



Bienvenido a Mannatech

Desarrollo
Comercial

Fundamentos

Asuntos Relacionados con el Cumplimiento

Preguntas y Respuestas Más Frecuentes

¿Qué puedo decir sobre los productos de Mannatech®?

Los productos de Mannatech están diseñados para optimizar la salud y el bienestar general. Éstos se publicitan sólo para aquellas declaraciones incluidas en sus etiquetas y en los materiales promocionales aprobados por Mannatech. Mannatech nunca promociona sus productos como sustitutos de la atención médica o de terapias comprobadas.

¿Los productos de Mannatech® son píldoras de azúcar?

No. Los placebos se denominan comúnmente "píldoras de azúcar" porque no contienen ingredientes destinados a beneficiar al organismo. Los productos de Mannatech están formulados para brindarle al organismo los nutrientes que puedan faltar en una dieta promedio.

¿Debería tomar estos productos en lugar de mis medicamentos recetados?

¡Por supuesto que no! Los productos de Mannatech no son medicamentos. Consulte a su médico si tiene dudas sobre sus medicamentos.

¿Puedo utilizar las patentes que se han emitido para vender los productos?

No. Las solicitudes de patentes se redactan de forma que brinden un amplio margen de protección, dado que, a menudo, los productos todavía están en investigación en el momento en que se tramita la patente. Como resultado, es posible que los documentos relacionados con la patente contengan aseveraciones que, desde el punto de vista legal, no puedan realizarse cuando se promoció el producto.

Declaraciones Específicas para cada Producto

Complejo Ambrotose®

Este suplemento nutricional proporciona las materias primas que el organismo necesita para estimular la comunicación celular. La buena comunicación entre las células sustenta el funcionamiento adecuado de los órganos, de las glándulas y de los sistemas endocrino e inmunológico; además, promueve una salud óptima.*

Cápsulas PhytoMatrix®

El producto PhytoMatrix es nuestro suplemento de fitonutrientes, minerales y vitaminas, cuya patente está pendiente. Es uno de los primeros suplementos de esta industria que combina niveles estandarizados de minerales derivados de plantas, complejos vitamínicos naturales y una mezcla de fitonutrientes totalmente estabilizados.

Cápsulas Bounce Back™

Son una combinación natural de ingredientes seleccionados que, cuando se las toma diariamente, con el tiempo* reducen el dolor muscular y la sensibilidad posteriores a la actividad física.* Además, se ha demostrado que las cápsulas BounceBack aumentan el gasto energético en actividad, lo que le permite mantenerse activo durante más tiempo.*

Componente MTech AO Blend® de las cápsulas Ambrotose AO®

El componente sinérgico MTech AO Blend de las cápsulas Ambrotose AO ha sido diseñado para contrarrestar los efectos nocivos de los radicales libres originados por el estrés oxidativo, el estrés físico diario y la alimentación deficiente; todos estos factores dañan el ADN del organismo, las células y los tejidos, y pueden causar el envejecimiento prematuro.*

Cápsulas PLUS™

Un sistema endocrino saludable mantiene el equilibrio hormonal de nuestras células y órganos. Las cápsulas PLUS incluyen una mezcla única de nutrientes estandarizados, formulados para mantener sano el sistema endocrino.* Los ingredientes de las cápsulas PLUS cumplen una función importante, no solo para la salud del sistema endocrino, sino también para la de los senos, la próstata, los huesos y el colon. Además, promueven la salud de los sistemas cardiovascular, inmunológico y nervioso.*

¿Tiene Preguntas?

El Departamento Legal/de Cumplimiento de Mannatech está a su disposición para responder a todas sus preguntas relacionadas con el cumplimiento. Puede enviarnos su pregunta a través de Internet, ethicspoint.com, o por teléfono a través de la línea gratuita EthicsPoint, 866-292-4946.

Como regla general, cuando hable sobre los productos de Mannatech, **no debe usar** las palabras **curar, tratar** ni **prevenir** si se refiere a **enfermedades, dolencias** o **afecciones médicas**.



* Estas declaraciones no han sido evaluadas por la Administración de Drogas y Alimentos (Food and Drug Administration, FDA) de los Estados Unidos. Estos productos no tienen como objetivo diagnosticar, tratar, curar ni prevenir enfermedad alguna.

Código de Ética de Mannatech

Todo lo que Necesita para Gozar de una Salud Excelente

Mannatech, Incorporated se compromete a acogerlo dentro de una carrera en red responsable y profesional. El Código de Ética del Asociado de Mannatech establece prácticas y principios éticos y justos. Los Asociados de Mannatech aceptan observar lo estipulado en este código durante el desarrollo de su negocio, en representación de Mannatech y de la actividad comercial en red. Y se comprometen a respetar los principios de honestidad, integridad y oportunidad para todos.

Como Asociado de Mannatech, Acepto:

1. Representarme a mí mismo, representar a Mannatech, y a sus productos y servicios con sinceridad, integridad y cumpliendo las políticas y los procedimientos.
2. Considerar detenidamente los intereses de los posibles clientes. Proporcionarles la información que necesiten para que tomen una decisión sensata.
3. Ser sincero al identificarme a mí mismo y al identificar a Mannatech, a nuestros productos y al propósito de mi presentación ante los posibles clientes o Asociados. Responder a todas sus preguntas de manera directa y honesta.
4. Declarar proyecciones de ingresos realistas, que estén en sintonía con las ventas informadas, las ganancias y los ingresos individuales promedio de Mannatech.
5. Decirles a mis posibles clientes que los resultados financieros tienen una relación directa con su capacidad de liderazgo y comercialización, y con los esfuerzos personales que realicen.
6. Nunca desprestigiar a un Asociado de Mannatech, a Mannatech ni a otra compañía en red.
7. Nunca propiciar, deliberadamente, la incorporación de un Asociado que pertenezca a otra línea de patrocinio dentro de Mannatech.
8. Cumplir con las Políticas y los Procedimientos del Asociado de Mannatech.
9. Comportarme de acuerdo con el espíritu de las Políticas y los Procedimientos de Mannatech y, en especial, no utilizar la Internet, el teléfono, el correo electrónico, etc. de manera inadecuada.
10. No involucrarme en acciones que podrían dañar o perjudicar a otro Asociado de Mannatech o a la compañía.
11. Recordar honrar y representar el objetivo de Mannatech: ayudar a otras personas a lograr una calidad de vida óptima.
12. Proteger y respetar el entorno familiar de Mannatech siempre que se fomenten la interacción, el apoyo y la capacitación entre líneas.

Integridad

Mantener estándares éticos elevados.

Compromiso

Comprometerme con el objetivo, la misión y los valores de Mannatech.

Equipo

Apoyar a los demás para lograr nuestros objetivos comunes.

Responsabilidad

Responsabilizarme de mis actos y de mis compromisos.

Contribución

Marcar la diferencia.

Innovación

Pensar creativamente para lograr mejores soluciones.

Diversión

¡Divertirme! Disfrutar el proceso.

Fe

Ser optimista y confiar en la compañía.

Comprensión

Preocuparme y sentir compasión por los demás.

Coraje

Estar dispuesto a enfrentar respetuosamente los desafíos en la búsqueda del progreso.

Aceptación

Respetar la diversidad.

Mensaje del **Presidente**



Estimado Asociado de Mannatech:

Como usted sabe, en Mannatech, líder mundial en la industria del bienestar, seguimos comprometidos con lo que nos apasiona: enriquecer la vida de las personas brindándoles productos basados en la ciencia y una excelente oportunidad de negocio. Debido a que los mejores resultados parten de una postura honesta e íntegra, en Mannatech nos concentramos en cumplir con las normas de nuestra industria. Por lo tanto, exigimos que nuestros Asociados lleven a cabo sus negocios de acuerdo con las Políticas y Procedimientos del Asociado de Mannatech. A tal fin, le brindamos, como a todos los Asociados de Mannatech que residen en los Estados Unidos, las siguientes novedades sobre nuestras políticas corporativas e información adicional sobre el acuerdo que celebramos recientemente con el Procurador General de Texas. Lea detenidamente esta información. Desde ya, le agradecemos que cumpla con nuestras nuevas disposiciones.

Sinceramente,

A handwritten signature in black ink that reads "Wayne Badovinus". The signature is fluid and cursive, with a horizontal line extending from the end.

Wayne Badovinus
Presidente y CEO de Mannatech

Mannatech, Incorporated ("Mannatech") ha aceptado y firmado un acuerdo de Sentencia Definitiva y Mandato Judicial Permanente Acordado (el "Acuerdo") para resolver el litigio con el Procurador General (AG, por sus siglas en inglés) del Estado de Texas. Conforme al Acuerdo, Mannatech le informa lo siguiente:

1. Mannatech ha modificado sus Políticas y Procedimientos, lo que incluye un Programa de Cumplimiento ampliado (el "Programa"). Entre otras disposiciones, dichas Políticas y Procedimientos prohíben que los Asociados y empleados de Mannatech declaren, directa o indirectamente, que los Productos Alimenticios de Mannatech o los gliconutrientes curan, atenúan, tratan o previenen enfermedades.
2. Usted puede informar sobre incumplimientos del Programa a EthicsPoint (de forma anónima) visitando EthicsPoint.com o llamando al 866-292-4946.
3. Usted puede enviar preguntas sobre el Programa al Asesor Legal Corporativo Sénior con el asunto "Compliance" a la siguiente dirección: lec-monitoringprogram@mannatech.com.
4. Según las nuevas Políticas y Procedimientos de Mannatech, usted debe proporcionarnos (i) una lista de los sitios de Internet en los que promociona los gliconutrientes, Mannatech o sus productos, (ii) un aviso por anticipado de reuniones o conferencias telefónicas que se llevarán a cabo para promocionar los gliconutrientes, Mannatech o sus productos, y (iii) una copia de todo material promocional que venda, relacionado con los gliconutrientes, Mannatech o sus productos.
5. El Programa de Mannatech supervisará la conducta de los Asociados. Esto incluye comunicaciones en reuniones, telefónicas y a través de Internet. Es posible que dicha supervisión se realice al azar y sin aviso previo.
6. Si un Asociado no cumple con las Políticas y Procedimientos de Mannatech, dará motivo para que se tomen medidas disciplinarias, que pueden llegar hasta el cese de la relación laboral.

El Acuerdo también exige que Mannatech entregue informes periódicos al AG sobre violaciones de las Políticas y Procedimientos. Dichos informes deben incluir un registro de la supervisión que Mannatech realiza de las reuniones y los sitios web de los Asociados.

Mannatech adopta estrictas sanciones para las personas que, inadmisiblemente, declaren que los Productos Alimenticios de Mannatech o sus ingredientes curan, atenúan, tratan o previenen enfermedades. Para obtener una copia del Acuerdo, las Políticas y Procedimientos modificados y un resumen del Programa, visite MannatechTexasAg.com. También puede solicitarlos a la Compañía por correo electrónico, a lec-monitoringprogram@mannatech.com, o por carta, a Mannatech Incorporated, attn: Senior Corporate Counsel – Compliance, 600 South Royal Lane, Suite 200, Coppell, TX 75019.

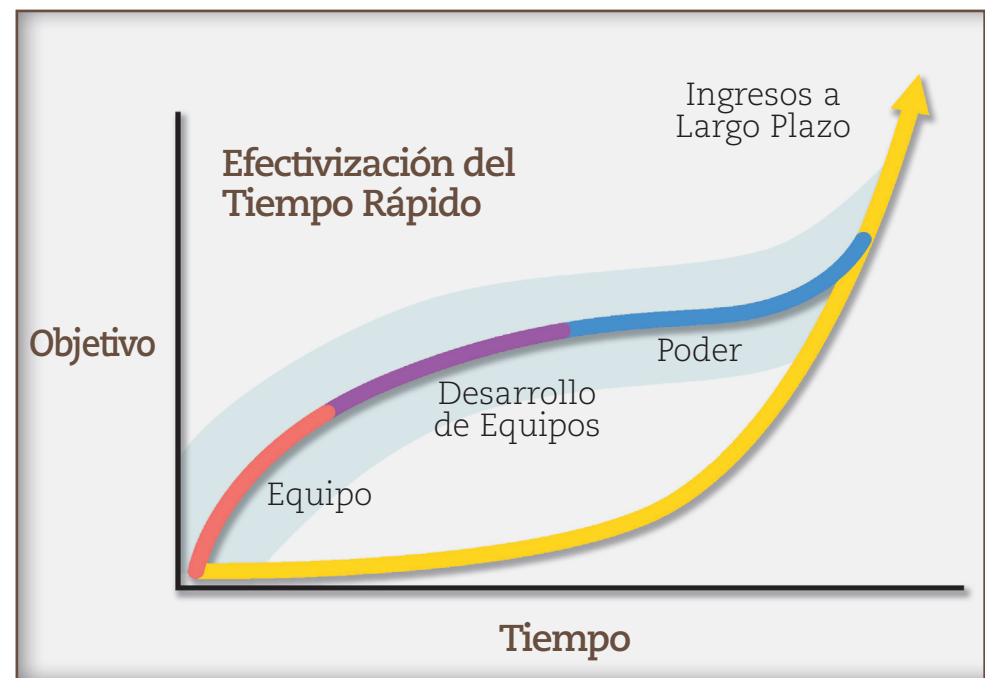
La Oportunidad de Mannatech

Acelere su Camino hacia el Éxito

Se dice que las carreras están hechas para los veloces. Sin embargo, el modelo típico de compensación del marketing en red requiere largos meses de trabajo antes de que los participantes reciban un ingreso significativo. Por eso, el innovador Plan de Compensación de Mannatech constituye una idea tan revolucionaria. En lugar de esperar lo que parecería una eternidad para que sus objetivos concuerden con sus compromisos de tiempo, el plan incluye Bonos por Efectivizar el Tiempo Rápido, que comienzan recompensando sus esfuerzos de formación de equipos en tan sólo unas pocas semanas. El exclusivo paquete de estos bonos, ofrecido por Mannatech por adelantado, proporciona el incentivo perfecto para que usted se mantenga concentrado en el éxito a largo plazo de su negocio. Significa que puede continuar con la mira puesta en el premio, pero al mismo tiempo, si se esfuerza y hace las conexiones correctas, será recompensado con dinero en su cuenta. Y cuanto más se esmere en armar su organización, más rápido acumulará ingresos a largo plazo.

Las Características del Plan de Carrera y Compensación de Mannatech Incluyen:

- Bonos por Efectivizar el Tiempo Rápido
- Posibilidad de ingresos personales a largo plazo
- Perfecta organización de ventas internacional
- Capacitación sobre productos y carrera de negocios
- Bonos calculados y pagados directamente por Mannatech
- Pedido directo del cliente, Pedido Automático con descuento y envío directo al cliente
- Modernos sitios web corporativos y medios de comunicación por Internet diseñados para apoyar la capacitación, los pedidos, las ventas y la educación
- Gran variedad de suplementos dietéticos patentados, de alta calidad y formulados científicamente, además de productos patentados para el cuidado de la piel con un atractivo de comercialización masivo



Acelere su camino al éxito. Mannatech ofrece una alternativa para el camino tradicional hacia la compensación del marketing en red, ya que le proporciona Bonos de Equipo, de Desarrollo de Equipos, de Poder y de Comienzo Rápido para que comience a recibir ingresos más rápido mientras se concentra en desarrollar un ingreso a largo plazo y, en última instancia, en alcanzar una posible libertad financiera.

Su Camino al Éxito



Plan de Compensación de Mannatech

El Plan de Compensación de Mannatech está diseñado para maximizar cada etapa del crecimiento del negocio. Mediante múltiples canales de ingresos, se recompensa a los Asociados por sus esfuerzos en la primera línea del desarrollo inicial del negocio, por las ventas de productos, y por su habilidad para conducir y capacitar a otros líderes para lograr la estabilidad del negocio a largo plazo. El plan proporciona 19 métodos distintos para ganar ingresos. Para obtener el mayor beneficio, es importante comprender el objetivo de cada tipo de ingreso, cómo calificar, y cómo desarrollar y capacitar a una organización para aprovechar dichos ingresos.

Bonos Inmediatos por Producción Personal

Las oportunidades del Bono de Producción Personal le ofrecen diferentes maneras para ganar comisiones que provengan directamente de las ventas de productos de Mannatech. Estos bonos les proporcionan a los Asociados ingresos inmediatos por las ventas de productos a todos los clientes minoristas de venta directa y por los productos que adquieran Miembros y Asociados patrocinados personalmente. Usted no gana comisiones ni bonos por sus propias adquisiciones de productos.

Ganancias por Venta Minorista

Los Asociados pueden adquirir productos de la compañía al costo para los Asociados y luego revenderlos a sus clientes a precios minoristas. Su ganancia por venta minorista será la diferencia entre el costo para los Asociados y el precio de venta minorista.

Producción Personal Inmediata	1 Ganancia por venta minorista
	2 Comisión para los Miembros
	3 Bono Directo
Efectivización del Tiempo Rápido	4 Bono de Equipo
	5 Bono de Desarrollo de Equipos
	6 Bono de Poder Personal
	7 Bono de Comienzo Rápido
	8 Bonos de Poder y de Comienzo Rápido de Primera Generación
	9 Bonos de Poder y de Comienzo Rápido de Segunda Generación
Línea de Largo Plazo	10 Bono Unilateral
	11 Bono de Liderazgo
	12 Bono Generacional
	13 Bono de Desarrollo de Liderazgo
	14 Bono de Línea Star
	15 Bono de Desarrollo Presidencial
	16 Bono de Oro y Bono de Plata
	17 Bono de Volumen Global
	18 Bono de Pedido Automático
	19 Incentivos

Clientes Minoristas de Venta Directa

Los Asociados pueden derivar los clientes a la línea gratuita de Mannatech, 1 800 472-0149, para efectuar pedidos minoristas de productos directamente a la compañía. Facilite al cliente su número de cuenta precedido por una "R". (Por ejemplo, R12xxxx). El cliente puede entonces efectuar un pedido de productos a precio minorista, y la compañía le enviará el producto directamente. Como Asociado, usted podrá ganar sus bonos sobre la base de la diferencia entre el precio minorista y el precio para los Asociados del pedido total de productos.

Producción Personal Inmediata

El Plan para Miembros

¡Permita que Mannatech les brinde servicios a sus clientes! Un cliente minorista puede convertirse en Miembro pagando un arancel único de \$10 para cubrir los costos administrativos. Este arancel será condonado si el pedido del producto se realiza en el momento de presentar la solicitud. El precio para los Miembros es hasta 5% menor que el precio minorista sugerido para todas sus adquisiciones de productos. Debe recomendar a los Miembros que participen en el programa opcional de Pedido Automático, mediante el cual recibirán un descuento adicional del 10% sobre el precio para Miembros.

El Asociado Calificado* (AC) que inscriba al Miembro recibirá una comisión del 20% por venta directa sobre todos los productos que adquiera el Miembro. Los Miembros no son Asociados y no participan en el Plan de Compensación de Mannatech. Sin embargo, su experiencia con los productos de Mannatech y el contacto continuo con los Patrocinadores de los Asociados aumentará significativamente su posibilidad de afiliarse como Asociados activos en la organización de ventas de la línea descendente de su Patrocinador.

* Los Asociados Calificados (AC) son aquellos Asociados que han renovado su posición y tienen un volumen calificado (VC) de 100 en un Período Comercial (PC). El VC es la suma del Puntaje de Volumen Personal (PVP), que se obtiene mediante la compra de productos, y el Crédito Calificado de Paquetes (CCP), que se obtiene mediante la compra de paquetes.

Asociados Afiliados y Patrocinados Personalmente

El Plan de Compensación de Mannatech permite que los Asociados aprovechen su oportunidad de obtener ingresos mediante el principio de multiplicación en oposición a la adición. En las ventas directas, el ingreso se gana y aumenta por el agregado de clientes (p. ej., $4 + 4 + 4 = 12$). Sin embargo, en el marketing en red, la duplicación de sus esfuerzos iniciales mediante las personas que usted patrocine puede multiplicar sus recompensas (p. ej., $4 \times 4 \times 4 = 64$). Mannatech le ofrece la oportunidad de ganar un ingreso significativo proveniente de las ventas de los productos, mediante una organización que puede expandirse a nivel mundial. Aproximadamente el 44% del precio que Mannatech recibe por todos los productos y paquetes vendidos se pagan como bonos e incentivos mediante el Plan de Compensación de Mannatech.

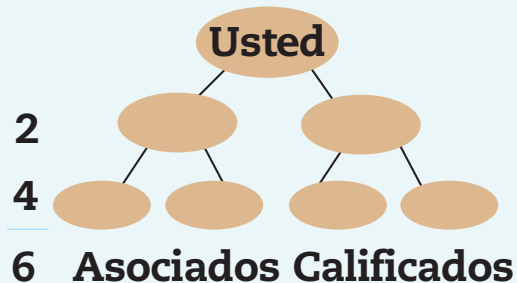
Bono Directo

Se paga un Bono Directo a la Persona que Afilia Asociados con la venta de cualquier paquete de productos. La Persona que Afilia Asociados debe estar en la misma línea de patrocinio que la persona que adquiere el paquete de productos nuevo. Si finaliza la relación laboral de la Persona que Afilia Asociados, el Bono Directo se pagará al Patrocinador si éste es un Director Regional (DR) o una persona con un cargo superior. De lo contrario, el Bono Directo se pagará al primer Director Regional calificado dentro del equipo de la línea ascendente de patrocinio. El Bono Directo se paga sobre los productos incluidos en cualquiera de los paquetes de productos. No es necesario adquirir un paquete de productos para convertirse en Asociado o para recibir cualquiera de los niveles de compensación. No se requiere Volumen Calificado (VC) personal para ganar el Bono Directo.

