



Incentivo Costa Rica Mannatech 2019

El Viaje a Costa Rica Incluye:

- 5 noches y 6 días en el hotel todo incluido Dream Las Mareas, Costa Rica
- Recorrido y experiencia a la planta de aloe (Naturaloe Costa Rica)
- Experiencia de campo con aloe
- Traslados desde y hasta el aeropuerto
- Experiencia M5M
- Actividades patrocinadas
- Recepción y cena de bienvenida
- Recepción y cena de despedida
- Reconocimientos y recompensas para todos
- Pueden ganarse viajes y estipendios adicionales
- Y mucho más...

RESUMEN DE LA CALIFICACIÓN

Fechas y requisitos clave:

- Periodo de calificación: 1 de febrero de 2019 – 31 de diciembre de 2019
- Periodo de línea base: 1 de febrero de 2018 – 31 de diciembre de 2018
- Fechas del viaje: del 14 al 19 de febrero de 2020
- Todas las afiliaciones de nuevos Asociados y nuevos Clientes Preferenciales deben ser para Canadá y Estados Unidos, con direcciones de envío en Canadá o en Estados Unidos para que cuenten para este Incentivo. Las compras en otros países que no sean Canadá y EE. UU. no contarán para este incentivo.

Criterio para ganar el viaje

- Vender productos a nuevos Asociados y nuevos Clientes Preferenciales
- Mostrar un crecimiento en el volumen en toda tu línea descendente o volumen lateral (volumen afuera de tu organización más grande)
- Ayudar a nuevos Asociados que tienes afiliados a ganar el viaje
- Ayudar a los nuevos Asociados afiliados a obtener y mantener AQP o PPV

Para ganar el viaje, los Asociados deben de cumplir con los requisitos tal y como se listan en las siguientes secciones. 1) Requisito de crecimiento 2) Requisito de nivel de liderazgo 3) Requisitos de afiliación de nuevos Asociados y Clientes con órdenes de productos y, 4) Nuevo volumen de puntos.

Por favor, consulte los detalles a continuación.

1) REQUISITOS DE CRECIMIENTO: Todo el nuevo volumen de crecimiento debe ser de Estados Unidos y Canadá, como se describe arriba.

Se requerirá que los Asociados alcancen un mínimo de lo siguiente. Se dará seguimiento a ambos durante el periodo de calificación.

- a. **DPV Total:** Se requerirá un crecimiento total (DPV) de por lo menos 1 DPV. La línea base de DPV es del 1 de febrero de 2018 al 31 de diciembre de 2018; o
- b. **Volumen de organización lateral:** Los Directores Ejecutivos Plata y superiores deben agregar un nuevo crecimiento acumulativo mínimo de 15,000 en su organización lateral y exceder el volumen de línea base de la su organización lateral. El periodo de línea base para el volumen de la organización lateral es del 1 de febrero de 2018 al 31 de diciembre de 2018. "Volumen de organización lateral" incluye a todo el volumen fuera de la organización más grande. Para el cálculo de la línea base, esto generalmente incluye todo el PPV acumulativo, más el DPV acumulativo de todas las organizaciones en línea descendente a excepción de la organización con el DPV acumulativo más alto durante el periodo de línea base.
- c. **Los Asociados reactivados contarán hacia el DVP o volumen de la organización lateral, pero no contarán hacia el requisito de nueva orden o nuevas afiliaciones como se define en el punto número 3 abajo, en la sección de Recompensas y Requisitos de Puntos para Nuevas Órdenes.**

2) REQUISITO DE MANTENIMIENTO DE LIDERAZGO:

- a. Los rangos de liderazgo deben mantenerse por tres (3) de los once (11) meses, lo que incluye el mes final del periodo de calificación.
- b. 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 (del 1 de febrero de 2018 al 31 de diciembre de 2018).
- c. Los nuevos Asociados y los Asociados que no sean líderes deben obtener por lo menos el nivel de Asociado Oro.

