al reservar sus boletos para asegurar que sus boletos puedan cambiarse si es necesario.

DEFINICIONES:

1. **Asociado al Corriente** - Es aquel que (1) ha renovado su posición tal y como lo requiere la Compañía durante el periodo de la Calificación o dentro del periodo de un año, lo que sea que se requiera, y (2) no ha recibido una sanción final por incumplimiento que evite al Asociado participar en eventos y/o recibir reconocimiento. Una “Sanción por Cumplimiento” se considera final cuando (1) no se apela un fallo emitido por el Comité de Cumplimiento o (2) cuando un asunto apelado en relación al cumplimiento se decide por un Panel de Apelación.
2. **Asociado** - Cualquier distribuidor independiente que sea elegible para participar en el Plan de Compensación y Carrera, y que esté regido por las Políticas y Procedimientos para Asociados, el Plan de Compensación y Carrera, y los Términos y Condiciones para Asociados, como parte de su acuerdo con Mannatech.
3. **Nuevo Cliente** – Un cliente que compró productos Mannatech por primera vez el, o después del 1.º de enero de 2022.
4. **Nuevo Cliente** – Un Asociado que compró productos Mannatech por primera vez y se registró como Asociado el, o después del 1.º de enero de 2022.
5. **Estatus del 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 ha cumplido con los requisitos mínimos para su nivel de liderazgo por seis (6) meses consecutivos.
6. **Calificadores del Incentivo** - Un Calificador del Incentivo es quien ha cumplido con los requisitos mínimos del criterio de calificación para el Incentivo.
7. **Volumen de Puntos de Línea Descendente (DPV)** - El DPV consiste en el Volumen de Puntos Personales (CPV) del Asociado más el volumen de toda la organización en línea descendente.
8. **Afiliador** - Es el Asociado que está listado en la Solicitud y Acuerdo del Asociado como Registrador. El Afiliador y el Patrocinador pueden ser la misma persona, o el Registrador puede colocar al nuevo Asociado bajo un Patrocinador diferente en su organización.
9. **Líder** - Cualquier Asociado que obtuvo el Rango de Liderazgo de Ejecutivo o superior.
10. **Rango de Liderazgo** - Cualquier título reconocido para el Asociado o el título más alto que ha logrado. El título de liderazgo de un Asociado puede variar de mes a mes debido a los requisitos de calificación de liderazgo.
11. **Volumen de Puntos (PV)** — Puntos asociados a cada producto para el propósito de calificación para bonos.
12. **Línea base** – Para los propósitos de este incentivo, la Línea Base es equivalente a la cantidad de volumen que tienes ya sea en toda tu organización o en tus organizaciones laterales en Estados Unidos y Canadá durante el tiempo especificado anteriormente.
13. **Volumen de Puntos de Clientes (CPV)** - El volumen ganado por las compras de clientes, necesario para calificar para comisiones durante el periodo de Calificación, menos las compras personales. Este término solo se usa para propósitos de este incentivo.