Bono Directo	
\$20	\$75
Asociado Preferido	Asociado All-Star

Bonos por Efectivizar el Tiempo Rápido

Bono de Equipo*



\$100 mensuales

* Este diagrama representa sólo una configuración del Bono de Equipo. Existen otras configuraciones que también satisfacen los requisitos del Bono de Equipo.

Compensación por Efectivizar el Tiempo Rápido

¡Experimente el poder de la efectivización rápida con algunas de las oportunidades de compensación más apasionantes e innovadoras! Estas fuentes de ingresos iniciales están diseñadas para ayudar a los Asociados a establecer los pilares de sus negocios a través del crecimiento y de la capacitación de sus propias organizaciones de ventas. ¡Se trata de planes de bonos dinámicos y potencialmente lucrativos que lo ayudarán a iniciar su negocio de la mejor manera!

Bono de Equipo

El Bono de Equipo está diseñado para recompensarlo por dar los primeros pasos necesarios para armar y capacitar una organización de ventas activa y en expansión. ¡Usted puede ganar un cheque en cada período comercial (PC) de, por lo menos, \$100, más todos los bonos por venta de paquetes! Lo único que tiene que hacer es asegurarse de tener seis Asociados Calificados (AC) en su línea descendente, que logren un VC de 100 mediante las ventas de productos en cada PC.

El Bono de Equipo les ofrece a los nuevos Asociados una Variedad de Ventajas:

- Otorga un mínimo de \$100/PC con sólo seis Asociados Calificados en su línea descendente. Usted continuará recibiendo este ingreso en cada PC en que se reúnan los requisitos, hasta que su ingreso exceda los \$100/PC.
- Motiva a todas las personas en su organización y a los clientes de sus productos a inscribirse en el programa de Pedido Automático.
- Ayuda a formar su equipo de la línea descendente para que, en poco tiempo, pueda calificar para obtener ingresos a largo plazo.

Cómo Funciona el Bono de Equipo

- Conviértase en Asociado Calificado (AC) alcanzando un VC de 100 en compras/ventas personales de productos durante cada PC.
- Arme una organización de seis AC, con no más de tres en una sola línea.
- Continúe ganando el Bono de Equipo por cada PC en que se reúnan estos criterios. (Siga leyendo para conocer los requisitos adicionales no bien su organización alcance los 1,500 de PVG).

El Bono de Equipo pagará la diferencia entre sus bonos de productos y paquetes (Unilateral, para Miembros, de Liderazgo, de Pedido Automático, Directo y Generacional) y \$100, de modo que se pagará un cheque de \$100 hasta que los bonos Directos y de productos excedan este monto. En ese momento, obtendrá el cheque por el bono de productos, el cual se calcula sobre la base de las normas estándar de las comisiones.

Requisitos Adicionales del Bono de Equipo para los Asociados con un PVG Superior a 1,500

Cuando su Puntaje de Volumen Grupal (PVG) alcance los 1,500 puntos (alrededor de 15 AC), usted debe satisfacer el requisito de PVG del Director General, es decir, un PVG de 1,500 con no más de 1,000 de PVG provenientes de cualquier línea dada, para continuar ganando el Bono de Equipo. Si está ganando el Bono de Equipo en la actualidad, ya tiene un mínimo de 300 de PVG provenientes de una segunda línea (3 Asociados que compran 100 VC). Entonces, le pedimos que genere 200 de PVG más en cualquier línea que no exceda los 1,000 de PVG para mantener los requisitos necesarios para acceder al Bono de Equipo.

Una vez que usted cumpla el requisito de PVG para conservar su Bono de Equipo, calificará además para recibir todos los bonos adicionales que le corresponden al Director Regional. Los Asociados que ganen un Bono de Equipo gozarán de un período de gracia de un PC la primera vez que alcancen los 1,500 de PVG, a fin de asegurar que tengan la oportunidad de cumplir los nuevos requisitos de PVG de Director Regional. Los Asociados que ya hayan usado su período de gracia y que no alcancen los 1,500 de PVG podrán continuar recibiendo el Bono de Equipo siempre que cumplan los requisitos.

Bono de Desarrollo de Equipos

El Bono de Desarrollo de Equipos (BDE) proporciona una rápida e importante vía para recibir ganancias inmediatas y alcanzar una compensación más significativa. Una vez que haya alcanzado el nivel de Liderazgo (Director Regional o superior; consulte la página 13), el Bono de Desarrollo de Equipos le proporcionará un ingreso adicional para ayudar a los Asociados Calificados de su línea descendente en el armado, la capacitación y el mantenimiento de los equipos de sus propias organizaciones de venta. ¡Es un ejemplo clásico de una situación en la cual todos se benefician!

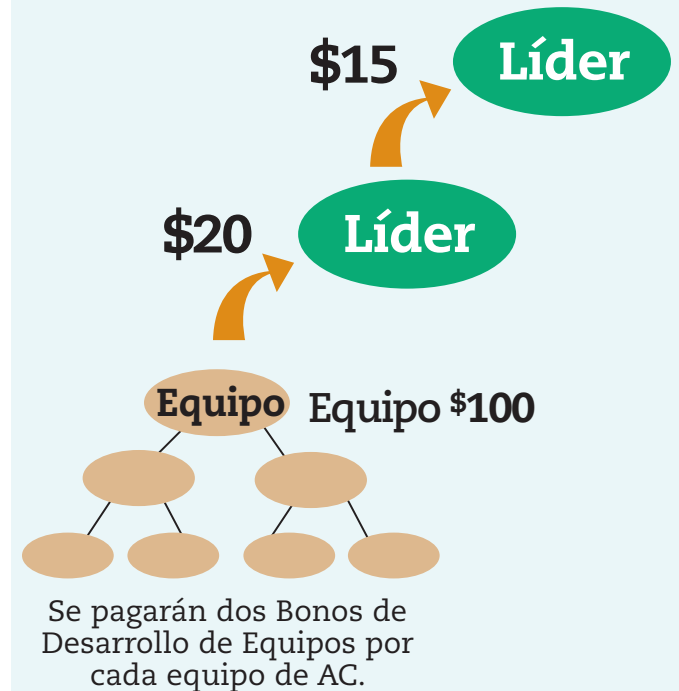


Cómo Funciona el Bono de Desarrollo de Equipos

Cada Bono de Equipo obtenido por un Asociado Calificado genera dos Bonos de Desarrollo de Equipos, que se pagan a la primera y a la segunda generación de la línea ascendente del cargo de DR o superior. La primera generación con cargo de DR o superior recibirá un Bono de Desarrollo de Equipos de \$20. La segunda generación con cargo de DR o superior recibirá un Bono de Desarrollo de Equipos de \$15.

Nota: Si el equipo fue creado por una persona con cargo de DR o superior, no se pagará el BDE. Sólo los Asociados que no hayan alcanzado aún el nivel de Liderazgo pueden generar una línea ascendente de BDE. El BDE se paga al primer DR o cargo superior de la línea ascendente y al segundo DR o cargo superior de la línea ascendente, que tengan un Equipo de AC en su línea descendente.

Bono de Desarrollo de Equipos



Bonos por Efectivizar el Tiempo Rápido



Bono de Poder Personal y Bono de Comienzo Rápido

El Bono de Poder está diseñado para otorgar ingresos significativos inmediatos a quienes elijan alcanzar el estado de Asociado Premium/All-Star. El Bono de Comienzo Rápido se agregó como una recompensa adicional para los Asociados que se inicien con un Comienzo Rápido y construyan su organización sobre cimientos sólidos ganando su Bono de Poder antes de finalizar los primeros tres Periodos Comerciales completos.

Cómo Funciona el Bono de Poder Personal

- ¡Conviértase en Asociado Premium/All-Star! Sólo los Asociados Calificados All-Star son elegibles para recibir el Bono de Poder Personal.
- Acumule 6,000 en Crédito Calificado de Paquetes (CCP) mediante la venta de paquetes de productos en dos líneas distintas. El CCP es un monto específico asignado a ciertos paquetes de productos y se acumula según la venta de paquetes de productos en su organización. Puede ganar el Bono de Poder Personal con la venta de sólo tres Paquetes Premium (All-Star) en cada una de las dos líneas (consulte el diagrama).
- Para continuar acumulando CCP, el Asociado All-Star debe mantener su estado de Asociado Calificado (renovación activa + VC de 100) en cada período comercial. Si el Asociado All-Star pierde el estado de Asociado Calificado, el CCP acumulado volverá a cero. El Asociado All-Star podrá volver a acumular CCP una vez que restablezca su estado de Asociado Calificado.
- Si el Asociado acumula 6,000 en CCP, en dos líneas distintas, calificará para recibir un Bono de Poder Personal único de \$425.

Bono de Poder Personal*



Bono de Poder Personal de \$425

*Este diagrama representa sólo una configuración del Bono de Poder Personal. Existen otras configuraciones que también satisfacen los requisitos del Bono de Poder Personal.

Nivel de Paquete de Productos CCP

Premium (All-Star)	2,000
Basic (Preferred)	100

Si usted asciende a la categoría Premium/All-Star en la mitad de un período comercial gracias a los puntos de Asociado o si aumenta las compras de paquetes, todo el volumen de CCP correspondiente a ese período comercial se tendrá en cuenta para el cálculo del CCP de la línea.



El CCP correspondiente a los paquetes de productos cancelados o devueltos antes del pago de las comisiones por el período comercial en el que éstas se pagan serán retirados y no se tendrán en cuenta para calificar para el Bono de Poder. Cada Asociado puede ganar el Bono de Poder Personal una única vez.

Cómo Funciona el Bono de Comienzo Rápido

- Sólo los Asociados Calificados Premium/All-Star que hayan ganado un Bono de Poder Personal por la venta de paquetes de productos son elegibles para recibir el Bono de Comienzo Rápido.
- El Asociado debe ganar un Bono de Poder Personal antes de finalizar sus primeros tres Períodos Comerciales completos a partir de su fecha de inscripción, a fin de calificar para recibir el Bono de Comienzo Rápido único de \$425.

Cada Asociado puede ganar el Bono de Poder Personal una única vez.

Cómo Funcionan el Bono de Poder de Primera Generación y el Bono de Poder de Segunda Generación

Si usted es una Persona que Afilia Asociados, cada vez que un nuevo Asociado Calificado Premium/All-Star de su organización gane un Bono de Poder Personal, usted obtendrá un Bono de Poder de Primera Generación de \$200.

- ¡La Persona que Afilia Asociados debe ser un Asociado Calificado Premium/All-Star que haya recibido el Bono de Poder Personal! Sólo los Asociados Calificados Premium/

All-Star son elegibles para recibir el Bono de Poder de Primera Generación y el Bono de Poder de Segunda Generación mediante la venta de paquetes de productos.

- Los Asociados Calificados Premium/All-Star pueden ganar un Bono de Poder de Primera Generación y un Bono de Poder de Segunda Generación por cada uno de los Asociados que afilien que gane un Bono de Poder Personal mediante la venta de paquetes de productos.
- La persona que afilió al ganador del Bono de Poder de Primera Generación ganará un Bono de Poder de Segunda Generación de \$100 mediante la venta de paquetes de productos.

Cómo Funcionan el Bono de Comienzo Rápido de Primera Generación y el Bono de Comienzo Rápido de Segunda Generación

Si un Asociado Premium/All-Star que usted haya afiliado gana el Bono de Poder Personal mediante la venta de paquetes de productos antes de finalizar sus primeros tres Períodos Comerciales completos y así califica para el Bono de Comienzo Rápido, usted también obtendrá un Bono de Comienzo Rápido de Primera Generación de \$200 si es Asociado Calificado Premium/All-Star con un VC de 100 y si ya ha recibido el Bono de Poder Personal.

- La persona que afilió al ganador del Bono de Comienzo Rápido de Primera Generación ganará un Bono de Comienzo Rápido de Segunda Generación de \$100 mediante la venta de paquetes de productos.

Bonos de Poder de Primera y Segunda Generación, y Bonos de Comienzo Rápido de Primera y Segunda Generación



Si los Bonos de Poder se obtienen dentro de los primeros tres Períodos Comerciales completos, la persona que afilió al ganador recibe un Bono de Comienzo Rápido de Primera o de Segunda Generación.

Bonos a Largo Plazo



Bono Unilateral

Se paga a los Asociados Calificados en sus primeros cinco niveles.

Nivel	1	2%
	2	2%
	3	4%
	4	4%
	5	4%

Bonos a Largo Plazo

Después establecer los cimientos de su organización Mannatech y de que se haya beneficiado con nuestro Bono de Poder y nuestro Bono de Equipo por Efectivizar el Tiempo Rápido, los bonos a largo plazo de Mannatech pueden proporcionarle un ingreso de tiempo parcial o tiempo completo y encaminarlo hacia su libertad financiera. Mannatech cuenta con nueve tipos de bonos a largo plazo. Estos bonos se basan en la venta de paquetes y productos que usted y su organización realicen, e incluyen lo siguiente: Bono Unilateral, Bono de Liderazgo, Bono Generacional, Bono de Desarrollo de Liderazgo, Bono de Línea Star, Bono de Desarrollo Presidencial, Bono de Volumen Global, Bono de Oro, Bono de Plata y Bono de Pedido Automático.

Bono Unilateral

El Bono Unilateral es un flujo de ingresos a largo plazo, calculado sobre la base del volumen de productos que usted y su organización vendan.

Cómo Funciona el Bono Unilateral

Para ser elegible para obtener el Bono Unilateral, debe alcanzar un VC de 100 en el período comercial y mantener sus requisitos de renovación anual. Se pagará a los Asociados activos el dos por ciento del Pago Real (PR) de los productos vendidos, mediante el programa de Bono Unilateral para los niveles 1 y 2 de sus organizaciones. Se pagará el cuatro por ciento del PR de los productos vendidos a los Asociados activos, mediante el programa de Bono Unilateral para los niveles 3, 4 y 5.

El Plan de Bono Unilateral

- Se paga sobre todas las ventas de productos de su organización a través de cinco niveles activos de jerarquía.
- No incluye a los Asociados que no compren ni a los Asociados que no renueven.
- No tiene restricciones de jerarquía.



Bonos Generacionales y de Liderazgo

Los Bonos Generacionales y de Liderazgo recompensan sus talentos y aptitudes de liderazgo a medida que construye su organización comercial mediante el aumento de las ventas de productos a través de la incorporación y desarrollo de otros Líderes. Independientemente de si asciende en la escalera de Bonos de Liderazgo rápidamente o a lo largo de un período más extenso, cuando alcance niveles de liderazgo superiores, podrá generar mayores ingresos a largo plazo sobre el total de sus ventas grupales.

Los Bonos de Liderazgo proporcionan a los Asociados la posibilidad de obtener ganancias en más niveles de la actividad de ventas y lograr bonos más importantes sobre el total de sus ventas grupales.

Los Bonos Generacionales se pagan a los Asociados Calificados en varios niveles de Liderazgo, sobre la base de las actividades de ventas de los Líderes en su organización, a niveles iguales o superiores de Liderazgo.

Cómo Funcionan Estos Bonos

Para participar en las porciones de Liderazgo de este plan, usted debe ser un Asociado Calificado. Obtendrá diferentes porcentajes según la jerarquía de su organización. Los Bonos de Liderazgo se pagarán por las ventas de productos generadas en su organización de línea descendente.

Los Niveles de Liderazgo Específicos que Puede Alcanzar son los Siguintes:

Regional

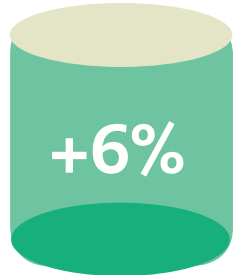
Los Directores Regionales (DR) son Asociados Calificados que cuentan con un mínimo de dos líneas, con un total de 1,500 de Puntaje de Volumen Grupal (PVG). El PVG puede provenir de cualquier cantidad de líneas, pero el PVG de una sola línea no puede ser superior a 1,000 en un período que califique. El Puntaje de Volumen que se genera por la posición personal de cualquier Asociado no cuenta para los requisitos de PVG.

Además de los Bonos Unilaterales 1 al 5, los DR reciben:

- El 6% del PR en sus ventas del sexto nivel, con compresión y acumulación
- El 6% del Pago Real del Grupo (PRG) Primario
- El 4% de las ventas del PRG Primario de su DR de primera generación
- El 2% de las ventas del PRG Primario de su DR de segunda generación
- La posibilidad de recibir Bonos de Pedido Automático, Generacionales, de Liderazgo y de Desarrollo de Equipos

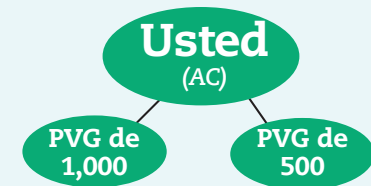
Bono de Liderazgo Regional

Niveles	Primario	Total
1	2%	8%
2	2%	8%
3	4%	10%
4	4%	10%
5	4%	10%
6	6%	12%



El Volumen Primario es el volumen que se crea de un Líder al Líder siguiente de su organización que se encuentre en el mismo nivel o en uno superior.

Director Regional



Un Puntaje de Volumen Grupal (PVG) de 1,500, con no más de 1,000 de PVG provenientes de una sola línea

Bonos a Largo Plazo



Director Nacional

Los Directores Nacionales (DN) son Asociados Premium/ All-Star que cuentan con, por lo menos, dos líneas con un total de 6,000 de PVG. El PVG puede provenir de cualquier cantidad de líneas, pero el PVG de una sola línea no puede ser superior a 4,000 en un período que califique.

Además de los beneficios de los DR, los DN reciben:

- El 6% del PR sobre las ventas de su séptimo nivel, con compresión y acumulación.
- El 6% de las ventas de su PRG Nacional Primario
- El 4% de las ventas del PRG Primario de su DN de primera generación
- El 2% de las ventas del PRG Primario de su DN de segunda generación

Director Ejecutivo

Los Directores Ejecutivos (DE) son Asociados Calificados Premium/All-Star que cuentan con, por lo menos, tres líneas con un PVG total de 20,000 en un período que califique. El PVG puede provenir de cualquier cantidad de líneas, pero el PVG de una sola línea no puede ser superior a 14,000 en un período que califique, y dos líneas no pueden tener un PVG superior a 18,500. Un total de 1,500 de PVG debe provenir de un volumen lateral, que se genere por fuera de las dos líneas más importantes.

Además de los beneficios de los DN, los DE reciben:

- El 6% del PR sobre las ventas de su octavo nivel, con compresión y acumulación
- El 6% de las ventas de su PRG Ejecutivo Primario
- El 4% de las ventas del PRG Primario de su DE de primera generación
- El 2% de las ventas del PRG Primario de su DE de segunda generación

Bono de Liderazgo Nacional

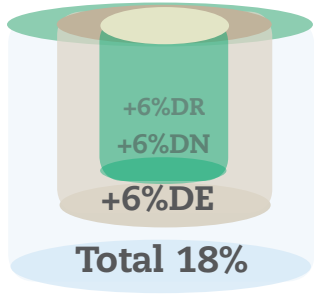
Niveles	Primario	Total
1	2%	14%
2	2%	14%
3	4%	16%
4	4%	16%
5	4%	16%
6	6%*	18%**
7	6%*	24%**

* Los niveles 6 y 7 incluyen acumulación.

** Máximo de ganancias con acumulación.

Bono de Liderazgo Ejecutivo

Niveles	Primario	Total
1	2%	20%
2	2%	20%
3	4%	22%
4	4%	22%
5	4%	22%
6	6%*	24%**
7	6%*	30%**
8	6%*	36%**



* Los niveles 6, 7 y 8 incluyen acumulación.
** Máximo de ganancias con acumulación.

Director Presidencial

Los Directores Presidenciales (DP) son Asociados Calificados Premium/All-Star que cuentan con, por lo menos, tres líneas con un PVG total de 60,000 en un período que califique. El PVG puede provenir de cualquier cantidad de líneas, pero el PVG de una sola línea no puede ser superior a 40,000 en un período que califique, y dos líneas no pueden tener un PVG superior a 54,000. Un PVG total de 6,000 debe provenir de un volumen lateral, que se genere por fuera de las dos líneas más importantes.

Además de los beneficios de los DE, los DP reciben:

- El 7% de su PRG Presidencial Primario
- El 4% del PRG Primario de su DP de primera generación
- El 2% del PRG Primario de su DP de segunda generación
- La posibilidad de participar en el Bono de Desarrollo Presidencial para cada período comercial en que mantengan su estado Presidencial

Presidencial Bronce

Un Presidencial Bronce es un DP con un Presidencial en una línea descendente en el mismo PC.

Presidencial Plata

Un Presidencial Plata es un DP con un Presidencial en dos líneas descendentes distintas en el mismo PC.