3) RECOMPENSAS Y REQUISITOS DE PUNTOS PARA NUEVAS ÓRDENES:

Además del punto #1 y #2 arriba, se requerirá que los Asociados cumplan con los requisitos mínimos de puntos como se define a continuación.

- a. Los Asociados (que no alcanzaron el estatus Presidencial 3 veces durante este periodo base) deben afiliar y tener ventas de productos a un mínimo de veintidós (22) nuevos Asociados o Clientes Preferenciales. Once (11) de las ventas deben ser a nuevos Asociados, y las otras once (11) pueden ser compradas por Asociados o Clientes Preferenciales.
- b. Los Directores Presidenciales deben afiliar y tener ventas de productos a un mínimo de diecisiete (17) nuevos Asociados o Clientes Preferenciales. Seis (6)

de las ventas deben ser a nuevos Asociados, y las otras once (11) pueden ser compradas por Asociados o Clientes Preferenciales.

- c. Las afiliaciones de nuevos Asociados y Clientes Preferenciales deben realizarse durante el periodo de calificación (del 1 de febrero de 2019 hasta el 31 de diciembre de 2019).
- d. El registro para la afiliación de un Asociado (\$49.99 dólares) debe realizarse por el afiliado para que sea considerado como una nueva afiliación de Asociado. Sin embargo, el registro para la afiliación de \$49.99 dólares no cuenta sobre el volumen de puntos requeridos.
- e. El nuevo Asociado afiliado debe personalmente comprar una orden de producto que se genere en el mes en el que ella o él se afilió. Para que una orden de producto cuente para cualquier mes en particular, la orden debe generarse a más tardar el último mes del mes. La orden debe generarse a más tardar a las 8:00 p. m., hora de Dallas, del último día del mes.
- f. Nuevo Cliente Preferencial - Una nueva afiliación de un Cliente Preferencial solo puede contar para las requeridas veintidós (22) afiliaciones personales, una vez que se haya levantado el primer pedido de productos.
- g. Se otorgará un (1) punto al afiliador por cada PV ganado por productos comprados por el nuevo Asociado y Cliente Preferencial durante el Periodo de Calificación. (1 PV = 1 punto de calificación para el incentivo; 100 PV = 100 puntos de calificación para el incentivo).
- h. Los Asociados debe alcanzar o exceder el requisito de puntos para ganar el Incentivo.
- i. Los Clientes Preferenciales que se afilien como Asociados durante el periodo de promoción contarán para el requisito de #3. Sin embargo, solo contarán hacia los requisitos de un nuevo Asociado y ya no contarán como Clientes Preferenciales si cambian de Cliente Preferencial a Asociado durante el periodo de promoción.
- j. Por favor, consulta los puntos y premios detallados a continuación:
 - 16,000 Puntos - un paquete de resort para dos / Alojamiento / Alimentos de acuerdo con el paquete para dos (si aplica) y actividades.
 - 20,000 Puntos = Agrega viáticos para el viaje por \$500.
 - 25,000 Puntos = Agrega viáticos para el viaje por \$1000.
 - 30,000 Puntos = Agrega viáticos para el viaje por \$1000 y hospedaje para 3 en el mismo cuarto.
 - 35,000 Puntos = Agrega viáticos para el viaje por \$1000 y hospedaje para 4 (hasta dos cuartos)
 - 40,000 Puntos = Agrega viáticos para el viaje por \$2000 y hospedaje para 4 (hasta dos cuartos)
 - Adicionalmente, los tres principales ganadores que excedan 45,000 puntos recibirán un ascenso de nivel en su habitación (cuenta hacia una de las dos ya obtenidas) y una cena privada con la gerencia de Mannatech, transferencias especiales privadas desde y hasta el aeropuerto, un recorrido especial dentro de la planta de manufactura además de las recompensas indicadas anteriormente.

4) MANERAS PARA GANAR PUNTOS:

- a. **Puntos de Afiliación de Asociados, Enero de 2019:** Hasta tres (3) nuevos Asociados afiliados en enero de 2019 y su volumen contará hacia los requisitos de afiliación durante el periodo de calificación si la afiliación y la orden de producto cumple con todos los criterios indicados anteriormente. Si más de tres (3) Asociados fueron afiliados en enero, entonces los tres (3) Asociados con el volumen más alto contarán para cada número de cuenta.
- b. **Puntos del Afiliador:** Hay dos formas de ganar puntos adicionales de afiliador. Pueden ganarse ya sean puntos AQP o punto PPV **pero no ambos en el mismo mes** para el mismo volumen. Los máximos puntos ganados por el afiliador = 3000 puntos . Solo se debe incluir el volumen de Estados Unidos y Canadá
- i. **Para ganar puntos AQP** – Si durante el periodo de calificación un Asociado afilia a un nuevo Asociado que a su vez afilia a un Asociado que gana AQP durante el periodo de calificación, el Afiliado es elegible para recibir puntos para cada mes que se gana. Para cada mes en que un nuevo Asociado gana y mantiene el AQP consecutivamente, el Afiliador recibirá puntos de la siguiente forma:
1. Del mes 1 al 3 = 100 puntos al mes, del mes 4 al 8 =150 puntos al mes, del mes 9 al 11 = 200 puntos al mes.
 2. Si se pierde un mes, la ganancia de puntos empieza otra vez en el mes 1.
- O**
- ii. **Para ganar puntos de PPV** - El Afiliador que afilió a los Asociados durante el periodo de calificación que tienen 550 PPV en un mes durante el periodo de calificación recibirá puntos para cada mes en que esto se logre. Para cada mes que los nuevos Asociados ganen o retengan 500 PPV consecutivamente, el registrador recibirá puntos de la siguiente manera:
1. Del mes 1 al 3 = 75 puntos al mes, del mes 4 al 8 =100 puntos al mes, del mes 9 al 11 = 175 puntos al mes.
 2. Si se pierde un mes, la ganancia de puntos empieza otra vez en el mes 1.

Los puntos de equipo recompensan a los Directores y superiores por miembros del equipo que personalmente afiliaron y que califican para el viaje. Para cada miembro del equipo el Director y superiores que hayan afiliado al Asociado, recibirán 1000 puntos para el Incentivo hasta un máximo de 4000 puntos (máximo de 4 personas). **Nota: Esto se calculará luego de que cierre el periodo de calificación para el Incentivo y por lo tanto**

se verá como un ascenso para ofertas de paquete luego de que el incentivo se haya ganado. Contarán tanto los Asociados existentes como los nuevos Asociados que hayas afiliado personalmente y que hayan ganado el viaje.

5) PREMIOS DE BONO:

- a. **DIRECTORES PRESIDENCIALES PLATINO CALIFICADOS** o superiores pueden calificar para el nivel de 20,000 puntos si alcanzan el requisito de crecimiento mínimo definido como crecimiento requerido en la Sección #1 indicada anteriormente y mantienen su nivel de Liderazgo como se describe en el #2 anterior.
- b. **BONO DE ALTO DESEMPEÑO** los Asociados que califiquen para el Incentivo y vendan productos a por lo menos quince (15) nuevos Asociados, serán elegibles para cena especial con la gerencia corporativa.
- c. **CADA PERIODO DE 3 MESES** (consulta a continuación) habrá recompensas especiales enfocadas en el reclutamiento para ayudarte a maximizar el incentivo.
 - i. Segmento 1 / Enero – Marzo – A determinarse
 - ii. Segmento 2 / Abril – Junio – A determinarse
 - iii. Segmento 3 / Julio - Septiembre - A determinarse
 - iv. Segmento 4 / Octubre - diciembre – A determinarse
- d. **ASCENSO DE NIVEL DE LIDERAZGO CALIFICADO** para Directores Presidenciales y superiores, quienes recibirá un crédito para el viaje adicional de \$500 si ganan este viaje.
- e. **PUNTOS PARA EL CLUB DE TRIUNFADORES:** Los Asociados pueden ganar recompensas extras durante el periodo de calificación para el incentivo al ganar y mantener estatus en el Club de Triunfadores durante el periodo de calificación. Premios como ascensos de nivel en las comidas, excursiones y créditos para las habitaciones, se otorgarán a aquellos que ganan el Incentivo y también sean miembros del Club de Triunfadores por más de seis (6) meses consecutivamente.