Presidencial Oro

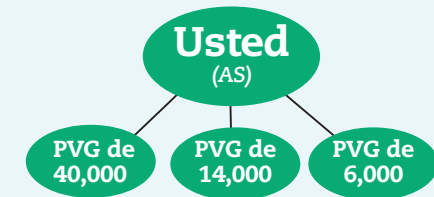
Un Presidencial Oro es un DP con un Presidencial en tres líneas descendentes distintas en el mismo PC.

Presidencial Platino

Un Presidencial Platino es un DP con un Presidencial en cuatro líneas descendentes distintas en el mismo PC.

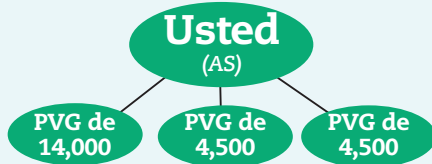
Nota: Para conocer los beneficios de desarrollar líneas Presidenciales, consulte la sección Bono de Desarrollo Presidencial, en la página 18.

Director Presidencial



Un Puntaje de Volumen Grupal (PVG) total de 60,000, con no más de 40,000 de PVG provenientes de una sola línea ni más de 54,000 de PVG provenientes de dos líneas

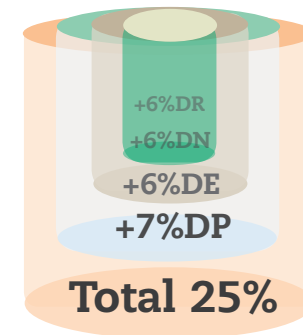
Director Ejecutivo



Un Puntaje de Volumen Grupal (PVG) total de 20,000, con no más de 14,000 de PVG provenientes de una sola línea ni más de 18,500 de PVG provenientes de dos líneas

Bono de Liderazgo Presidencial

Niveles	Primario	Total
1	2%	27%
2	2%	27%
3	4%	29%
4	4%	29%
5	4%	29%
6	6%*	31%**
7	6%*	37%**
8	6%*	43%**



* Los niveles 6, 7 y 8 incluyen acumulación.
** Máximo de ganancias con acumulación.

Bonos a Largo Plazo



Bono de Desarrollo de Liderazgo

El Bono de Desarrollo de Liderazgo está diseñado para recompensarlo por generar y mantener Líderes dentro de su organización. Una vez que usted alcance el nivel de Director Nacional o superior, será elegible para recibir este bono. No existe un límite para la cantidad de Bonos de Desarrollo de Liderazgo que puede recibir.

Cómo Funciona el Bono de Desarrollo de Liderazgo

Si usted tiene el cargo de Director Nacional o superior, ganará \$100 por DN en su organización, en la que usted sea el primer DN calificado de la línea ascendente. Si usted tiene el cargo de Director Ejecutivo o superior, ganará \$450 por DE o DP en su organización, en la que usted sea el primer DE calificado de la línea ascendente.

Ganará estos bonos en cada período comercial.

Bono de Línea Star

El Bono de Línea Star está diseñado para aumentar los ingresos a largo plazo por construir jerarquías verticales dentro de su organización. El pago del Bono de Línea Star proviene de las ventas de los paquetes de productos dentro de su organización. El pago del Bono de Línea Star proviene de la venta de cada paquete Premium (All-Star) y Premium de Renovación.

Nota: El Bono de Línea Star se pagará en la línea ascendente para los paquetes de productos de Liderazgo y Premium/All-Star vendidos en todos los mercados internacionales. El valor de los bonos variará de acuerdo con el mercado y el tipo de paquete de productos vendido.

Cómo Calificar para el Bono de Línea Star *Calificación Personal*

- Debe alcanzar el estado de Asociado Premium/All-Star.
- Debe alcanzar un VC de 100 por PC sobre la base de las ventas de productos.

Calificación Grupal Calificación para el Bono de Línea Star (Nivel 1-Star)

Obtendrá el nivel 1-Star si cuenta con, por lo menos, una línea que contenga 12 Asociados Premium/All-Star. Esta línea se convertirá en su Línea que Califica permanente y no recibirá ningún Bono de Línea Star por ella. Una vez que cuente con una Línea que Califica, será elegible para recibir el Bono de Línea Star, nivel 1-Star en todas las demás líneas siempre que usted sea el primero con el nivel 1-Star en la línea ascendente del Asociado que compra el paquete de productos Premium/All-Star.

Calificación para el Bono de Línea Star (Nivel 2-Star)

Puede lograr el nivel 2-Star si tiene dos líneas, cada una con 12 Asociados Premium/All-Star. La segunda línea que necesita para cumplir con este criterio está codificada en forma permanente como su línea 1-Star. En esta línea, podrá ganar únicamente Bonos de Línea Star, nivel 1-Star. Todas las líneas futuras no codificadas como sus líneas que Califican o del nivel 1-Star serán consideradas como líneas 2-Star al generar Bonos de Línea Star.

Calificación para el Bono de Línea Star (Nivel 3-Star)

Puede lograr el nivel 3-Star si cuenta con tres líneas, cada una con 12 Asociados Premium/All-Star. La tercera línea para cumplir con este criterio está codificada en forma permanente como su línea 2-Star. Únicamente podrá ganar Bonos de Línea Star, 2-Star en esta línea. Todas las líneas futuras no codificadas como sus líneas que Califican o de los niveles 1 o 2-Star serán consideradas como líneas 3-Star al generar Bonos de Línea Star.

Calificación para el Bono de Línea Star (Nivel 4-Star)

Puede lograr el nivel 4-Star si cuenta con tres líneas, cada una con 12 Asociados Premium/All-Star. La cuarta línea para cumplir con este criterio está codificada en forma permanente como su línea 3-Star. Únicamente podrá ganar Bonos de Línea Star 3-Star en esta línea. Todas las líneas futuras no codificadas como sus líneas que Califican o de los niveles 1, 2 o 3-Star serán consideradas como líneas 4-Star al generar Bonos de Línea Star.

Bono de Línea Star

- El 25% de la parte de la Línea del Bono Star por la compra de cada paquete se paga al primer Asociado 1-Star del equipo de la línea ascendente.
- El 25% se paga al primer Asociado 2-Star del equipo de la línea ascendente.
- El 25% se paga al primer Asociado 3-Star del equipo de la línea ascendente.
- El 25% se paga al primer Asociado 4-Star del equipo de la línea ascendente.

Nota: La acumulación se produce hasta que todo el Bono de Línea Star se haya pagado. Por ejemplo, una Línea 4-Star puede generar Bonos de Línea Star, niveles 1, 2, 3 y 4-Star.

Bono de Línea Star

	AS	RENOVACIÓN
1-Star	\$22	\$20
2-Star	\$44	\$40
3-Star	\$66	\$60
4-Star	\$88	\$80

Bonos a Largo Plazo

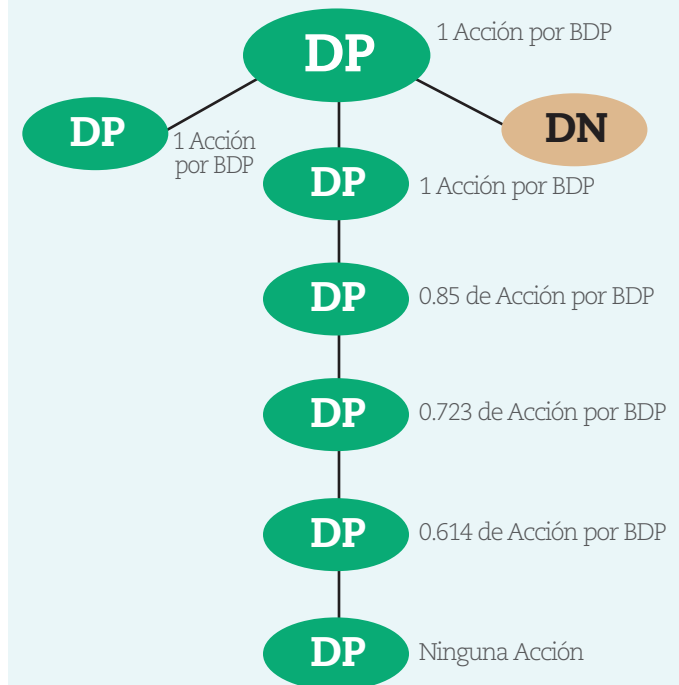
Bono de Desarrollo Presidencial

El Bono de Desarrollo Presidencial recompensa a los Directores Presidenciales por desarrollar Presidenciales en línea vertical y horizontal. El Bono de Desarrollo Presidencial se paga de un fondo común del 5% del PR total y de una contribución de la venta de determinados paquetes. Cada Director Presidencial recibe una acción (que no supere los \$450) del fondo común por lograr el nivel de Director Presidencial. Además, cada Director Presidencial recibe acciones según los Directores Presidenciales que haya desarrollado en línea vertical y horizontal, como se muestra a continuación:

N.º de Líneas de DP en línea horizontal	Pagos a través de la generación de línea vertical
1	2
2	4
3	6
4	7
5	8
6	9
7	10
8	11

Bono de Desarrollo Presidencial

Ejemplo de Presidencial Plata:



Nota: El valor de las acciones disminuye en un 15% por cada nivel de la línea vertical.

Bono de Plata y Bono de Oro

El fondo común de los Bonos de Oro y de Plata se basa en el 1% de las ventas por Pedido Automático mundiales (excepto en Corea) y se paga en cada período comercial, en el cheque de venta de productos. El fondo común de estos bonos se divide en dos fondos. Uno se gana al alcanzar el nivel Presidencial Plata u Oro, el otro se calcula según el desarrollo del volumen lateral fuera de sus líneas Presidenciales.

El primer fondo común equivale al 75% del fondo común total. Cada período comercial, se otorga una acción por calificar como Director Presidencial Plata, y dos acciones por calificar como Director Presidencial Oro. El total de acciones se divide por el monto del fondo común para determinar el valor de la acción en el período comercial. A cada Director Presidencial (Oro o Plata) se le paga el valor de la acción multiplicado por la cantidad de acciones que haya logrado.

El segundo fondo común equivale al 25% del fondo común total. Las acciones se calculan según el total del volumen lateral que cada Director Presidencial Oro y cada Director Presidencial Plata obtienen en cada período comercial. A cada Director Presidencial (Oro o Plata) se le asigna un factor calculado según el volumen lateral, de máximo a mínimo. Si un Director Presidencial (Oro o Plata) no tiene volumen lateral, se le asignarán 1.5 puntos. Este valor aumenta 0.5 puntos comenzando por el primer Presidencial Oro o Presidencial Plata que tenga volumen lateral y siguiendo por el Presidencial Oro o Presidencial Plata que tenga el máximo volumen lateral. Si dos o más Presidenciales (Oro o Plata) tienen el mismo volumen lateral, recibirán los mismos puntos. El total de todos los puntos calculados se divide por el 25% que queda en el fondo común, el resultado es el valor de la acción. Este valor se multiplica por el valor de acción que corresponda al Presidencial Plata o al Presidencial Oro. Así, se determina el total de la comisión adeudada por posición.

Beneficios de Descuento por Pedido Automático

La estabilidad genera pedidos regulares de productos en cada período comercial. Los Pedidos Automáticos son una parte importante para poder generar y mantener su negocio Mannatech. Usted y sus clientes no sólo reciben un 10% de descuento sobre los precios mayoristas o pedidos de productos para Miembros, sino que también se benefician personalmente a través de un Pedido Automático. Sus ingresos se basan en dos elementos: la línea vertical de su organización, que genera Bonos Unilaterales y el volumen de su organización, que genera Bonos de Liderazgo. Recibir Pedidos Automáticos de sus clientes lo ayuda a mantener estos dos elementos.

El programa de Descuento por Pedido Automático es opcional y no es requisito para participar en ningún aspecto del Plan de Compensación de Mannatech.

Bono de Pedido Automático

Se paga un 3% sobre el costo descontado de los productos del Asociado seleccionados en un Pedido Automático. Este bono se pagará a la Persona que Afilia Asociados si es un DR calificado o si tiene un cargo superior. De lo contrario, el bono se pagará al primer DR calificado del equipo de la línea ascendente o un cargo superior en la línea de patrocinio por encima del Asociado que mantiene un Pedido Automático con descuento estándar durante el período comercial.



Bonos a Largo Plazo

Bono de Volumen Global para Presidenciales Platino

El Bono de Volumen Global (BVG) es un fondo común del 1% de las Ventas Globales Acabadas de Productos (VGAP) que se paga, cada período comercial, en el cheque por la venta de productos. El BVG está dividido en dos fondos comunes, uno ganado por la lealtad hacia Mannatech y el otro destinado a ayudar a cubrir los costos de viajes y desarrollo comercial. El fondo de lealtad es un 75% del total del fondo común de las VGAP del 1%. Se otorga una acción por cada línea de Director Presidencial desarrollada. El total de acciones de todos los Asociados Platino en cada PC se divide por el monto del fondo común del BVG para determinar el valor de la acción. Cada Director Presidencial Platino cobra el valor de la acción multiplicado por la cantidad de líneas Presidenciales que haya logrado.

El fondo de viajes y desarrollo comercial tiene acciones calculadas según el total del volumen lateral logrado fuera de todas las líneas de Director Presidencial. Cada Director Presidencial Platino tiene asignado un factor calculado según el volumen lateral, de máximo a mínimo. El valor mínimo es de 1.5 puntos y aumenta 0.5 puntos en Asociados que tengan el máximo volumen lateral. Luego, el total de todos los puntos calculados se divide por el 25% restante del fondo común del BVG. Así, se determina el valor de la acción. Este valor se multiplica por el valor de acción calculado para cada Director Presidencial Platino. Y así, se determina el total de la comisión adeudada a cada uno de dichos Directores.

Cómo Calificar para el Bono de Volumen Global (BVG)

- Debe lograr un VC de 100 por PC.
- Debe calificar como Director Presidencial para cada PC.
- Debe mantener cuatro líneas que califican de Director Presidencial para cada PC.
- Debe aceptar y cumplir los términos del Acuerdo de Lealtad del Embajador Presidencial Platino.

Nota: Si se determina que un Director Presidencial Bronce o superior ha violado el Acuerdo, que incluye, entre otras, la política de patrocinio cruzado o la contratación de Asociados de Mannatech para otra compañía de marketing multinivel (MLM), éste no recibirá comisiones del BVG durante un período de dos años a partir de que logre el estado de Director Presidencial Platino o estará sujeto a la posible finalización del Acuerdo.



Incentivos

Incentivos de Compensación

Los incentivos van más allá del Plan de Compensación. Los incentivos, diseñados como una motivación adicional para ayudar a los Asociados a alcanzar sus objetivos y ganar premios especiales, viajes y reconocimientos, pueden cambiar a lo largo del año.

Si usted es como la mayoría de las personas, dedica tanto tiempo a los negocios como a su vida personal. ¿Por qué no divertirse mientras dedica tiempo a los negocios? En Mannatech, deseamos que sus negocios sean tan satisfactorios y placenteros, como lo que hace cuando no trabaja. Es por ello que ofrecemos algunos de los programas de incentivos más importantes que existen. Los Asociados Experimentados han aprendido que el logro comercial en Mannatech puede significar mucho más que sólo recompensas financieras. Los fabulosos programas de incentivos de Mannatech pueden otorgarle dinero en efectivo, premios o entradas para eventos especiales por cumplir con determinados criterios de desempeño comercial. ¡Incluso puede encontrarse en un lugar exótico, acompañado por sus amigos de Mannatech y asociados comerciales!

Visite new.mannatech.com en cualquier momento para obtener información sobre lo que está por venir y cómo calificar para ganar incentivos.

Información Adicional

Cronograma de Pagos

Lo siguiente se paga dos semanas después del cierre del período comercial: la ganancia minorista; la comisión para Miembros; el Bono Directo; los Bonos de Desarrollo de Equipos y de Equipo; los Bonos Unilateral, de Liderazgo y de Desarrollo de Liderazgo; los Bonos Generacionales, de Desarrollo Presidencial y de Pedido Automático del 3%.

Lo siguiente se paga cuatro semanas después del cierre del período comercial: el Bono de Línea Star; el Bono Directo, el Bono de Poder Personal, el Bono de Comienzo Rápido, el Bono de Poder Equivalente, el Bono de Comienzo Rápido Equivalente y el Bono de Volumen Global.

Requisitos y Comisiones

El plan requiere que los Asociados logren varios niveles a lo largo del plan, junto con un Volumen Calificado (VC) establecido, a través de las ventas de productos, igual a la suma del Puntaje de Volumen Personal (PVP) y del Crédito Calificado de Paquetes (CCP), para ganar comisiones, como se muestra a continuación:

- VC de 100 de Asociado Calificado
- De 1 a 5 niveles de Bonos Unilaterales, Miembro, Bono de Equipo, Director Regional, Bono de Pedido Automático del 3%, Bono de Desarrollo de Equipos
- VC de 100 o superior de Asociado Premium/All-Star más Bono de Línea Star; Director Nacional, Ejecutivo y Presidencial; Bono de Desarrollo de Liderazgo; Bono de Desarrollo Presidencial; Bonos de Poder Personal y Bonos de Comienzo Rápido

Trece Períodos Comerciales

El plan requiere que los Asociados califiquen para un VC establecido, durante cada período comercial. La compañía opera en función de un año calendario de 13 Períodos Comerciales de cuatro semanas.

Opciones de Progreso

Si actualmente usted es un Asociado Basic/Preferred y desea convertirse en un Asociado Premium/All-Star, puede elegir una de las dos opciones descritas a continuación:

Cuando logra ser un Asociado Premium/All-Star, comienza a recibir el estado y el pago relacionados con ese nivel durante el período comercial ganado. La fecha anual de renovación cambiará el último día del período comercial en que logre el estado Premium/All-Star.

El progreso ocurre una sola vez, dado que una vez que logre el estado Premium/All-Star, nunca podrá descender de ese estado, siempre que lo renueve todos los años.

(1) Compra de un Paquete de Productos para el Progreso

Un Asociado Basic/Preferred actual puede convertirse en Asociado Premium/All-Star mediante la compra de un Paquete de Productos Premium/All-Star.

Un Asociado Essential/Master actual puede convertirse en Asociado Premium/All-Star mediante la compra de un Paquete de Productos Premium/All-Star.

(2) Adquisición de Opciones Establecidas de Puntaje de Volumen Personal para Miembros (PVPM)

El plan le permite que progrese al nivel de Asociado Premium/All-Star mediante la acumulación de puntos de las calificaciones del Puntaje de Volumen Personal para Miembros (PVPM) en un Período Comercial. Las calificaciones del PVPM provienen del volumen de ventas generado a través de las ventas/compras de sus productos, más las ventas de productos a sus Miembros. Las calificaciones del PVPM que deben reunirse en un Período Comercial son las siguientes:

- PVP de 500 de Asociado Premium/All-Star + Volumen de Compra (VC) de 500 de Miembro
- Cuando progrese a través del PVPM, recibirá una ficha en el programa de Línea Star y será elegible para comenzar a recibir las comisiones de Asociados Premium/All-Star, pero no se pagará dinero de Bono Star a su equipo de la línea ascendente.

Opciones de Retención/Renovación

Su estado de Asociado se vuelve a evaluar anualmente, en el PC en que usted cumple otro año como Asociado (un año posterior a su inscripción original o a su última renovación), con tres opciones disponibles, como se describe a continuación. Debe entrar en acción a través de una de estas opciones para que sus comisiones continúen generándose.

(1) Renovación del Nivel Premium/All-Star a través de la Compra de Paquetes de Productos de Renovación

Si usted es un Asociado Premium/All-Star, recibirá una oferta de renovación aproximadamente 50 días antes de que finalice el PC en que usted cumple otro año como Asociado. (Recibirá un recordatorio de seguimiento aproximadamente 20 días antes del vencimiento, si es necesario). Para que continúen generándose sus comisiones de Asociado Premium/All-Star, debemos recibir el pago de su renovación antes del cierre del PC en que usted cumple otro año como Asociado. Con la compra de su Paquete de Productos de Renovación de Liderazgo, su acuerdo de Asociado se renovará en forma automática por 13 Períodos Comerciales en el nivel Premium/All-Star que ha alcanzado. El Paquete de Productos de Renovación de Liderazgo paga \$80 a través del programa del Bono de Línea Star.

Como los Paquetes de Productos de Renovación de Liderazgo no tienen Volumen Calificado (VC), debe mantener un pedido calificado en el PC en que usted cumple otro año como Asociado para seguir siendo elegible para los Bonos Premium/All-Star completos. Del pedido calificado que realice en ese PC, se deducirá el 45% del Pago Real (PR) para financiar la producción y el envío de la revista *Health & Living* y otros envíos de Mannatech para el próximo año.

(2) Renovación del Nivel Premium/All-Star a través de la Opción del PVPM (consulte el punto 2 en "Opciones de Progreso")

Si usted es un Asociado Premium/All-Star, también puede satisfacer los requisitos de su renovación anual de Liderazgo en el PC en que usted cumple otro año como Asociado reuniendo los requisitos del PVPM, como se describe a continuación:

- **PVP de 500 de Asociado Premium/All-Star + Volumen de Compra (VC) de 500 de Miembro**

Del pedido calificado que realice en ese PC en que usted cumple otro año como Asociado, se deducirá el 45% del Pago Real (PR) para financiar la producción y el envío de la revista *Health & Living* y otros envíos de Mannatech para el próximo año.

(3) Retención Automática en el Estado de Asociado Basic/Preferred

Los Asociados Premium/All-Star que no elijan renovar su estado de Liderazgo mediante cualquiera de las opciones mencionadas anteriormente pueden continuar solicitando productos y permanecerán en el nivel Basic/Preferred. Esta transacción automática se realizará con el primer pedido de productos que se realice después de la fecha en que usted cumple otro año como Asociado. Si no se recibe ningún pedido, el estado del Asociado se considerará "en espera". Sin embargo, dichos Asociados pueden recuperar su estado de Asociado Premium/All-Star en cualquier momento a través de la compra de un Paquete de Renovación; en este caso, la fecha anual de renovación cambiaría a la fecha del pedido de renovación.

Los Asociados Basic/Preferred permanecen en esa categoría mediante los continuos pedidos de productos, y se deducirá el 45% del PR (como se estableció anteriormente en [1] y [2]) a cualquier pedido de productos realizado en cualquier período comercial posterior a la fecha de renovación. Si no se realiza un pedido después de la fecha anual de renovación, se considerará que usted no ha realizado la renovación.

Nota: Sus Miembros también sufrirán una deducción del 45% del PR durante el período comercial un año después de la fecha de inscripción original y de allí en adelante en forma anual. El proceso de retención anual extiende las suscripciones a determinadas revistas de Mannatech durante un año.

Crédito Calificado de Paquetes (CCP)

Determinados paquetes de productos tendrán Créditos Calificados de Paquetes (CCP) que cuentan para el CCP de Líneas de Bonos de Poder. El VC incluye el CCP y el PVP, lo que permite al Asociado comprar el paquete para calificar en el período comercial en que compró el paquete para cualquiera de los bonos para los cuales es elegible.

El CCP y el VC no cuentan para los requisitos del Puntaje de Volumen Grupal (PVG) o el PVPM del Asociado que realiza la compra.

Devoluciones, Reembolsos y Cancelaciones

Todas las devoluciones y las cancelaciones de pedidos de productos y de paquetes de productos no cuentan para las calificaciones o las comisiones. Los sobrepagos de comisiones que sean resultado de devoluciones, reembolsos o montos que se han vuelto a calcular deben deducirse de futuras comisiones, o pueden deducirse de los fondos comunes, con anterioridad a la adjudicación de las comisiones. La compañía también puede retener futuras comisiones o bonos en el caso de que se devuelva un paquete de productos por el cual usted ya ha recibido el pago de una comisión o un bono.

Políticas y Procedimientos

1	Información General	página 25	2.21	Ventas Minoristas	5.4	Inscripción/Pedidos de Canadá	
1.1	Miembro		2.22	Promoción de Productos para Uso Animal	5.5	Opciones de Pago	
1.2	Asociado Independiente		2.23	Declaraciones Falsas sobre la Compañía	5.6	Cheques Rechazados	
1.3	Acuerdo y Solicitud de Asociado/ Números de Identificación		2.24	Declaraciones Falsas sobre el Plan de Carrera y Compensación, y sobre los Ingresos Ganados	5.7	Tarjetas de Crédito	
1.4	Creación de una Empresa, Sociedad o Fideicomiso		2.25	Aseveraciones y Declaraciones Falsas sobre los Productos	5.8	Impuesto a las Ventas	
1.5	Cómo Combinar un Acuerdo de Terceros con su Negocio Mannatech		2.26	Eventos de la Compañía	5.9	Compra para Uso Personal (Requisitos de Inventario)	
1.6	Responsabilidades en cuanto a su Organización de Línea Descendente		2.27	Cumplimiento del Acuerdo con la Oficina del Procurador General	5.10	Acumulación de Productos	
1.7	Finalización Voluntaria del Acuerdo con la Compañía		3	Políticas Internacionales	5.11	La Regla del 70%	
2	Manejo de su Negocio, Uso de Internet, Venta de Productos y Contratación de Personal	página 27	3.1	Cómo Manejar el Negocio de Manera Internacional	5.12	Reemplazo de Productos Defectuosos	
2.1	Publicidad		3.2	Obsequio de Productos	5.13	Garantía de Satisfacción	
2.2	Anuncios Clasificados		3.3	Patrocinio Internacional	5.14	Envíos	
2.3	Anuncios en el Directorio Telefónico		3.4	Traslado a otro País	6	Leyes, Regulaciones y Procedimientos Disciplinarios	página 39
2.4	Cómo Atender por Teléfono		4	Reglas Comerciales de Patrocinio	6.1	Modificaciones en las Políticas y Procedimientos	
2.5	Papelería Comercial		4.1	Derecho a Elegir Patrocinio	6.2	Eliminación de Políticas y Procedimientos	
2.6	Uso del Nombre, del Logotipo o de las Marcas Registradas de la Compañía		4.2	Incentivos para Seleccionar un Patrocinador Diferente	6.3	Cesión	
2.7	Creación, Uso y Divulgación de Materiales de Terceros		4.3	Información del Patrocinador y de la Persona que Aflia Asociados	6.4	Leyes Gubernamentales	
2.8	Declaraciones Relacionadas con los Productos		4.4	Cambio de Líneas de Patrocinio	6.5	Contactos con Reguladores Gubernamentales	
2.9	Reproducción del Material Promocional y Educativo Aprobado		4.5	Venta o Transferencia de la Posición de Asociado	6.6	Personal Militar	
2.10	Sitios Web de Capacitación Presidencial		4.6	Herencia de Posiciones de Asociados	6.7	Residentes de Georgia, Louisiana y Montana	
2.11	Registro de Reuniones en Persona y Conferencias Telefónicas		4.7	Posiciones Múltiples	6.8	Requisito para la Capacitación Regulatoria	
2.12	Uso de Testimonios		4.8	Patrocinio Cruzado de Cónyuges/Miembros de la Familia	6.9	Supervisión de Reuniones	
2.13	Uso de los Medios de Comunicación para Ventas en Línea		4.9	Contratación de Asociados en Otras Compañías	6.10	Informe de Infracciones	
2.14	Reservado para Expansión Futura		4.10	Renovaciones	6.11	Resolución de Disputas	
2.15	Uso y Registro de Sitios en Internet, de Medios de Comunicación Electrónicos y de las Marcas Registradas de la Compañía		4.11	Informes de la Línea Descendente	6.12	Procedimiento Disciplinario	
2.16	Pautas para la Intranet de la Compañía		4.12	Información Patentada y Confidencial de la Compañía/ Informes Proporcionados a los Asociados	6.13	Procedimiento de Apelaciones Disciplinarias	
2.17	Correspondencia por Correo Electrónico		4.13	Períodos Comerciales	6.14	Finalización del Acuerdo por Parte de la Compañía	
2.18	Difusión por Fax		4.14	Impuestos a las Ganancias	6.15	Efectos de la Finalización	
2.19	Contacto con los Medios de Comunicación		4.15	Solicitudes de Investigación de Comisiones	6.16	Sanciones	
2.20	Ferias y Exposiciones Comerciales		5	Operaciones, Pedidos, Devoluciones de Productos, Reembolsos y Envíos	6.17	Reanudación Posterior a la Finalización por Parte de la Compañía	
			5.1	Opciones de Pedido	6.18	Indemnización	
			5.2	Pedidos por Correo	6.19	Arbitraje y Leyes Vigentes	
			5.3	Descuento por Pedidos Automáticos	Renuncia	página 43	
					Índice de las Actualizaciones de 2009	página 44	

1 Información General

Las Políticas y los Procedimientos ("Políticas y Procedimientos") son parte integrante del Acuerdo y Solicitud de Asociado de Mannatech ("Solicitud") (de aquí en adelante denominado en forma colectiva "Acuerdo"). Como Asociado Independiente, debe cumplir con todos los términos y las condiciones establecidos por Mannatech, Incorporated (de aquí en adelante denominada la "Compañía"), lo que incluye las Políticas y los Procedimientos, el Acuerdo y Solicitud de Asociado, el Plan de Carrera y Compensación, todas las disposiciones indicadas en los formularios producidos por Mannatech y todos los anuncios del Sistema Comercial. Además, debe cumplir todas las leyes y las regulaciones aplicables en el estado, la provincia, el país u otra subdivisión política en la que viva y en la cual opera su negocio Mannatech. Lea este documento detenidamente. Cada Asociado Independiente de Mannatech (el "Asociado") es responsable de respetar el Acuerdo, y las Políticas y Procedimientos. Las Políticas y Procedimientos se aplican a todos los Asociados y se exigirá su cumplimiento de acuerdo con ello. Las infracciones someterán al Asociado al Procedimiento de Administración del Cumplimiento y a cualquier sanción disciplinaria relacionada e impuesta por el Procedimiento. La Junta Directiva ("Junta") se reserva el derecho de anular toda regla incluida en el presente contenido, según lo considere apropiado y sin otorgar explicaciones.

1.1 Miembro

- 1.1.1 Un Miembro es una persona que, al firmar y completar un Formulario de Miembro (MOD USA1801101 y CAN1801111), puede comprar productos de la Compañía directamente de la Compañía con un descuento de aproximadamente 5% del Precio Minorista Sugerido. Si no se compra ningún producto en el momento de la inscripción, la tarifa de la membresía es de \$10.00. Si se pide un producto, no se cobrará dicha tarifa.
- 1.1.2 Dado que los pedidos de productos de los Miembros son únicamente para consumo personal y no, para reventa, no se les solicitará a los Miembros que proporcionen información de identificación de impuestos.
- 1.1.3 Una vez que la Compañía acepta la Solicitud del Miembro, se le asigna un número de cuenta.
- 1.1.4 Únicamente los Miembros pueden realizar pedidos con sus respectivos números de cuenta. Un Miembro no participa en el Plan de Carrera y Compensación ni gana comisiones.
- 1.1.5 Los Miembros no tienen obligaciones ni requisitos de renovación; sin embargo, participan del programa de retenciones de la Compañía, que deduce en forma automática el 45% del PR (Pago Real) de sus pedidos de

productos efectuados el día en que se cumpla un año de su fecha de inscripción o posteriormente. Si desea convertirse en Asociado Independiente y participar en el Plan de Carrera y Compensación, un Miembro debe presentar un Acuerdo y Solicitud de Asociado.

- 1.1.6 Un Miembro debe cumplir con los términos y las condiciones establecidos en la Solicitud de Miembro.
- 1.1.7 Los Miembros pueden tener una sola cuenta de Miembro por familia. Los cónyuges y los miembros de la familia deben compartir la misma cuenta de Miembro. Las cuentas de Miembro no pueden estar registradas como empresas (o razón social), fideicomisos, corporaciones o sociedades.

1.2 Asociado Independiente

"Asociado" es un término utilizado para describir a un distribuidor independiente. Un distribuidor independiente es un Asociado que compra productos de la Compañía para sí mismo o para venderlos a consumidores, y que gana comisiones a través del Plan de Carrera y Compensación al reunir determinados requisitos de volumen. Como Asociado Independiente de la Compañía, usted tiene los siguientes derechos y responsabilidades:

- 1.2.1 Ganar comisiones y bonos por ventas de productos de la Compañía en Estados Unidos, Canadá y cualquier otro País de Operación en el cual Mannatech realice negocios, como se define en la Sección 3.
- 1.2.2 Usted es un contratista independiente para todos los efectos, incluidos efectos legales y de impuestos gubernamentales. No existe una relación de empleador/ empleado ni de sociedad, agencia o sociedad conjunta entre un Asociado y la Compañía. Los Asociados establecen sus propios horarios comerciales y determinan sus propios métodos para obtener pedidos. Los Asociados son los únicos responsables de pagar todos los impuestos o las obligaciones que requiera la ley, incluido el impuesto a las ganancias y los aportes al sistema de seguros nacionales, y de informar, enviar y pagar en forma correcta los impuestos sobre las ventas y sobre los bonos/comisiones/incentivos. Usted llevará todos los registros necesarios para asegurar la correcta evaluación y pago de cualquiera de esos impuestos y obligaciones.
- 1.2.3 No está autorizado a obligar a la Compañía, o adquirir deudas o realizar gastos en nombre de la Compañía, ni a abrir cuentas corrientes en representación o en nombre de la Compañía.

- 1.2.4 La Compañía no será responsable de las deudas y obligaciones que pueda contraer, aunque las haya contraído durante el plazo del Acuerdo.
- 1.2.5 Identifíquese siempre como "Asociado Independiente" en todas las comunicaciones verbales y escritas.
- 1.2.6 La Compañía tiene derecho a solicitar información sobre su negocio y su equipo de línea descendente para garantizar el cumplimiento del Acuerdo.
- 1.2.7 Usted no gana bonos por las compras de sus productos personales y reconoce que los bonos/comisiones/incentivos se pagan únicamente por las ventas de productos. En el Plan de Carrera y Compensación de la Compañía no se pagan ni reciben beneficios o bonos únicamente por patrocinar a otros Asociados, y no se garantiza ninguna ganancia por la mera participación en el Plan de Carrera y Compensación.
- 1.2.8 Debe operar su negocio de acuerdo con las leyes y las regulaciones aplicables.
- 1.2.9 Se prohíbe promover o vender productos, servicios u oportunidades que la Compañía no produzca ni apruebe directamente a Asociados existentes o a posibles Asociados, ya sea en una presentación, evento de capacitación o según lo estipulado en la Sección 4.9.
- 1.2.10 No utilizará los servicios de un Asociado que ha sido dado de baja por la Compañía, o de cualquier Accionista, Miembro o Socio de dicho Asociado que ha sido dado de baja, en relación con su negocio Mannatech.
- 1.2.11 No utilizará los servicios de una persona, ya sea como su agente o representante, cuyos actos sean considerados por la Compañía como infracción a estas Políticas y Procedimientos.
- 1.2.12 Usted no puede prestar servicio como funcionario, director o empleado de MannaRelief mientras sea Asociado Independiente de Mannatech.

1.3 Acuerdo y Solicitud de Asociado/ Números de Identificación

- 1.3.1 Toda persona, empresa u otra entidad que desee obtener el estado de Asociado Independiente debe completar el Acuerdo y Solicitud de Asociado de la Compañía. La Compañía se reserva el derecho de rechazar a posibles solicitantes sin brindar explicaciones y a su exclusivo criterio. El posible solicitante debe poseer y proporcionar un número de identificación patronal (EIN), un número de seguro social (SSN) o un número de identificación fiscal (TIN) válidos en los Estados Unidos, o un número de seguro social (SIN) o número de identificación del negocio (BN) en Canadá.

- 1.3.2 Si el posible solicitante no proporciona dicha información, la Compañía rechazará cualquier solicitud, a su exclusivo criterio. Los solicitantes que elijan no proporcionar la información pueden inscribirse como Miembros. Los Asociados menores de 18 años deberán ser representados por su padre, madre o tutor. El padre/madre/tutor debe firmar personalmente todos los acuerdos y certificaciones de Mannatech como cosolicitante. Todo Asociado que no tenga 18 años de edad será dado de baja en forma inmediata, a menos que su padre, madre o tutor asuma la responsabilidad del negocio de la Compañía del menor y proporcione resarcimiento (MOD USA3802001), o que el menor esté emancipado por resolución judicial o que la ley del estado/provincia donde resida el Asociado lo estipule de otra manera.
- 1.3.3 La Compañía debe recibir, en Coppell, Texas, un Acuerdo y Solicitud de Asociado completado y firmado correctamente (por el posible solicitante). El Acuerdo no tendrá efecto hasta que la Compañía lo acepte en Coppell, Texas, y se le haya asignado un número de cuenta. Las solicitudes incompletas no se aceptarán y es posible que no sean devueltas. No se pagarán comisiones, bonos o incentivos hasta que la Compañía reciba la solicitud firmada o, en el caso de solicitudes electrónicas, la firma electrónica del Asociado, aceptando los Términos y las Condiciones.
- 1.3.4 Ante la aceptación de la Solicitud por parte de la Compañía, se le asigna un "Número de Cuenta" que le servirá como su número de identificación oficial cuando patrocine a nuevos Asociados o realice pedidos de productos. Este número de cuenta tiene referencia cruzada con su EIN, SSN, TIN, SIN o BN.
- 1.3.5 Debe informar a la Compañía de toda modificación que se produzca en su cuenta, razón social, empresa unipersonal, nombre o domicilio del Asociado antes de que transcurran catorce (14) días luego de producirse la modificación. Si el informe de la modificación contiene errores de ortografía, dígitos invertidos, o el nombre o el domicilio están incompletos, puede indicar las correcciones por teléfono.
- 1.3.6 Si proporciona un falso EIN, SSN, TIN, SIN o BN a la Compañía, puede estar sujeto a la finalización inmediata del Acuerdo. No se puede utilizar ningún EIN, SSN, TIN, SIN o BN en conexión con una Solicitud de Asociado o pedido sin el consentimiento previo de la persona. Si proporciona firmas falsificadas o información falsa en cualquiera de los formularios de Mannatech para usted o en representación de otra persona sin el expreso

consentimiento escrito del Asociado o de la persona que otorga el permiso, su Acuerdo podrá estar sujeto a finalización inmediata.

- 1.3.7 Un Asociado nuevo puede procesar una solicitud por teléfono. Sin embargo, la Compañía debe recibir un Acuerdo y Solicitud firmado por todos los Asociados nuevos. Si dentro de los 30 días de realizada la solicitud telefónica no se reciben una solicitud firmada o un Formulario de Firma para Solicitudes por Teléfono (MOD USA3804601), la Compañía puede suspender las comisiones ganadas hasta recibir la Solicitud firmada. Todas las cuentas deben tener un nombre de contacto y un número de teléfono válidos que se registrarán junto con el número de cuenta.
- 1.3.8 Usted es el único responsable de inscribirse u obtener las licencias provinciales, estatales o locales necesarias para vender los productos de la Compañía.

1.4 Creación de una Empresa, Sociedad o Fideicomiso

- 1.4.1 Si su solicitud está a nombre de una empresa, sociedad o fideicomiso, debe identificar a los accionistas, funcionarios y directores de la empresa, sociedad o entidad de fideicomiso al completar un Formulario C-1 (MOD USA 3806401), Divulgación de Sociedades Corporativas o Miembros Corporativos, o un Formulario C-1(a) (MOD USA 31806301), Divulgación de Miembros de Fideicomiso. En el momento de presentar el Acuerdo y Solicitud de Asociado, cada uno de los funcionarios y directores de la Compañía o Sociedad debe proporcionar una Declaración de Garantía e Indemnización (Formulario C-2 o Formulario C-2 [a]) a la Compañía.
- 1.4.2 El Acuerdo y Solicitud de Asociado no puede procesarse sin todos los anexos adecuados. Si la entidad comercial agrega nuevos funcionarios y/o directores, se debe completar y proporcionar a la Compañía otra Declaración de Garantía e Indemnización, Formulario C-2 o Formulario C-2 (a). En caso de que se produzcan cambios de accionistas, socios o directores, deberá notificar a la Compañía antes de que transcurran catorce días de ocurrido el cambio.
- 1.4.3 La Compañía se reserva el derecho de aprobar o rechazar el cambio de razón social ("Nombre DBA") en caso de que sea ofensivo o que origine conflictos con los nombres comerciales, marcas registradas o marcas de servicio de la Compañía, o con el Sistema Jurídico Anglosajón. Si la Compañía aprueba dicho cambio, el nombre de la organización y los nombres de los

miembros de la Junta Directiva de la organización deben

aparecer en el Formulario de Cambio de Información del Asociado o en un formulario de divulgación junto con la Garantía de Indemnización firmada. No debe utilizar el nombre "Mannatech" o cualquiera de los nombres comerciales o productos de la Compañía en su razón social de manera tal que pudieran ser confundidos con la Compañía.

1.5 Cómo Combinar un Acuerdo de Terceros con su Negocio Mannatech

- 1.5.1 Un "tercero" incluye, entre otros, otro Asociado Independiente o una persona/compañía externa que ofrece servicios de desarrollo de negocios o bienes y servicios relacionados/no relacionados.
- 1.5.2 La Compañía no aprueba ni permite declaraciones de ingresos, garantías u otras declaraciones de terceros para crear su organización de línea descendente. Además, la Compañía no aprueba a terceros o empresas de terceros que realicen declaraciones de ingresos mediante asistencia de ventas de terceros.
- 1.5.3 Si elige celebrar acuerdos de ese tipo con terceros, lo hace por su exclusiva cuenta y riesgo. La Compañía no quedará sujeta a dichos acuerdos o contratos. La Compañía no le reembolsará los gastos realizados como resultado de la celebración de los acuerdos o contratos descritos anteriormente.
- 1.5.4 No puede celebrar contratos con terceros que combinen aspectos de los negocios de la Compañía, según lo estipulado por la Compañía, con otra oferta que esté relacionada con la venta de los productos, las oportunidades o el Plan de Carrera y Compensación de la Compañía con ningún otro componente, acuerdo, plan comercial, método o dispositivo que no sea de la Compañía. La Compañía no respetará estos acuerdos. La Compañía no resolverá disputas que resulten de acuerdos de terceros o entre Asociados.
- 1.5.5 La Compañía no permite que el Plan de Carrera y Compensación o los Productos de Mannatech se presenten u ofrezcan junto con otros planes comerciales u otra forma de negocio. La violación de esta Política será considerada como incumplimiento del Acuerdo y usted quedará sujeto a la finalización de éste.
- 1.5.6 No debe inducir a terceros a adquirir los productos de la Compañía informándoles que, luego de la adquisición de los productos de la Compañía, recibirán bonos en efectivo, comisiones u otros beneficios por ayudarlo a suministrar los productos de la Compañía a otras personas.