REGLAS OFICIALES:

1. AL ENTRAR A ESTA PROMOCIÓN, LOS PARTICIPANTES ACEPTAN Y ACUERDAN APEGARSE A ESTAS REGLAS OFICIALES. ADEMÁS, CUALQUIER VIOLACIÓN A ESTAS REGLAS POR PARTE DEL PARTICIPANTE, PUEDE, A DISCRECIÓN EXCLUSIVA DE MANNATECH, RESULTAR EN UNA DESCALIFICACIÓN. TODAS LAS DECISIONES DE MANNATECH EN RELACIÓN CON ESTA CALIFICACIÓN SON FINALES Y VINCULANTES EN TODO RESPECTO.
2. 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.
3. Solo los Asociados al corriente durante el Periodo de Calificación son elegibles para ganar el Incentivo.
4. La calificación no se considerará a partir del resultado de una transferencia de patrocinador del Asociado, una anteposición o una transferencia de país.

5. 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.
6. Mannatech no asume responsabilidad por notificar a los Participantes sobre cualquier devolución o cancelaciones dentro de su organización que pueda afectar sus calificaciones.
7. 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 20 de enero de 2020. Cualquier discrepancia recibida después de la fecha límite no se considerará para aprobación.
8. Todas las reglas finales e interpretaciones de las reglas son a criterio exclusivo de Mannatech.
9. 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. Adicionalmente, si el Calificador del Incentivo elige no aceptar el Paquete de Incentivo ganado, **no se otorgará efectivo** y el viaje se perderá.
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 rastreará para descartar duplicados y problemas de autenticidad al momento del registro y al final de la calificación para el viaje.
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 20 de enero de 2020 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 \$6,000 y de hasta \$15,000 dólares, dependiendo del viaje que se otorgue.
21. Si el Calificador del Concurso cancela después de que se otorgue el efectivo y 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 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 será final y no se repondrá.
28. **Los invitados del calificador del incentivo no pueden ser Asociados de Mannatech, a menos de que sean un familiar. Un invitado no puede asistir al viaje sin el calificador.**
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.

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 con el 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. **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.
4. **Calificadores del Incentivo** - Un Calificador del Incentivo es quien ha cumplido con los requisitos mínimos para el Programa de Incentivo.
5. **Volumen de Puntos de Línea Descendente (DPV)** - El DPV consiste en el Volumen de Puntos Personales (PPV) del Asociado más el volumen de toda la organización en línea descendente.
6. **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.
7. **Líder** - Cualquier Asociado que obtuvo el Rango de Liderazgo de Ejecutivo o superior.
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.
8. **Volumen de Puntos (PV)** — Puntos asociados a cada producto para el propósito de calificación para bonos.
9. **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 del 1 de febrero de 2018 al 31 de diciembre de 2018.
10. **Volumen de Puntos Personales (PPV)** - El volumen ganado por las compras/ventas personales, necesario para calificar para comisiones durante el periodo de calificación.
11. **Volumen de Organización Lateral** - Incluye a todo el volumen fuera de la organización más grande. Para el cálculo de la línea base, esto generalmente incluye todo el PPV acumulativo, más el DPV acumulativo de todas las organizaciones en línea descendente a excepción de la organización con el DPV acumulativo más alto durante el periodo de línea base.