1.6 Responsabilidades en cuanto a su

Organización de Línea Descendente

- 1.6.1 Usted es responsable de capacitar a su organización de línea descendente en los métodos legítimos y efectivos de desarrollo de un negocio exitoso y no debe aconsejar a los Asociados reestructurar su línea descendente de manera que otorgue al Patrocinador o a los Asociados del equipo de la línea ascendente una ventaja monetaria, ya que la posición de Asociado podría verse perjudicada a largo plazo.
- 1.6.2 Usted es responsable de responder las preguntas de los Asociados a los cuales ha patrocinado en forma personal. Los Asociados que tengan preguntas acerca de cualquier aspecto de la Compañía deben comunicarse con sus patrocinadores del equipo de la línea ascendente para recibir ayuda.
- 1.6.3 Usted es responsable de analizar y determinar con su equipo de línea descendente (antes de completar una nueva Solicitud de Asociado o de afiliarse a un nuevo cargo de otro modo), qué parte recibirá el Bono Directo. La Compañía no resolverá ninguna disputa entre Asociados a raíz de estos u otros tipos de acuerdos financieros. La Compañía pagará comisiones a la persona que figure en su base de datos, según se haya informado a la Compañía.
- 1.6.4 Usted es responsable de explicar, en su totalidad, la política de Garantía de Satisfacción establecida en la Sección 5.13.1 de estas Políticas y Procedimientos.

1.7 Finalización Voluntaria del Acuerdo con la Compañía

Asociados

- 1.7.1 El Asociado que desee cerrar su cuenta debe presentar una solicitud por escrito (que incluya ID fiscal, SSN, EIN, SIN, etc., el número de cuenta y la firma) o completar el Formulario de Finalización Voluntaria del Acuerdo (MOD USA3806001).
- 1.7.2 Un Asociado que finaliza el Acuerdo en forma voluntaria puede solicitar la reanudación luego del vencimiento de seis (6) Períodos Comerciales completos ("período de espera"). Las solicitudes enviadas conforme a esta sección no se procesarán hasta el primer día posterior al vencimiento del período de espera. Los cónyuges, hijos dependientes u otros miembros de la familia del Asociado que haya finalizado el Acuerdo no pueden solicitar ser Asociados o Miembros en otra línea de patrocinio hasta que el Asociado que ha finalizado el Acuerdo sea elegible para la reanudación. (Consulte la sección Cambio de Líneas de Patrocinio, 4.4.4; 4.4.5 y 4.4.6).

- 1.7.3 Un Asociado que haya finalizado el Acuerdo no puede patrocinar a nuevos Asociados. Si un Asociado que ha finalizado el Acuerdo figura en el Formulario de Asociado como patrocinador, el nuevo Asociado será contactado para que proporcione a la Compañía el Número Válido de Identificación del Patrocinador en relación con un Asociado que cumpla con las condiciones.

Asociados Canadienses

- 1.7.4 **Únicamente para Residentes de Manitoba:** puede enviar su notificación por correo certificado a Mannatech Inc., a la atención de Thompson Dorfman Sweatman, 2200-201 Portage Ave., Winnipeg, MB R3B 3L3, o entregarla en esta dirección personalmente.
- 1.7.5 **Únicamente para Residentes de Nueva Escocia:** puede enviar su notificación por correo certificado, fax, entrega personal o cualquier otro método que pruebe que ha proporcionado notificación a: Ms. Heather Miller, 2276 Davison Street, RR1, Wolfville, Nova Scotia, Canada B0P 1X0 (número de teléfono 902-542-2337).

Miembros

- 1.7.6 Los participantes del programa para Miembros deben notificar la finalización por escrito y luego esperar seis Períodos Comerciales antes de presentar una solicitud para convertirse en Asociado o en Miembro en otra línea de patrocinio. Sin embargo, pueden seguir solicitando productos a precio minorista durante los seis meses del período de espera para su reincorporación.

2 Manejo de su Negocio, Uso de Internet, Venta de Productos y Contratación de Personal

2.1 Publicidad

- 2.1.1 Con excepción de la publicidad provista por la Compañía para la promoción de su MannaPage o de acuerdo con lo establecido en las provisiones de las Secciones 2.10 y 2.15, usted no debe publicar productos a través de Internet o de cualquier otra forma en medios de comunicación, como la radio o la televisión.
- 2.1.2 Con el fin de proteger sus marcas registradas, la Compañía debe prohibir la producción de avisos publicitarios de los propios Asociados para promocionar a la Compañía o a sus productos.
La Compañía le proporciona avisos aprobados. Pueden utilizarse únicamente los materiales de venta producidos por la Compañía para promocionar a la Compañía y

sus productos. Los avisos publicitarios aprobados por la Compañía deben utilizarse palabra por palabra.

- 2.1.3 Los materiales prohibidos incluyen, entre otros:
 - 2.1.3.1 Documentación obsoleta producida por la Compañía, que ya no se encuentre en circulación.
 - 2.1.3.2 El material que cree o produzca un Asociado Independiente y que viole los puntos 2.7, 2.8 o 2.25 de estas Políticas y Procedimientos.

2.2 Anuncios Clasificados

A pesar de la Política de Publicidad de la Compañía, usted puede usar "líneas" o avisos clasificados de oportunidades (menos de [30] palabras) proporcionados por la Compañía para publicar en los motores de búsqueda de Internet y en la sección de oportunidades de los periódicos, revistas y guías locales. Los anuncios clasificados aprobados están disponibles en la página de inicio de Internet en www.mannatech.com. Estos anuncios publicitarios deben ser reproducidos en su totalidad y sin modificaciones. Lo único que puede agregar es su nombre e información de contacto.

2.3 Anuncios en el Directorio Telefónico

- 2.3.1 Usted puede anunciar en el directorio telefónico. La publicidad en las Páginas Amarillas debe cumplir con todas las Políticas y Procedimientos pertinentes. El listado aprobado para las Páginas Blancas y Amarillas es el siguiente:

Nombre del Asociado
Asociado Independiente de Mannatech®
Domicilio del Asociado
Número de Teléfono del Asociado

- 2.3.2 En caso de que el impresor no inserte el signo ®, debe agregarse una línea al final del anuncio con la leyenda "Mannatech es una marca comercial registrada de Mannatech, Incorporated".
- 2.3.3 No puede utilizar un número de teléfono o un número gratuito que, cuando los números sean convertidos en letras, reproduzca parte o la totalidad del nombre Mannatech o del nombre de alguno de sus productos.

2.4 Cómo Atender por Teléfono

Se le prohíbe atender el teléfono de una manera que pueda dar a la persona que llama la impresión de que se ha comunicado con la Oficina Corporativa de la Compañía. Las grabaciones telefónicas deben dejar en claro que la persona que llama se ha comunicado con un "Asociado Independiente" de Mannatech.

2.5 Papelería Comercial

Usted puede adquirir tarjetas comerciales y papelería con membrete a través de las firmas designadas por la Compañía. Los formularios de pedido provenientes de dichas compañías se distribuyen con cada Paquete Comercial. El título "Asociado Independiente" debe acompañar siempre a su nombre cuando figure junto al de la Compañía.

2.6 Uso del Nombre, del Logotipo o de las Marcas Registradas de la Compañía

- 2.6.1 Con excepción de lo permitido en las Secciones 2.10 y 2.15, no puede usar el nombre, el logotipo, las marcas registradas de la Compañía ni los nombres de los productos de la Compañía en anuncios publicitarios o materiales producidos por un Asociado.
- 2.6.2 Usted puede utilizar únicamente el logotipo "Asociado Independiente de Mannatech". Usted no puede reproducir el logotipo "Mannatech Incorporated", excepto en los casos permitidos en las Secciones 2.10 y 2.15.
- 2.6.3 Excepto en el caso de los anuncios publicitarios o las instrucciones provistas por la Compañía para la promoción de su MannaPage, usted no puede utilizar el nombre Mannatech ni ninguna de sus marcas registradas como parte del nombre de su negocio o sociedad, del nombre que utiliza en Internet, de su URL o nombre de dominio, de su fuente de etiquetas html (metatags), de un código de búsqueda o de su dirección de correo electrónico.
- 2.6.4 No puede utilizar los nombres ni las imágenes de empleados de la Compañía, ejecutivos, consultores, deportistas, organizaciones o celebridades que promocionan a la Compañía, con excepción de lo que se encuentre escrito específicamente en los materiales actuales aprobados por la Compañía o de lo permitido en la Secciones 2.10 y 2.15.
- 2.6.5 Está prohibido que utilice los nombres de cualquier otra compañía, hospitales o instituciones cuando publicite a la Compañía.

2.7 Creación, Uso y Divulgación de Materiales de Terceros

- 2.7.1 Todas las asistencias de venta, los materiales genéricos u otros materiales que no sean producidos por la Compañía se considerarán "materiales de terceros". Esta definición incluye las asistencias de venta y los materiales que estén en formatos impresos, de audio, video o electrónico.

2.7.2 Se considera que los materiales son "genéricos" si pueden ser utilizados por cualquier otra compañía de nuestra industria.

2.7.3 Está prohibido que usted cree, venda o distribuya materiales de terceros que vinculen los beneficios de los productos de Mannatech, los ingredientes de los productos de Mannatech o los gliconutrientes con una enfermedad en particular, un proceso patológico o una afirmación de existencia de enfermedad, o que violen los puntos 2.8 o 2.25 de estas Políticas y Procedimientos. Usted debe utilizar únicamente materiales aceptados cuando representa a la Compañía, a los negocios de la Compañía y al Plan de Carrera y Compensación, cuando capacite a otros Asociados o realice declaraciones relacionadas con los productos. Los materiales deben cumplir con las normas del país en el que se utilizarán.

2.7.4 Además del requisito establecido en 2.7.3, y con excepción de lo permitido en la Sección 2.10, puede utilizar materiales genéricos únicamente si:

2.7.4.1 no mencionan a la Compañía, sus productos, nombres comerciales, los ingredientes específicos de los productos o el Plan de Compensación; y

2.7.4.2 no han sido creados únicamente para su uso en relación con la promoción o venta de los productos o la oportunidad de Mannatech.

2.7.5 Usted debe notificar a la Compañía dentro de los 30 días de la fecha en que comienza la distribución de cualquier material promocional de terceros nuevo (folleto, CD, DVD, etc.) relacionado con la Compañía, sus productos o los gliconutrientes, que no sea producido por la Compañía y por el cual usted reciba compensación (directa o indirectamente). Usted debe:

2.7.5.1 Enviar a la Compañía su nombre, número de cuenta de Asociado, una copia del nuevo material promocional de terceros, el título, el autor y la fecha en que comenzó su distribución, por uno de los siguientes medios:

2.7.5.1.1 por correo electrónico, junto con la transcripción del contenido de los CD/DVD, como documento en formato PDF o Word, a lec-materials@mannatech.com;

2.7.5.1.2 por fax, al 972.471.5619;

2.7.5.1.3 por correo, a Mannatech, Incorporated, Attn: Legal Department, 600 S. Royal, Suite 200, Coppell, TX, 75019.

2.8 Declaraciones Relacionadas con los Productos

Como Asociado Independiente, usted admite que los productos de Mannatech no son un sustituto de la atención médica ni un estándar de atención en el tratamiento o prevención de una enfermedad específica, y no debe declarar lo contrario.

2.9 Reproducción del Material Promocional y Educativo Aprobado

Puede copiar material publicitario producido por la Compañía palabra por palabra, en su totalidad o parcialmente, para usar en el manejo de su negocio. El material educativo puede usarse ÚNICAMENTE palabra por palabra y EN SU TOTALIDAD. No puede duplicar ni grabar material de audio o video (incluidos aquellos materiales producidos para el sitio web corporativo) producido por la Compañía. Está estrictamente prohibida toda grabación o duplicación. Mannatech puede solicitar, entre otras cosas, que usted cese y desista de usar o distribuir dichas grabaciones, o que destruya, a su cargo, las grabaciones no autorizadas.

2.10 Sitios Web de Capacitación Presidencial

2.10.1 **Requisito.** Los Asociados que logren y mantengan el estado Presidencial durante seis (6) Períodos Comerciales consecutivos califican para establecer un sitio de capacitación por Internet ("Sitios de Capacitación") aprobado por la Compañía.

2.10.2 **Uso de las Marcas de la Compañía.** Los Sitios de Capacitación pueden utilizar el nombre, el logotipo, las marcas y las imágenes de la Compañía, y otras declaraciones sobre sus Productos. La Compañía proporcionará estos elementos a las personas autorizadas, según lo establecido en la Sección 2.10.1. Todos los sitios de capacitación estarán protegidos con una contraseña.

2.10.3 **Información Permitida.** Los Sitios de Capacitación pueden contener los siguientes materiales:

2.10.3.1 Información de capacitación preliminar para los Nuevos Asociados;

2.10.3.2 Información de capacitación básica/continua para los Asociados;

2.10.3.3 Información de capacitación específica para el producto (proporcionada por la Compañía);

2.10.3.4 Información de capacitación para el Desarrollo del Negocio;

2.10.3.5 Información de capacitación relacionada con el Cumplimiento (proporcionada por la Compañía);

- 2.10.3.6 Enlaces a todos los sitios web controlados por Mannatech (se excluye toda MannaPage de Asociados);
- 2.10.3.7 Lecturas Recomendadas;
- 2.10.3.8 Información sobre Conferencias Telefónicas y Calendario;
- 2.10.3.9 Información Biográfica sobre el Director Presidencial
- 2.10.4 **Información Excluida.** Los Sitios de Capacitación no deberán:
- 2.10.4.1 Aceptar inscripciones de nuevos Asociados;
- 2.10.4.2 Ofrecer para la venta Productos de la Compañía;
- 2.10.4.3 Contener información que viole las Políticas y Procedimientos del Asociado;
- 2.10.4.4 Incluir blogs ni foros;
- 2.10.4.5 Contener información sobre Asuntos no relacionados directamente con Mannatech;
- 2.10.4.6 Proporcionar enlaces a MannaPage personales o a sitios web no controlados por Mannatech; y
- 2.10.4.7 Proporcionar enlaces a sitios web que afirman/ sugieren que los productos de Mannatech o los gliconutrientes curan, tratan, alivian o previenen una enfermedad específica.
- 2.10.5 **Registro.** Una vez que el Asociado haya reunido los requisitos para establecer un Sitio de Capacitación, puede hacerlo si:
- 2.10.5.1 Envía una solicitud a associatetraining@mannatech.com;
- 2.10.5.2 Proporciona el nombre, el número de cuenta, el domicilio, el dominio web y el URL del Asociado, y toda información que la Compañía solicite, que sea necesaria para el ingreso en el sitio, como las contraseñas;
- 2.10.5.3 Publica material en el Sitio de Capacitación que cumpla con las pautas establecidas por la Compañía.
- 2.10.6 **Mantenimiento.**
- 2.10.6.1 El Asociado deberá mantener el Sitio de Capacitación en conformidad con las pautas establecidas por la Compañía.
- 2.10.6.2 El Asociado deberá hacer, inmediatamente, los cambios en el Sitio de Capacitación que la Compañía solicite.
- 2.10.6.3 El Asociado deberá notificar a la Compañía por escrito (por correo electrónico a associatetraining@mannatech.com) cuando realice agregados o cambios en el material del Sitio de Capacitación.
- 2.10.6.4 El Asociado puede cobrar una tarifa razonable (según las pautas establecidas por la Compañía) para acceder al Sitio de Capacitación.
- 2.10.7 **Pérdida de Privilegios.** Un Asociado deberá desactivar parte o la totalidad del Sitio de Capacitación si:
- 2.10.7.1 La Compañía le notifica que una parte o la totalidad del Sitio de Capacitación viola las Políticas y Procedimientos del Asociado.
- 2.10.7.2 La Compañía le notifica que una parte o la totalidad del Sitio de Capacitación viola las pautas establecidas por la Compañía para el funcionamiento de dichos sitios.
- 2.10.7.3 La Compañía le notifica que el Asociado ha perdido su Estado Presidencial durante tres (3) Períodos Comerciales consecutivos.
- 2.10.7.4 La Compañía suspende o da por finalizado el Sitio.
- 2.10.7.5 El Comité de Cumplimiento o la Junta de Apelaciones lo colocan en un período de prueba y se le pide específicamente que desactive el Sitio de Capacitación.
- 2.11 **Registro de Reuniones en Persona y Conferencias Telefónicas**
- 2.11.1 **Reuniones en persona.** Usted (como "Patrocinador de la Reunión") debe notificar a la Compañía de cualquier reunión en persona en la que usted tenga la intención de publicitar o promocionar la Compañía, sus productos o la oportunidad de negocio, y a la que se hayan invitado más de 20 personas o a la que se espera que asista dicha cantidad de personas. Debe proporcionar a la Compañía:
- 2.11.1.1 un aviso de reunión con 21 días de anticipación, que incluya su nombre, el número de cuenta de Asociado, la fecha, hora y lugar de la reunión;
- 2.11.1.2 en caso de que no pueda notificar con 21 días de anticipación, un aviso de reunión con 24 horas de anticipación, que incluya toda la información requerida en 2.11.1.1. No se puede programar ninguna reunión si no se notifica a la Compañía con, por lo menos, 5 días de anticipación.
- 2.11.2 **Conferencias Telefónicas.** Usted (como "Patrocinador de la Reunión") debe notificar a la Compañía de cualquier conferencia telefónica en la que usted tenga la intención de publicitar o promocionar la Compañía, sus productos o la oportunidad de negocio, y a la que se hayan invitado más de 20 personas o en la que se espera que participe dicha cantidad de personas. Debe proporcionar a la Compañía:
- 2.11.2.1 un aviso de reunión con 5 días de anticipación, que incluya su nombre, el número de cuenta de Asociado, la fecha y la hora, y el código de acceso a la conferencia telefónica.
- 2.11.2.2 en caso de que no pueda notificar con 5 días de anticipación, un aviso de reunión con 24 horas de anticipación, que incluya toda la información requerida en 2.11.2.1. No se puede programar ninguna reunión si no se notifica a la Compañía con, por lo menos, 24 horas de anticipación.
- 2.11.3 **Los avisos de reunión o conferencia telefónica, y toda la información requerida pueden enviarse a la Compañía por los siguientes medios:**
- 2.11.3.1 por correo electrónico, a lec-meetings@mannatech.com;
- 2.11.3.2 por fax, al 972.471.5619;
- 2.11.3.3 por correo, a Mannatech, Incorporated, Attn: Legal Department, 600 S. Royal, Suite 200, Coppell, TX, 75019.
- 2.12 **Uso de Testimonios**
- 2.12.1 **Testimonios.** Los Asociados Independientes no deberán, junto con la venta de los Productos de Mannatech, utilizar testimonios que vinculen los beneficios de los productos de Mannatech, los ingredientes de los productos de Mannatech o los gliconutrientes con una enfermedad en particular, un proceso patológico o una afirmación de existencia de enfermedad.
- 2.12.2 **Reuniones de Oportunidades.** De acuerdo con lo expresado en 2.12.1, el anfitrión de las reuniones de oportunidades puede permitir a los asistentes que brinden testimonios relacionados con la mejoría de su salud y bienestar que hayan experimentado luego del uso de los productos de la Compañía (siempre que las declaraciones no vinculen los beneficios de los productos de Mannatech, sus ingredientes o los gliconutrientes con una enfermedad en particular, un proceso patológico o una afirmación de existencia de enfermedad). Durante el segmento de testimonios de la reunión de oportunidades, se deben exhibir todas las exenciones de responsabilidad adecuadas (consulte el texto a continuación).
- Exención de responsabilidad: los productos nutricionales de Mannatech están diseñados para mantener la salud y el bienestar general. Mannatech efectúa para sus productos únicamente las afirmaciones que se encuentran en las etiquetas de los productos o en los materiales promocionales aprobados por Mannatech. Los productos nutricionales de Mannatech no se promocionan para la prevención, el tratamiento o la cura de ninguna enfermedad, y no son un sustituto de la atención médica ni de terapias comprobadas.*

- 2.12.3 **Grabaciones.** No está permitida la grabación de testimonios permitidos (mediante audio, video u otros medios) en las reuniones de oportunidades; tanto el anfitrión como los líderes de la reunión deben respetar esta restricción.
- 2.12.4 **Reuniones Educativas.** Las reuniones educativas tienen únicamente propósitos informativos; no se deben promocionar los productos o el negocio de la Compañía.
- 2.12.5 **GlycoLEAN®.** Los Asociados pueden presentar testimonios relacionados con los productos GlycoLEAN®, siempre que:
- 2.12.5.1 Todas las declaraciones sean verdaderas;
- 2.12.5.2 Todas las declaraciones sean precisas;
- 2.12.5.3 Todas las declaraciones sean verificables; y
- 2.12.5.4 Se advierta que los resultados individuales pueden variar.
- 2.12.6 **Mannatech Optimal Skin Care System™.** Los Asociados pueden presentar testimonios relacionados con los productos Mannatech Optimal Skin Care System™, siempre que:
- 2.12.6.1 Todas las declaraciones sean verdaderas;
- 2.12.6.2 Todas las declaraciones sean precisas;
- 2.12.6.3 Todas las declaraciones sean verificables; y
- 2.12.6.4 Se advierta que los resultados individuales pueden variar.
- 2.12.7 **Mannatech OsoLean™.** Los Asociados pueden presentar testimonios relacionados con el producto OsoLean™, siempre que:
- 2.12.7.1 Todas las declaraciones sean verdaderas;
- 2.12.7.2 Todas las declaraciones sean precisas;
- 2.12.7.3 Todas las declaraciones sean verificables; y
- 2.12.7.4 Se advierta que los resultados individuales pueden variar, y que OsoLean™ debe combinarse con una dieta reducida en calorías y con una rutina de ejercicio físico.
- 2.12.8 **Fotografías, Cintas de Video y otros Medios de Comunicación.** Con excepción de lo permitido por estas Políticas y Procedimientos, está expresamente prohibido el uso de fotografías "antes y después", cintas de video u otras formas de comunicación grabada, que sugieran o insinúen un nexo entre los beneficios de los productos de Mannatech, sus ingredientes o los gliconutrientes con una enfermedad en particular o un proceso patológico.

2.13 Uso de los Medios de Comunicación

para Ventas en Línea

- 2.13.1 Los Asociados no pueden vender los productos de Mannatech en sitios web de remate en línea, centros comerciales de ventas virtuales u otros medios de ventas en línea.

2.14 Reservado para Expansión Futura

2.15 Uso y Registro de Sitios en Internet, de Medios de Comunicación Electrónicos y de las Marcas Registradas de la Compañía

- 2.15.1 **Uso de Internet.** La Compañía mantiene un sitio web en www.mannatech.com y ofrece a sus Asociados sitios web producidos por la Compañía ("MannaPage"). Los Asociados también pueden tener sus propios sitios web, blogs, o cualquier otro medio electrónico (como YouTube, MySpace, Facebook, Twitter, etc.), en adelante denominados "Sitios en Internet de Asociados", para promocionar su negocio Mannatech, conforme a lo estipulado a continuación.
- 2.15.2 **Requisito de Registro.** Debe registrar todos los sitios web, blogs o cualquier otro medio electrónico utilizados en relación con su negocio Mannatech dentro de los diez (10) días hábiles de la creación del sitio, y debe proporcionar su nombre, su número de cuenta, su URL y las contraseñas necesarias para tener acceso total al sitio. Puede enviar la información requerida por uno de los siguientes medios:
- 2.15.2.1 por correo electrónico, a registration@mannatech.com;
- 2.15.2.2 por fax, al 972.471.5619;
- 2.15.2.3 por correo, a Mannatech, Incorporated, Attn: Legal Department, 600 S. Royal, Suite 200, Coppell, TX, 75019.
- 2.15.3 **Uso del Nombre y de la Propiedad Intelectual de la Compañía.** Cuando utilicen el Nombre Corporativo, las marcas registradas, el material protegido por derechos de autor, los nombres de los productos o los ingredientes, o cuando hablen sobre la oportunidad de negocio, los Asociados deben cumplir con lo estipulado en el manual de estilo de Propiedad Intelectual (disponible en Mannatech.com, en la sección "library" [biblioteca]). Los Asociados deben decir claramente al público que son Asociados Independientes de Mannatech.
- 2.15.4 **Enlaces a Sitios Corporativos.** Los Asociados pueden proporcionar un enlace directo de su Sitio en Internet de Asociado a su MannaPage, a www.Mannatech.com y a cualquier otro URL controlado por la Compañía. También pueden proporcionar un enlace directo de su MannaPage a su Sitio en Internet de Asociado.

- 2.15.5 **Motores de Búsqueda.** Los Asociados pueden

proporcionar un enlace directo a su MannaPage y a cualquier Sitio en Internet de Asociado desde los motores de búsqueda de Internet, siempre que los parámetros de búsqueda (etiquetas html, códigos fuente de búsqueda, etc.) cumplan con las Políticas y Procedimientos.

- 2.15.5.1 No puede presentar palabras clave, publicitar en sitios web ni utilizar parámetros de búsqueda orientados a enfermedades específicas, afirmaciones de existencia de enfermedades o procesos patológicos.

- 2.15.6 **Actividades Prohibidas.** Su Sitio en Internet de Asociado no debe:

- 2.15.6.1 Incluir contenido (de texto, testimonial, de audio, fotográfico, de video, etc.) que afirme o sugiera que los productos de Mannatech, los ingredientes de los productos de Mannatech o los gliconutrientes curan, tratan, alivian o previenen una enfermedad específica o un proceso patológico;
- 2.15.6.2 Proporcionar un enlace a otro sitio web que incluya contenidos que afirmen o sugieran que los productos de Mannatech, los ingredientes de los productos de Mannatech o los gliconutrientes curan, tratan, alivian o previenen una enfermedad específica o un proceso patológico;
- 2.15.6.3 Incluir el nombre de la Compañía, los nombres de los productos de la Compañía, las marcas registradas de la Compañía, o nombres de enfermedades o afecciones en el URL;
- 2.15.6.4 Incluir contenido (de texto, testimonial, de audio, fotográfico, de video, etc.) que dé al público una imagen equivocada de Mannatech, de sus productos o de la oportunidad de negocio;
- 2.15.6.5 Ofrecer los productos de Mannatech con un nombre de producto diferente o genérico, ya sea mediante una nueva etiqueta, un nuevo nombre o un nuevo envase; y
- 2.15.6.6 Utilizar una forma de comercio electrónico distinta de un enlace directo a la MannaPage del Asociado o a www.mannatech.com.
- 2.15.7 **Responsables del Sitio.** La Compañía considerará únicos responsables del material del Sitio de Internet de Asociado a los Asociados y a los proveedores de contenidos.
- 2.15.8 **Reserva de Derechos.** La Compañía se reserva el derecho de exigir todas las reparaciones disponibles por ley, incluidas las medidas cautelares, y las medidas disciplinarias de cumplimiento de la Compañía, a fin de retirar de Internet el material ofensivo o que no cumpla con las normas y los procedimientos, relacionado con la Compañía,

sus funcionarios, sus directores, sus empleados, sus Asociados, sus marcas registradas, su propiedad patentada, sus productos o sus negocios. Las sanciones que se impondrán como medida disciplinaria de cumplimiento se establecen en la Sección 6.12.13 y van desde una advertencia hasta la finalización de la relación con el Asociado.

2.16 Pautas para la Intranet de la Compañía

La Compañía puede proporcionar a los Asociados el acceso a información del sitio web de Intranet protegido por contraseña. Esta información sirve como herramienta de comunicación para los Asociados únicamente. Usted no puede usar partes del sitio protegido por contraseña para la contratación o la venta de productos. Estas partes incluyen, entre otras, partes de video continuo (denominadas colectivamente el "Cine"). No puede dar su contraseña a ninguna persona para que acceda a la información del sitio web. Todo uso indebido de la Intranet ocasionará una medida disciplinaria de acuerdo con los Procedimientos Disciplinarios para los Asociados.

2.17 Correspondencia por Correo Electrónico

Puede utilizar el correo electrónico para comunicar información de la Compañía. Usted es el único responsable de asegurarse de que el contenido cumpla con las Políticas y Procedimientos del Asociado y las leyes pertinentes relacionadas con las comunicaciones electrónicas, antes de enviar correspondencia escrita a otra persona. Los Asociados que violen esta política están sujetos a los Procedimientos Disciplinarios en cuanto al Cumplimiento.

- 2.17.1 Los destinatarios que deseen ser eliminados de una lista de correo deberán notificarlo directamente al emisor de los mensajes. En el momento de la recepción, el Asociado debe eliminar de la lista de correo al solicitante, según lo exige la ley.
- 2.17.2 Los Asociados no deben enviar materiales ni utilizar fragmentos de éstos que violen los puntos 2.7, 2.8 o 2.25 de estas Políticas y Procedimientos a otros Asociados o posibles clientes.
- 2.17.3 Los Asociados deben cumplir siempre con las reglamentaciones locales y federales, que incluyen, entre otras, la Ley CAN-SPAM. Se prohíbe estrictamente a los Asociados enviar correo electrónico no solicitado (p. ej. correo masivo o spam) o publicar mensajes o anuncios en Internet para publicitar la Compañía, el Plan de Carrera y Compensación o los productos. Si participa en salas de charla, es por su cuenta y riesgo, usted es el único responsable de las afirmaciones efectuadas por ese medio

y debe respetar las Políticas de la Compañía que prohíben que se hagan declaraciones falsas sobre los productos, los ingresos y el aspecto médico en todos los formatos de mensajes electrónicos.

- 2.17.4 Se prohíbe comprar listas de direcciones de correos electrónicos y enviar materiales no solicitados a personas que no le hayan otorgado permiso.
- 2.17.5 La Compañía puede notificarle mediante correo electrónico (en el caso que usted haya proporcionado su dirección de correo electrónico) de los próximos acontecimientos o información general. Si no desea recibir esta correspondencia, comuníquese con el Departamento de Relaciones con los Asociados a la dirección de correo electrónico provista en el documento.
- 2.17.6 Los Asociados pueden incluir enlaces o referencias a sus MannaPages si la fuente originaria del enlace no viola las Políticas y Procedimientos del Asociado. Entre las fuentes prohibidas se incluyen los sitios web que no cumplen con las Políticas y Procedimientos o las fuentes que incluyen referencias a enfermedades, testimonios personales, manifestaciones de ingresos y otros asuntos similares.

2.18 Difusión por Fax

La Compañía prohíbe estrictamente el uso del fax no solicitado para comercializar, promocionar o publicitar a la Compañía o sus productos. Puede enviar por fax materiales que promocionen a la Compañía o sus productos únicamente a las personas que le hayan otorgado permiso previamente. Sin embargo, debe dejar de hacerlo inmediatamente si la persona cambia de parecer. Los Asociados que violen esta Política pueden ser responsables además de la violación de reglamentaciones estatales o federales.

2.19 Contacto con los Medios de Comunicación

- 2.19.1 Todas las consultas de los medios de comunicación (radio, televisión, periódicos, revistas u otras publicaciones periódicas o medios de comunicación) tienen que ser derivadas al Director Ejecutivo de Marketing. Se prohíbe estrictamente a los Asociados que se contactan con los medios de comunicación en forma directa o indirecta, cualquiera sea la manera en que participen, que hablen sobre la Compañía, los productos, los negocios o el Plan de Carrera y Compensación, o que proporcionen testimonios de ningún tipo. Si los medios de comunicación se ponen en contacto con usted, no está autorizado a representar a la Compañía.
- 2.19.2 **Presentaciones Personales.** Está prohibido que represente a la Compañía, directa o indirectamente, en la televisión, la televisión por cable o la radio, sin el permiso escrito de la Compañía.

- 2.19.3 **Relaciones Públicas.** Está prohibido que emplee medios de comunicación, directa o indirectamente, para entablar relaciones públicas sin previo consentimiento por escrito; esto incluye, entre otros, los comunicados de prensa, los artículos y las presentaciones en programas de debate (talk shows).

- 2.19.4 **Notificaciones de Reuniones.** La notificación de reuniones públicas de oportunidades que se publiquen en periódicos u otras publicaciones periódicas deberá efectuarse en conformidad con las Políticas y Procedimientos del Asociado. Específicamente, no puede referirse a afirmaciones sobre ingresos, sobre asuntos médicos o sobre enfermedades, ni mencionar nombres de enfermedades.

2.20 Ferias y Exposiciones Comerciales

- 2.20.1 Puede llevar a cabo su negocio Mannatech en ferias, exposiciones y otros foros públicos.
- 2.20.2 Un Asociado Independiente es responsable de conseguir todas las autorizaciones, entradas, espacios, etc., relacionados con la participación en dichos eventos.
- 2.20.3 Un Asociado Independiente debe estar presente físicamente en su puesto en todo momento durante un evento.
- 2.20.4 Sólo pueden exhibirse materiales que no violen las secciones 2.7, 2.8 o 2.25 de estas Políticas y Procedimientos, y usted debe identificarse como "Asociado Independiente de Mannatech™".

2.21 Ventas Minoristas

- 2.21.1 La Compañía elige y utiliza el marketing en red como método para compartir su oportunidad de negocios. Esta elección se basa en el contacto directo con otras personas que desean los productos y que quizás deseen participar en la oportunidad de negocio. Una vez elegido este método de comercialización y después de que los Asociados de venta independientes invirtieron su tiempo, energía y recursos para desarrollar un negocio, la Compañía y todos los Asociados tienen la responsabilidad de respaldar sistemáticamente el marketing en red.
- 2.21.2 Puede vender o exhibir los productos de la Compañía en (1) oficinas u otras áreas ubicadas en un club privado, que no sean accesibles o estén a la vista del público general; (2) oficinas privadas de profesionales que trabajan únicamente con citas concertadas, que incluyen, entre otros, salones de belleza, spas, consultorios médicos y odontológicos. Su capacidad de vender los productos de la Compañía, según lo expresado en este párrafo, puede estar sujeta a la ley estatal o a otras normas o reglamentaciones de los organismos gubernamentales u organizaciones profesionales. Usted es el único

responsable del cumplimiento de todas las leyes, normas y reglamentaciones relacionadas con la venta de los Productos de la Compañía.

- 2.21.3 Usted no puede vender ni exhibir los productos de la Compañía en un establecimiento permanente de venta minorista. Los ejemplos incluyen, entre otros, las tiendas departamentales, las tiendas de artículos de belleza, supermercados, quioscos, puestos de periódicos, tiendas de alimentos naturales, máquinas expendedoras, puestos en centros comerciales y mercados de pulgas.
- 2.21.4 Sin embargo, puede ofrecer los productos de la Compañía en un establecimiento minorista, siempre que (1) el propietario sea un Asociado, (2) la tienda esté dedicada a la promoción del bienestar y de la atención de salud complementaria, (3) los clientes puedan consultar sobre el uso de los productos de la Compañía, (4) se utilicen únicamente materiales publicitarios aprobados por la Compañía, y (5) los productos de la Compañía se guarden en un exhibidor con llave, detrás de un mostrador, en una habitación separada, o que de otra manera no sean accesibles en un ámbito de auto servicio.
- 2.21.5 Puede vender productos al precio que usted elija. Los precios minoristas establecidos por la Compañía son precios sugeridos únicamente.
- 2.21.6 No puede volver a etiquetar ni modificar de ninguna manera la etiqueta de un producto de la Compañía. Tampoco puede volver a envasar ni rellenar productos. Debe vender los productos en sus envases originales y sin abrir. Si participa en esa actividad, se expone a potenciales acciones penales o demandas por daños.
- 2.21.7 Debe entregar a todos los clientes minoristas un recibo de venta adecuadamente completado en el formato correspondiente a su jurisdicción. Para obtener más información y los formularios disponibles, consulte la biblioteca de Documentos en Línea de Mannatech. Los Asociados deben conservar copias de los recibos de venta durante un período no inferior a dos años y deben facilitarlas si la Compañía lo solicita.
- 2.21.8 Debe informar al comprador sobre sus derechos de cancelación en el momento de la venta. Debe permitir que los clientes minoristas tengan la posibilidad de cancelar su pedido dentro de los diez días hábiles y permitir el reembolso total durante los diez días posteriores a la fecha del recibo. Si la Compañía debe reembolsar el dinero a un cliente insatisfecho en su nombre, el dinero reintegrado se deducirá de las comisiones y usted puede estar sujeto a un proceso disciplinario.

2.22 Promoción de Productos para Uso Animal

Los productos de la Compañía están diseñados para la aplicación y el consumo en humanos

únicamente. Por lo tanto, está prohibida la promoción de estos productos para su uso en animales.

2.23 Declaraciones Falsas sobre la Compañía

Si la Compañía descubre que se presentó a la Compañía, al Plan de Carrera y Compensación, a sus empleados o sus productos en una forma engañosa, fraudulenta, difamatoria o tergiversada, se tomará una medida disciplinaria que puede incluir la finalización del Acuerdo del Asociado.

- 2.23.1 Está prohibido referirse a investigaciones o publicaciones realizadas o financiadas por Mannatech sin establecer, clara y explícitamente, que Mannatech participó en la investigación.
- 2.23.2 Está prohibido referirse a investigaciones o publicaciones realizadas, financiadas o, de algún otro modo, controladas por un Asociado Independiente de Mannatech sin establecer, clara y explícitamente, que un Asociado Independiente de Mannatech, que recibe compensaciones de las ventas de los productos de Mannatech realizó, financió o controló la investigación o la publicación.
- 2.23.3 Está prohibido referirse a una publicación, la cual se declare, directa o indirectamente, como una publicación científica publicada por un Asociado Independiente de Mannatech, sin establecer, clara y explícitamente, que un Asociado Independiente de Mannatech que recibe compensaciones de las ventas de los productos de Mannatech controla su publicación.
- 2.23.4 Está prohibido referirse a investigaciones o publicaciones del Fisher Institute sin establecer, clara y explícitamente, que el Fisher Institute era un Asociado Independiente en el momento en que se realizó la investigación o la publicación.

2.24 Declaraciones Falsas sobre el Plan de Carrera y Compensación, y sobre los Ingresos Ganados

Las oportunidades de ingresos conforme al Plan de Carrera y Compensación están determinadas por muchos factores, incluidas la capacidad y la perseverancia del individuo. Con excepción de lo establecido en la documentación de la Compañía, no puede hacer declaraciones respecto de los potenciales ingresos de los posibles Asociados ni hacer declaraciones respecto de sus ingresos sin afirmar que éstos no representan necesariamente la ganancia que pueda obtener un Asociado promedio o típico. Los Asociados deben utilizar las Estadísticas de Ingresos proporcionadas por la

Compañía para declarar correctamente las cifras de los ingresos promedio o posibles. Todos los ingresos derivan en forma estricta de la venta de productos. Si se declaran ganancias, se debe utilizar la declaración de ingresos canadiense cuando se ofrezca el plan de negocios a personas en Canadá. Las declaraciones falsas sobre los ingresos ganados o el Plan de Carrera y Compensación incluyen, entre otros, los siguientes puntos:

- 2.24.1 Revisar el Plan de Carrera y Compensación con alguna persona (i) sin estipular claramente que no recibirá ninguna remuneración sólo por inscribirse o patrocinar a nuevos Asociados y (ii) sin proporcionar las declaraciones de ingresos necesarias.
- 2.24.2 Revisar el Plan de Carrera y Compensación con alguna persona sin informarle que, aparte de la tarifa inicial de solicitud de \$39 (que permite convertirse en Asociado), no es necesario adquirir productos en forma continua para convertirse en Asociado o para permanecer en esta categoría.
- 2.24.3 Revisar el Acuerdo con posibles Asociados sin explicarles, antes de que firmen el Acuerdo y Solicitud, todos los niveles de ingreso y de progreso ni las diferencias que existen entre las categorías de Miembro, Asociado Preferred y Asociado All-Star.
- 2.24.4 Revisar los detalles del Pedido Automático (PA) sin explicar que es opcional, que se genera 13 veces al año (cada 28 días), que se cobra automáticamente a la tarjeta de crédito proporcionada o se debita de su cuenta bancaria, y que los productos seleccionados se envían directamente a la dirección provista durante cada Período Comercial, hasta que se notifique por escrito a la Compañía de la interrupción del PA.
- 2.24.5 Declarar, en forma explícita o implícita, que todos los participantes que ingresan en el negocio tendrán éxito.
- 2.24.6 Hacer declaraciones falsas sobre el monto que podría ganar un Asociado promedio al llevar adelante el negocio (por ejemplo, no debe mostrar copias de cheques emitidos por la Compañía para informar sobre las posibles ganancias).
- 2.24.7 Hacer declaraciones falsas sobre los gastos que podría realizar un Asociado promedio al llevar adelante el negocio.
- 2.24.8 Hacer declaraciones falsas sobre el tiempo que tendría que dedicarle un Asociado promedio al negocio para lograr ingresos o niveles de Liderazgo. No puede informar o dar a entender que es relativamente fácil tener éxito en el negocio, únicamente puede mencionar que el éxito de los participantes deriva del esfuerzo y de la tenacidad.

- 2.24.9 Declarar mediante afirmaciones o insinuaciones que generará un equipo de línea descendente para una persona.
- 2.24.10 Utilizar métodos de contratación de personal erróneos, fraudulentos o injustos.
- 2.24.11 Mencionar, dar garantías, hacer declaraciones o afirmaciones con respecto a los productos de la Compañía de forma que contradigan la documentación producida por la Compañía.
- 2.24.12 Promocionar a la Compañía, a sus productos o a su plan de negocios mencionando la venta de acciones o valores relacionados con la Compañía.
- 2.24.13 Manipular o reconstruir organizaciones de línea descendente mediante violaciones de las políticas de patrocinio cruzado, de inducción o de posiciones múltiples.

2.25 Aseveraciones y Declaraciones Falsas sobre los Productos

Se prohíbe realizar aseveraciones médicas o de otro tipo, ya sea en forma directa, indirecta o implícita, con respecto a la prevención, el tratamiento, la cura o el alivio de enfermedades mediante los productos de la Compañía. Además, no puede:

- 2.25.1 Hacer declaraciones (orales, escritas o de otro tipo) sobre los productos de la Compañía, que violen las secciones 2.7, 2.8 o lo estipulado en esta sección de las Políticas y Procedimientos.
- 2.25.2 Mencionar, dar garantías, hacer declaraciones o afirmaciones con respecto a los productos de la Compañía, de manera que violen las secciones 2.7, 2.8 o lo estipulado en esta sección de las Políticas y Procedimientos.
- 2.25.3 Utilizar o distribuir, con el fin de comercializar productos o de promocionar el Plan de Carrera y Compensación, materiales que violen las secciones 2.7, 2.8 o lo estipulado en esta sección de las Políticas y Procedimientos.
- 2.25.4 Volver a etiquetar o de otro modo alterar la etiqueta de los productos de la Compañía. Tampoco debe volver a empaquetar ni rellenar los productos de la Compañía; debe venderlos en sus envases originales sin abrir.
- 2.25.5 Utilizar terceros, entidades comerciales u organizaciones (como Miembros de Mannatech, MannaRelief, el Fisher Institute, etc.) en forma engañosa o tergiversada para promocionar los productos de Mannatech.

2.26 Eventos de la Compañía

- 2.26.1 La Compañía organizará eventos durante el año calendario para brindar capacitación a Asociados Independientes, información sobre productos nuevos y existentes, nuevas herramientas de marketing y capacitación, técnicas para desarrollar un negocio y educación relacionada con el cumplimiento de las Políticas y Procedimientos del Asociado. Recomendamos a los Asociados Independientes asistir a todos los eventos patrocinados por la Compañía.
- 2.26.2 Durante un evento de la Compañía, se prohíbe grabar (mediante audio, video, fotografía, medios electrónicos, etc.) los discursos o las ayudas visuales utilizadas con éstos. La Compañía puede entregar material escrito o publicar material en su sitio web para los Asociados Independientes.

2.27 Cumplimiento del Acuerdo con la Oficina del Procurador General

Está obligado a cumplir los términos de la Sentencia Definitiva Consentida del caso State of Texas vs. Mannatech, Incorporated, et al, Causa N.º D-1-GV-07-1386. Dichos términos han sido incorporados en varias secciones de estas Políticas y Procedimientos del Asociado.

- 2.27.1 En el sitio web de Mannatech, puede encontrar una copia de la Sentencia Definitiva Consentida (MOD 1817801).
- 2.27.2 Las preguntas sobre el cumplimiento de la Sentencia Definitiva Consentida o el Programa de Supervisión y Cumplimiento de ésta pueden enviarse a Mannatech, Incorporated, Attn: Senior Corporate Counsel - Compliance, 600 S. Royal, Suite 200, Coppel, TX 75019 o a lec-monitoringprogram@mannatech.com.

3 Políticas Internacionales

3.1 Cómo Manejar el Negocio de Manera Internacional

- 3.1.1 Sólo luego de que la Compañía haya anunciado que un país está habilitado para realizar negocios, puede comercializar los productos en ese país, mediante la promoción de la Compañía o la venta de Paquetes de Productos. Debe respetar todas las leyes, normas y regulaciones de cada País de Operación. Sólo puede utilizar los materiales promocionales aprobados por la Compañía y vender los productos cuya venta esté aprobada en el país. Debe consultar la Política Internacional cuando viaje a países de operación que no estén autorizados. En la actualidad, Mannatech sólo

está autorizada a llevar a cabo negocios en los países mencionados en MOD US/CAN 1817601. Todos los demás países son considerados países de operación no autorizados. Por lo tanto, cuando viaje a estos países, se aplicará la siguiente Política. Se prohíbe:

- Publicitar la Compañía, el Plan de Carrera y Compensación o los productos.
- Vender o distribuir los productos de la Compañía.
- Copiar o crear documentación para distribución.
- Aceptar pagos por la inscripción o la contratación de ciudadanos que viven en países donde Mannatech no lleva a cabo negocios.
- Realizar reuniones de oportunidades.
- Promover la Expansión Internacional a través de Internet o con documentación promocional.

- 3.1.2 Los productos sólo pueden ser legítimamente vendidos en aquellas jurisdicciones en las que hayan sido aprobados. Para conocer cuáles son los países de operación, consulte la lista de productos.
- 3.1.3 Si se determina que ha violado una Política Internacional, quedará sujeto a los Procedimientos Disciplinarios para los Asociados.
- 3.1.4 Usted es el único responsable de cumplir todas las leyes, los requisitos de impuestos, las leyes aduaneras de inmigración, las normas y las regulaciones de los Países de Operación. Usted acepta ser el único responsable de desarrollar su negocio independiente en forma legítima dentro del País de Operación.

3.2 Obsequio de Productos

Se permite obsequiar productos a personas en un País de Operación No Autorizado, sólo si dicho país permite ese tipo de obsequios conforme a las leyes y las regulaciones que rigen los productos de la Compañía. Usted es responsable de verificar, en la Aduana del lugar donde intenta obsequiar productos, si éstos se permiten en el país.

3.3 Patrocinio Internacional

- 3.3.1 Únicamente los Asociados que cumplan con las condiciones pueden actuar como Patrocinadores Internacionales. La Compañía, a su exclusivo criterio, se reserva el derecho de rechazar, en cualquier momento, sus derechos de patrocinio y distribución internacional mediante el envío de una notificación escrita a su última dirección conocida.

- 3.3.2 La Compañía puede cancelar, en cualquier momento, su derecho de actuar como Patrocinador Internacional o de recibir comisiones en un País de Operación, si determina que usted no se ha desempeñado de acuerdo con los términos y las condiciones del presente Acuerdo o con las leyes vigentes del País de Operación.
- 3.3.3 Usted no está autorizado a tomar medidas en ningún país con el objetivo de presentar o promocionar a la Compañía. Esto incluye, entre otros, todo intento de registrar o reservar los nombres, las marcas registradas o los nombres comerciales de la Compañía para garantizar la aprobación de los productos o prácticas comerciales, o para crear negocios o contactos gubernamentales. Usted acepta indemnizar a la Compañía por todos los gastos que ésta realice en relación con cualquier medida correctiva necesaria para liberarse de obligación en caso de que usted actúe en forma inapropiada supuestamente en representación de la Compañía.
- 3.3.4 La Compañía se reserva el derecho de establecer Políticas y Procedimientos adicionales aplicables a un país específico. Los Asociados que lleven a cabo negocios de manera internacional aceptan cumplir con todas las políticas especiales establecidas por la Compañía para el País de Operación específico.

3.4 Traslado a otro País

Los Asociados que se trasladen a otro país de operación deben comunicarse con el Servicio de Atención al Cliente del nuevo país para recibir información específica en relación con los procedimientos de traslado (consulte MOD USA/CAN 1817701).

4 Reglas Comerciales de Patrocinio

4.1 Derecho a Elegir Patrocinio

- 4.1.1 Los posibles solicitantes tienen el derecho de elegir su línea inmediata de patrocinio. La lealtad implícita hacia un individuo que realizó la presentación inicial de la Compañía no obliga a la persona a aceptar el patrocinio de ese individuo. (Por ejemplo, los posibles solicitantes no están obligados a ser patrocinados/afiliados por alguien que simplemente proporcione el video de la Compañía u otro material promocional). La Compañía no está obligada a solucionar o ser parte de las disputas relacionadas con el patrocinio (o de acuerdos que se relacionen con los bonos de patrocinio). El Patrocinador o la Persona que Afilia Asociados de un nuevo Asociado será el Asociado que figura en el Acuerdo y Solicitud de Asociado firmado por el posible solicitante o el ingresado

- 4.1.2 Una vez que la Compañía haya aceptado el Acuerdo y Solicitud de Asociado o que se haya asignado el número de cuenta, sólo se permitirá realizar cambios de patrocinadores/personas que afilian Asociados en caso de que la Compañía cometa un error o que el nuevo Asociado, o su Patrocinador o Persona que Afilia Asociados notifiquen por escrito a la Compañía antes de que se paguen las comisiones.

4.2 Incentivos para Seleccionar un Patrocinador Diferente

- 4.2.1 Independientemente de la Política de Derecho a Elegir Patrocinio, se considera que inducir a una persona, miembro de la familia o socio comercial de un Asociado existente a inscribirse, o permitirle hacerlo, en su línea de patrocinio con el fin de privar a la línea ascendente original de ingresos futuros es contrario a la política de la Compañía.
- 4.2.2 Las reuniones de la Compañía están abiertas a todas las partes interesadas. No debe dar a entender que las partes interesadas no son bienvenidas a las reuniones o que no se les brindará ayuda si no forman parte de su línea descendente. Los Asociados deben sentirse seguros cuando envían posibles clientes a estas reuniones y todos los posibles clientes que asistan a ellas deben nombrar a la persona que los envió. Es contrario a la política de la Compañía patrocinar a un posible cliente enviado a la reunión por otro Asociado.
- 4.2.3 No puede ofrecer recompensas monetarias, productos gratis u otros incentivos materiales para inducir a posibles clientes a inscribirse en su línea de patrocinio si se sabe que trabajan con otro Asociado.

4.3 Información del Patrocinador y de la Persona que Afilia Asociados

Solicitud de Asociado Independiente

- 4.3.1 Debe proporcionar a la Compañía los detalles válidos del Patrocinador y de la Persona que Afilia Asociados, en el momento de presentar su solicitud (incluidas las solicitudes telefónicas). Las solicitudes que se reciban sin la información del Patrocinador y de la Persona que Afilia Asociados se devolverán sin procesar al solicitante. Los Patrocinadores o las Personas que Afilian Asociados deben formar parte de la misma línea de una organización. Las solicitudes recibidas con un Patrocinador o una Persona que Afilia Asociados se procesarán con la misma persona como Patrocinador o Persona que Afilia Asociados. La Compañía no es responsable de comunicarse con el solicitante o el equipo de la línea ascendente para verificar la información proporcionada. Se rechazará a los Asociados que no proporcionen las Personas que Afilian

Asociados y los Patrocinadores correctos en el cambio de Patrocinadores. El Servicio de Impuestos Internos (IRS) y la Agencia de Impuestos de Canadá (Revenue Canada) requieren que informemos sus ingresos anuales que excedan un determinado valor en dólares estipulado por cada país.

- 4.3.2 Los Asociados tienen un margen de siete días hábiles para realizar modificaciones de Patrocinadores/Personas que Afilian Asociados, siempre que queden siete días hábiles antes del final del período comercial en curso. Si quedan menos de siete días hábiles antes de la finalización del período comercial en curso, los Asociados tendrán hasta el final de ese período comercial para solicitar modificaciones de Patrocinadores/Personas que Afilian Asociados. Consulte el Formulario de Solicitud de Cambio de Patrocinador, MOD USA 3807201.

Solicitud de Miembro

- 4.3.3 Para patrocinar un Miembro y ganar comisiones por la compra de productos, debe ser un Asociado Calificado (como se define en el Plan de Carrera y Compensación). Los Miembros tendrán un solo Patrocinador. Las posiciones vacías (solicitudes a las cuales les falta la información del Patrocinador) no serán permitidas y se devolverán a las partes que las presentaron. Los Miembros se ubicarán en su organización de la línea descendente como el nivel uno, tanto físico como de pago, del Patrocinador. Los miembros que deseen convertirse en Asociados pueden hacerlo en cualquier momento, siempre que permanezcan en la organización del mismo Patrocinador (MOD USA 3807801).

4.4 Cambio de Líneas de Patrocinio Posiciones de Asociado Independiente

- 4.4.1 La Compañía no permitirá que se realicen modificaciones en la línea de patrocinio, excepto en las siguientes circunstancias:
- Si un Asociado ha sido inducido en forma fraudulenta a unirse a la Compañía; o
 - Si, por error de la Compañía, el patrocinador ha sido ingresado en forma incorrecta en la base de datos de la Compañía.
- 4.4.2 Si la solicitud se realiza luego de 7 días, pero antes de los 28 días del momento de la inscripción, el Asociado debe presentar el consentimiento escrito de su actual Patrocinador y las firmas adicionales, como lo requiere el formulario de Solicitud de Cambio de Patrocinador en el Documento en Línea de Mannatech USA3807201. Si en el momento de presentar la solicitud, el Asociado ya está en una organización de línea descendente, la Compañía no aprobará el cambio.

- 4.4.3 El Asociado debe presentar el consentimiento escrito de todos los Asociados de la organización cuyos ingresos se vean posiblemente afectados. Sin embargo, la Compañía conserva el derecho de rechazarlo, si las circunstancias violan otras Políticas, los Procedimientos o las Reglas Comerciales de la Compañía.
- 4.4.4 Si usted finaliza su posición por escrito, puede volver a unirse a una línea de Patrocinio de su elección luego de seis (6) Períodos Comerciales completos. La finalización de la posición implica la pérdida de todos los derechos, los bonos y las comisiones relacionados con la línea de patrocinio anterior (consulte la Política 1.7). Luego de que la Compañía reciba la notificación de finalización voluntaria, usted no puede realizar reuniones, intentar inscribir nuevos Asociados ni vender productos. Si se descubre que está llevando a cabo el negocio en forma activa durante el período de finalización, la Compañía se reserva el derecho de rechazar su Solicitud y no permitirle unirse a una nueva línea de Patrocinio. Los Asociados que finalicen en forma voluntaria sus posiciones de Asociados, pueden unirse a una nueva posición en una nueva línea de patrocinio o en la misma, si cumplen con todos los requisitos. Las transferencias de posición están sujetas a la aprobación de la Compañía, y pueden ser rechazadas en cualquier momento.
- 4.4.5 Puede inscribirse en una nueva posición con un Patrocinador diferente si no renovó la posición original luego de la fecha de vigencia para la renovación y si no ha desarrollado actividades en la posición original durante los seis (6) Períodos Comerciales anteriores completos. Como Asociado no activo, no debe denominarse a sí mismo "Asociado Independiente de Mannatech", o realizar o participar en reuniones educativas o promocionales. Debe dejar de usar materiales con el logotipo, las marcas registradas o de servicio de la Compañía; interrumpir la comunicación con la Compañía; dejar de intentar patrocinar o inscribir a nuevos Asociados o vender de otro modo los productos de la Compañía. Si se descubre que usted está llevando a cabo el negocio durante el período no activo, la Compañía se reserva el derecho de rechazar su solicitud en una nueva línea de Patrocinio. Debe completar y presentar una Notificación de Finalización Voluntaria (MOD USA3806001) y un nuevo Acuerdo y Solicitud. Los Asociados que deseen volver a unirse en estas circunstancias son elegibles para unirse a una nueva posición. Las transferencias de posición están sujetas a la aprobación de la Compañía, y pueden ser rechazadas en cualquier momento.
- 4.4.6 No tiene permitido persuadir o intentar persuadir a ningún otro Asociado para que finalice su inscripción en la Compañía a fin de unirse a su línea descendente, ni utilizar tácticas injustas o acciones indebidas para obtener el consentimiento (consulte la sección 4.2.1).
- 4.4.7 La Compañía se reserva el derecho a asumir cualquier posición no activa o finalizada y a transferir la posición a otra persona por el valor nominal.
- Posiciones de los Miembros**
- 4.4.8 La Compañía cambiará el Patrocinador de un Miembro en cualquier momento anterior al primer pedido de productos. Una vez que el Miembro haya pedido productos, la posición quedará fija y no se cambiará, a menos que la Compañía haya cometido un error.
- 4.4.9 Los Asociados pueden solicitar un cambio de Patrocinador para un Miembro, conforme al Formulario de Solicitud de Cambio de Patrocinador (MOD USA3807201).
- 4.5 Venta o Transferencia de la Posición de Asociado**
- 4.5.1 Usted ("Cedente") no puede vender, ceder o transferir de otro modo los derechos de su posición de Asociado a ninguna otra persona, firma o persona jurídica ("Cesionario") sin el consentimiento expreso de la Compañía, el cual puede ser retrasado o denegado por ésta a su exclusivo criterio y sin establecer motivo alguno. La Compañía se reserva el derecho de prohibir o imponer diversos términos y condiciones, a su exclusivo criterio, con el objetivo de respetar la transferencia, cesión o venta propuestas de una posición de Asociado. La Compañía no puede autorizar la venta o la transferencia de una posición de un País de Operación a otro. La posición permanecerá en el País de Operación en el cual se originó.
- 4.5.2 A fin de recibir dicha autorización, el Cedente debe ser un Asociado que cumpla con las condiciones según lo determinó la Compañía, no tener deudas pendientes con la Compañía y no estar sujeto a sanción o averiguación de Cumplimiento.
- 4.5.3 El Cedente debe firmar una Solicitud de Cambio de Posición que autorice la venta o el cambio de su posición. La información adicional relacionada con la posible venta o cambio de posición de un Asociado está disponible en el Documento en Línea de Mannatech USA3805601.
- 4.5.4 El nuevo propietario quedará sujeto a todos los términos y condiciones, y a las Políticas y Procedimientos del Asociado. La posición está disponible para ser transferida a cualquiera de los niveles que aparecen en la carátula del Acuerdo y Solicitud de Asociado. Todas las ventas y los cambios requieren la firma del Cesionario y la aceptación del Acuerdo y Solicitud de Asociado y de la Transferencia de Posición por parte de la Compañía. Todas las firmas están sujetas a verificación de autenticidad.
- 4.5.5 Las posiciones finalizadas son elegibles para ser vendidas o transferidas, siempre que la posición haya permanecido como finalizada (o no activa) durante seis (6) Períodos Comerciales completos. Las posiciones finalizadas por motivos disciplinarios sólo pueden ser vendidas o transferidas una vez transcurridos los seis (6) Períodos Comerciales completos, y siempre que no existan juicios o posibles juicios pendientes relacionados con medidas disciplinarias tomadas por la Compañía.
- 4.5.6 Las Transferencias de Posición para Asociados que la han finalizado en forma voluntaria o que tienen posiciones no activas, como lo establece la sección 4.5.5., son estrictamente supervisadas para que cumplan con otras políticas, como se establece en el presente Acuerdo. La Compañía rechazará las transferencias de posición, a su exclusivo criterio, si determina que la transacción viola las Políticas y Procedimientos del Asociado o el espíritu de la política correspondiente. Los Asociados que utilicen las Transferencias de Posición para violar la política quedarán sujetos a los Procedimientos Disciplinarios para los Asociados.
- 4.5.7 Los Miembros no son elegibles para una Transferencia de Posición a otras posiciones de Miembro existentes en una organización de línea descendente. Los Miembros que deseen convertirse en Asociados pueden inscribirse como nuevos Asociados, pero no pueden ser transferidos a una posición de Miembro existente (Consulte MOD USA 3807801 y USA 380110).
- 4.5.8 Los saldos de cuentas de titulares anteriores no se transferirán en caso de Transferencia de Posición.
- 4.6 Herencia de Posiciones de Asociados**
- 4.6.1 Ante la muerte de un Asociado, todos sus derechos de posición, como los derechos a recibir comisiones y bonos, y sus responsabilidades se transferirán a sus sucesores, según lo estipulado en el testamento o según lo estipule de otro modo un tribunal de jurisdicción competente. Si el Asociado no ha redactado un testamento, su derecho a recibir comisiones y bonos, y sus responsabilidades se transferirán según las leyes de sucesión intestada de la jurisdicción que corresponda al patrimonio del difunto, según lo disponga una resolución judicial válida. Para recibir la transferencia de los derechos, las partes que reciben la herencia deben proporcionar una copia certificada del certificado de defunción del Asociado o cualquier otra documentación requerida por la Compañía como prueba de la legitimidad del sucesor (incluidas, entre otras, la sentencia judicial, la copia del Testamento, las Cartas Testamentarias, si existe un Testamento, o las Cartas de Administración, si no lo hay).
- 4.6.2 Los herederos deben cumplir con todas las responsabilidades de la posición de Asociado y deben firmar la versión del Acuerdo y Solicitud de Asociado que

estaba vigente en ese momento. Además, pueden heredar y retener otra posición de Asociado aunque ya operen una posición existente.

4.7 Posiciones Múltiples

- 4.7.1 Usted y su cónyuge pueden tener una posición independiente y una tercera posición como empresa unipersonal, corporación, sociedad o fideicomiso. Todas estas posiciones deben estar en la misma organización de línea descendente de la primera posición que se posea.
- 4.7.2 Si un matrimonio se divorcia, la Compañía aceptará la sentencia final de un tribunal de jurisdicción competente sobre la división y otorgamiento de los derechos de propiedad de las partes. La parte en cuestión debe suministrar toda la documentación requerida por la Compañía para aprobar dicha división.
- 4.7.3 La Compañía no procesará ningún cambio a ninguna cuenta mientras los trámites de divorcio estén pendientes, a menos que se reciba el consentimiento escrito de ambos cónyuges.
- 4.7.4 La Compañía se reserva el derecho de intervenir en cualquier proceso de divorcio y de depositar los cheques de comisiones en el tribunal aplicable de jurisdicción competente en caso de que existan disputas entre los esposos en relación con las ganancias.
- 4.7.5 Una sola persona puede tener dos posiciones. Una posición puede ser independiente y la segunda posición puede ser una empresa unipersonal, corporación, sociedad o fideicomiso. Todas estas posiciones deben estar en la misma organización de línea descendente de la primera posición que se posea.

4.8 Patrocinio Cruzado de Cónyuges/ Miembros de la Familia

- 4.8.1 Usted no puede eludir a su línea original de patrocinio al unirse a otra organización de línea descendente o a una línea diferente de su patrocinador mediante el patrocinio propio, de su cónyuge, de sus hijos dependientes, de miembros de la familia ("parte relacionada") o de cualquier negocio o compañía que opere con una razón social (DBA) en los cuales usted o una parte relacionada tenga derechos de propiedad directos o indirectos. El esposo, la esposa, los miembros de la familia, la compañía o el negocio DBA, los socios o los hijos dependientes deben estar en la misma línea descendente, debajo de la primera posición adquirida. Se permite estar en líneas diferentes, siempre que sean inferiores a la primera posición que se posea.
- 4.8.2 Si se viola esta Política, se finalizará la cuenta de patrocinio cruzado y se le solicitará que trabaje exclusivamente en la posición original. La posición de patrocinio cruzado y la organización de línea descendente no se cambiarán.

Si se descubre que el Patrocinador o la Persona que Afilia Asociados ha incentivado el patrocinio cruzado en forma voluntaria y deliberada, quedará sujeto a medidas disciplinarias según el Procedimiento Disciplinario en cuanto al Cumplimiento.

- 4.8.3 En caso de que se viole esta política, no podrá participar como socio, consultor o empleado de otra posición de Asociado hasta que hayan transcurrido seis Períodos Comerciales completos.

4.9 Contratación de Asociados en Otras Compañías

- 4.9.1 Está estrictamente prohibido intentar patrocinar o contratar Asociados, que no sean los que ha inscrito personalmente, para otro programa y venderles a los Asociados productos que no estén relacionados con la Compañía.
- 4.9.2 Durante un período de un (1) año posterior a la finalización del Acuerdo, usted no debe intentar contratar a ningún Asociado, que no sea el que usted inscribió personalmente, en nombre de otra organización de marketing multinivel o de venta directa. Se prohíbe contratar, solicitar, inducir, patrocinar, aceptar o fomentar, en forma directa o indirecta, la participación de otros Asociados de la Compañía en oportunidades o programas de marketing de otra compañía.

4.10 Renovaciones Asociados

- 4.10.1 Usted conservará su estado durante un año, que finalizará en la fecha en que se inscribió. Los Miembros y Asociados no tendrán requisitos para la renovación, aunque participarán en el Programa de Retenciones de la Compañía, que deduce automáticamente el 45% del PR de sus pedidos de Productos, efectuados el día en que se cumpla un año de su fecha de inscripción o posteriormente. Si no renueva el estado de Asociado All-Star, su estado descenderá al nivel Preferido cuando realice un pedido durante el período comercial número catorce desde su última renovación, o después de éste, si no se recibe conjuntamente un Paquete de Renovación All-Star o Puntaje de Volumen Personal para Miembros (PVPM) equivalente.
- 4.10.2 Si la posición no se renueva, y no se han pedido productos en esta posición durante seis (6) Períodos Comerciales completos, la Persona que Afilia Asociados puede transferir la posición a otra persona, de acuerdo con la política de transferencia.
- 4.10.3 Se prohíbe a los Asociados que renueven posiciones sin el consentimiento vigente de la persona o entidad dueña de la posición.

Miembros

- 4.10.4 No existen requisitos de renovación para las posiciones de Miembros.

4.11 Informes de la Línea Descendente

Las solicitudes de informes de la línea descendente (MOD USA3802601) deben ser presentadas en el formulario adecuado obtenido de la Compañía y mediante Success Tracker. Puede solicitar únicamente informes de su propia organización de línea descendente. Los informes de la línea descendente son propiedad patentada y confidencial de la Compañía, y se le facilitan únicamente para proporcionarle información para su negocio con la Compañía y sin ningún otro motivo. La información contenida en el informe de la línea descendente está sujeta a la Política 4.12, es patentada y valiosa para la Compañía y debe mantenerse confidencial sin ser divulgada ni copiada, directa o indirectamente, a ningún tercero ni a otros Asociados.

4.12 Información Patentada y Confidencial de la Compañía/ Informes Proporcionados a los Asociados

- Los historiales de la Compañía (es decir, la información en poder de la Compañía en relación con sus Asociados, incluidos, entre otros, su relación con cada uno de los Asociados, el patrocinio de cada Asociado, la línea ascendente y descendente del Asociado, los gráficos, informes de datos y otros materiales, y la información de las compras de los Asociados, denominados colectivamente "Información Confidencial") son propiedad de la Compañía, son muy delicados y valiosos para los negocios de la Compañía y le son comunicados en forma estrictamente confidencial. Los legítimos intereses de negocios de la Compañía exigen que no sean divulgados (entre otros) a los competidores de la Compañía. En el caso de que la Compañía le revele detalles de cualquiera de sus historiales durante el término del Acuerdo:
- 4.12.1 En todo momento y sin límite de tiempo, tratará tales detalles como Información Confidencial con carácter de secreto comercial y no los divulgará a ninguna otra persona (incluidas las compañías o personas que compitan con la Compañía). Tomará todas las medidas necesarias para proteger y mantener la seguridad de la información y utilizará los detalles únicamente para beneficio del negocio de la Compañía y para el propósito determinado para el cual fueron proporcionados.

- 4.12.2 No divulgará, venderá, reproducirá para la venta ni distribuirá información confidencial a Asociados, personas o terceros no relacionados con la Compañía.
- 4.12.3 Durante la vigencia del Acuerdo o durante un período de un (1) año a partir de éste, no efectuará ni fomentará cualquier acción que excluya, viole, altere o disminuya el valor del beneficio de los historiales de la Compañía.
- 4.12.4 Utilizará únicamente la Información Confidencial para su negocio con Mannatech.
- 4.12.5 La Compañía sufrirá daños irreparables en el caso de que la información confidencial y patentada sea divulgada de modo que perjudique sus intereses. La Compañía se reserva el derecho de solicitar una medida cautelar u otro recurso legal disponible para proteger su Información Confidencial.
- 4.12.6 La Compañía suspenderá su acceso a la Información Confidencial durante cualquier procedimiento disciplinario para el Asociado, y a partir de ese momento.

4.13 Períodos Comerciales

- 4.13.1 Los Períodos Comerciales finalizan cada 28 días, los días viernes. (Calendario de Períodos Comerciales MOD USA3992001)
- 4.13.2 Las comisiones inferiores a \$5.00 se transfieren al siguiente período de pago. Todas las comisiones se pagan en dólares estadounidenses.
- 4.13.3 Las comisiones pagadas por las compras de los Miembros se pagan en el cheque de productos, que se emite dos semanas después de finalizado el período comercial.
- 4.13.4 Las comisiones ganadas que sumen menos de \$5.00 en un año calendario se perderán luego de transcurrido un año.
- 4.13.5 No se pagarán comisiones, bonos o incentivos hasta que la Compañía reciba la solicitud firmada o, en el caso de las solicitudes electrónicas, la firma electrónica del asociado, aceptando los Términos y Condiciones.
- 4.13.6 El método preferido para el pago de comisiones es el depósito directo, que puede solicitarse en línea o presentando el documento MOD USA 3800701.

4.14 Impuestos a las Ganancias

Usted es contratista independiente. La Compañía no deduce impuestos personales de sus cheques de comisiones. Al finalizar el año calendario, la Compañía le proporcionará a usted y a las autoridades fiscales correspondientes toda la información sobre ganancias que exija la ley.

4.15 Solicitudes de Investigación de Comisiones

- 4.15.1 Todos los pedidos de investigación de comisiones deben ser enviados a la Compañía por escrito dentro de los 45 días de recibido el cheque correspondiente.
- 4.15.2 Los reclamos por errores en los pagos de las comisiones y las solicitudes de nuevos cálculos de comisiones, originados por un error del Asociado, deben enviarse por escrito y deben incluir (i) una aprobación por escrito del Asociado de la línea ascendente que recibió el ingreso con error (ii) una aprobación de la línea ascendente para que la Compañía vuelva a calcular las comisiones y (iii) la autorización del Asociado de la línea ascendente para que la Compañía deduzca el importe completo de la siguiente comisión de la línea ascendente correspondiente. La Compañía no es responsable de volver a calcular las comisiones de los Asociados Independientes que no cumplan con todos los pasos que se detallaron anteriormente.
- 4.15.3 Únicamente los errores de la Compañía volverán a calcularse sin autorización escrita de la línea ascendente.
- 4.15.4 La Compañía se reserva el derecho de retener el dinero que usted le adeude, correspondiente a pagos futuros de comisiones, que incluye, entre otros, todo pago erróneo o pago excesivo de comisiones, incluidas las comisiones pagadas por productos o paquetes reembolsados o devueltos, o el dinero que se adeude a la Compañía o a otros Asociados.

5 Operaciones, Pedidos, Devoluciones de Productos, Reembolsos y Envíos

5.1 Opciones de Pedido

- 5.1.1 Se aceptan pedidos telefónicos si se paga con cheque o tarjeta de crédito. Llame a la Compañía al (800) 281-4469 para realizar su pedido. No envíe a la Compañía una copia impresa del pedido cuando lo realice por teléfono.
- 5.1.2 Para realizar el pedido por vía electrónica, ingrese el pedido en el sitio web de Mannatech en www.mannatech.com. Por este medio, sólo puede pagarse con tarjeta de crédito.
- 5.1.3 Para realizar el pedido por fax, envíe por fax el Formulario de Pedido de Productos, incluida la información de su tarjeta de crédito o un Formulario de Autorización de Cheque por Fax completo, al (800) 267-2722. No envíe por correo a la Compañía una copia impresa del pedido.

- 5.1.4 Para realizar el pedido por correo, envíe un Formulario de Pedido de Productos completo y la información de su tarjeta de crédito, cheque (EE. UU. únicamente), cheque de caja o giro postal en moneda estadounidense a: Mannatech Incorporated, 600 S. Royal Lane, Suite 200, Coppell, TX 75019.

5.2 Pedidos por Correo

Todos los pedidos de productos recibidos por correo que no estén debidamente completados y firmados serán enviados de regreso al Asociado. No se procesarán los pedidos que no incluyan el pago, o cuyo pago esté incompleto. A menos que la Compañía anuncie acuerdos especiales, el valor adicional del pedido será acreditado en el período comercial en el cual se reciba y apruebe el pago. Si en el correo se incluye más de un formulario completo de pedido, es posible emitir un cheque para múltiples pedidos.

5.3 Descuento por Pedidos Automáticos Asociados Independientes

- 5.3.1 Usted puede recibir un 10% de descuento sobre el costo de productos para el Asociado, participando en el Programa de Pedidos Automáticos. El Pago Real (PR) se descuenta por consiguiente en todos los pedidos automáticos. Puede participar en el programa al inscribirse como Asociado. Simplemente, complete el Formulario de Pedido Automático (MOD USA3801601) o realice el pedido por teléfono al (800) 281-4469 e identifique los productos, que le serán enviados automáticamente en cada período de cuatro semanas. La Compañía debitará automáticamente de su tarjeta de crédito u otra opción de pago el monto del pedido de productos, los impuestos aplicables y los gastos de envío, hasta que usted le notifique su intención de interrumpir los Pedidos Automáticos (PA). Debe proporcionar la fecha de caducidad actualizada de su tarjeta de crédito o débito para seguir recibiendo pedidos automáticos.
- 5.3.2 Una vez que se inicien, los Pedidos Automáticos tendrán vigencia hasta que usted los cancele por escrito o llamando al (800) 281-4469.
- 5.3.3 Puede modificar los PA a través de Internet.
- 5.3.4 Durante la última semana del período comercial y durante las semanas de las fiestas, los PA se procesan antes de la fecha programada. El procesamiento anticipado garantiza calificaciones y entregas en tiempo y forma. Para evitar demoras, todos los pedidos automáticos deben crearse o modificarse antes del

día miércoles, durante el cierre del período comercial y las semanas de las fiestas. Los pedidos creados o modificados después del día miércoles no serán generados hasta la semana siguiente.

- 5.3.5 La Compañía debe recibir todos los cambios y cancelaciones de los PA por escrito, por teléfono o en línea, cinco (5) días antes de la fecha de generación del PA; de lo contrario, los cambios o la cancelación no entrarán en vigencia hasta el siguiente período comercial.
- 5.3.6 La participación en el programa es opcional y puede cancelarse en cualquier momento.

Programa para Miembros

- 5.3.7 La línea ascendente no obtiene un Bono del 5% con los Pedidos Automáticos de los Miembros.
- 5.3.8 Los Miembros reciben un descuento adicional del 10% sobre el Precio para Miembros (aproximadamente 5% menos que el Precio Minorista Sugerido) cuando participan del programa de Pedidos Automáticos Mensuales (PAM).
- 5.3.9 Los Miembros pueden cambiar su pedido automático en cualquier momento, sin perder su descuento.
- 5.3.10 Se les cobrará a los Miembros de su tarjeta de débito/ crédito una vez por mes (12 meses) en lugar de hacerlo en cada uno de los 13 Períodos Comerciales.

5.4 Inscripción/Pedidos de Canadá

Los procedimientos para el pedido de productos pueden variar para los pedidos desde Canadá. Consulte los detalles en los formularios de Solicitud para el Asociado Canadiense y Pedidos de Productos desde Canadá. Todas las compras de productos para los pedidos canadienses deben efectuarse en dólares estadounidenses. Los pedidos No Aptos para Reventa (NFR) no pueden ser revendidos a otro Asociado Canadiense ni a un cliente minorista. Los pedidos NFR son definitivos y no pueden cambiarse. Si se descubre que un Asociado revendió pedidos NFR, se aplicarán medidas disciplinarias. Es posible que deba obtener una licencia de vendedor directo; esto depende de la provincia en la que resida. Comuníquese con sus autoridades locales para obtener más información.

5.5 Opciones de Pago

- 5.5.1 Todos los pagos por productos y materiales deben hacerse en moneda estadounidense. Los métodos de pago aceptables incluyen efectivo, para pedidos de establecimientos comerciales únicamente, cheques personales (librados en bancos estadounidenses o canadienses, en moneda estadounidense únicamente),

tarjetas de crédito/débito aceptadas por la Compañía y los siguientes métodos, que deben ser pagaderos en moneda estadounidense: cheques de caja, cheques certificados y giros postales. No envíe dinero por correo. La Compañía no acepta pedidos de COD (pago contra entrega).

- 5.5.2 **Cheques Personales:** la Compañía acepta únicamente cheques personales en moneda estadounidense. Los cheques de los Asociados deben tener impresos su nombre y domicilio. Se agregará un cargo por servicios por todo cheque rechazado. La Compañía aceptará cheques o giros postales pagaderos en dólares estadounidenses únicamente.

5.6 Cheques Rechazados

Todos los cheques que el banco se niegue a pagar por cualquier motivo tendrán un cargo de \$25, y la Compañía se reserva el derecho de negarse a aceptar cheques personales en el futuro. Todos los montos adeudados a la Compañía debido a cheques rechazados o fondos insuficientes serán retenidos de cheques por pago de bonos o comisiones subsiguientes.

5.7 Tarjetas de Crédito

Los productos y los materiales promocionales pueden adquirirse con tarjetas de crédito aceptadas por la Compañía. El titular de la tarjeta de crédito debe firmar todos los pedidos/pagos con tarjeta de crédito recibidos por correo o fax (incluidos los pedidos automáticos y los cambios). Los Asociados pueden usar únicamente tarjetas de crédito de las que sean titulares o usuarios autorizados. Los Asociados que sean sorprendidos procesando pedidos sin el consentimiento del titular de la tarjeta estarán violando las leyes estatales y federales, y estarán sujetos a la finalización inmediata del Acuerdo. Todo Asociado que cause un cargo injustificado a la Compañía a raíz de una transacción no autorizada estará sujeto a la finalización inmediata del Acuerdo. Las disputas relacionadas con tarjetas de crédito deben presentarse por escrito a la Compañía antes de que transcurra un año de la fecha de la transacción.

5.8 Impuesto a las Ventas Asociado Independiente

- 5.8.1 Los Asociados estadounidenses pagarán el impuesto a las ventas sobre la base del precio minorista del producto. Los Asociados canadienses pagarán el Impuesto a los Bienes y Servicios (GST) sobre la base del costo para el Asociado menos el descuento correspondiente por Pedido Automático.

- 5.8.2 El "Monto Adeudado" en el Formulario de Pedido de Productos del Asociado incluye el impuesto a las ventas cuando corresponde.

- 5.8.3 Para eliminar el cargo por impuestos a las ventas en los pedidos de productos en los Estados Unidos, debe proporcionar un certificado válido del impuesto a la reventa del estado donde resida o donde tenga su domicilio comercial.

Miembro

- 5.8.4 Los Miembros pagarán el impuesto a las ventas sobre el precio para los Miembros, menos todo descuento aplicable por Pedido Automático.
- 5.8.5 No se aceptarán certificados de reventa provenientes de los Miembros, dado que las compras de productos son para consumo personal únicamente.

5.9 Compra para Uso Personal (Requisitos de Inventario)

No existen requisitos de inventario.

5.10 Acumulación de Productos

- 5.10.1 El Plan de Carrera y Compensación de Mannatech está basado en las ventas minoristas de los productos. No se le exige que haga un inventario de los productos para la venta minorista. La acumulación es el pedido excesivo de productos únicamente con el propósito de calificar para recibir comisiones, bonos o la posibilidad de avanzar en el Plan de Carrera y Compensación. Debe pedir únicamente los productos suficientes para un período de cuatro semanas, de manera de satisfacer sus necesidades o los pedidos de los clientes minoristas. La acumulación constituye una manipulación del Plan de Carrera y Compensación y conduce a una situación injusta, en la cual un Asociado gana y otro pierde.
- 5.10.2 Todo Asociado que solicite reembolso sobre productos acumulados puede recibirlo según la Regla del 70% (consultar la Política 5.11) a criterio de la Compañía, y estará sujeto a una medida disciplinaria o la finalización del Acuerdo si se descubre que viola la Regla del 70%.

5.11 La Regla del 70%

- 5.11.1 **Ventas de Productos:** el Plan de Carrera, Compensación y Marketing de la Compañía está basado en la venta de los productos y servicios de Mannatech a los consumidores finales. Usted debe cumplir con los requisitos de ventas minoristas personales y de la organización de línea descendente (además de las otras responsabilidades establecidas en el Acuerdo) para ser elegible para recibir los bonos y las comisiones y avanzar a niveles superiores.
- 5.11.2 Debe satisfacer los siguientes requisitos de ventas para ser elegible para ganar comisiones:

- Debe satisfacer los requisitos de Puntaje de Volumen Personal (PVP) para mantener su estado, según se especifica en el Plan de Carrera, Compensación y Marketing de Mannatech. El "Puntaje de Volumen Personal" incluye sus propias compras.
- Debe utilizar un mínimo del setenta por ciento (70%) de su pedido personal o vendérselo a sus Clientes minoristas personales antes de solicitar más productos.
- Debe desarrollar y prestar el servicio de atención al cliente según lo establece el Plan de Carrera y Compensación de la Compañía en cada período comercial. Estos clientes pueden ser Clientes Minoristas Personales, Clientes de Pedidos Automáticos de Productos, Clientes Preferidos o cualquier combinación de los tres.

5.12 Reemplazo de Productos Defectuosos

La Compañía reemplazará todo producto defectuoso con la misma mercadería o una similar, dentro de los 180 días de la compra. Sin embargo, no debe devolverse ningún producto a la Compañía sin autorización previa. Para asegurarse de que se realice el reemplazo del producto, debe cumplir con los procedimientos de devolución que se explican en el punto 5.13.1.

5.13 Garantía de Satisfacción

Mannatech se preocupa por la calidad de sus productos y por su satisfacción. Si por cualquier motivo prueba nuestro producto y no queda satisfecho por completo, puede devolverlo dentro de los 180 días de la compra y cambiarlo por otro o recibir el reembolso del precio del producto y del impuesto correspondiente.

5.13.1 Procedimientos de Devolución para Miembros y Asociados

Para devolver productos usados con el objetivo de obtener un reembolso usted debe:

- 5.13.1.1 Comunicarse con el servicio de Atención al Cliente para obtener un Formulario de Solicitud de Autorización para Devolución. Las devoluciones no autorizadas no serán aceptadas y el contenido puede ser destruido.
- 5.13.1.2 Completar un Formulario de Solicitud de Autorización para Devolución.
- 5.13.1.3 Cumplir con las instrucciones que se encuentran en el Formulario de Solicitud de Autorización para Devolución.
- 5.13.1.4 Incluir los envases (vacíos o parcialmente usados) en el paquete.
- 5.13.1.5 Usted es responsable de los costos de envío por devolución, de cualquier seguro y de seguir el rastro del envío del paquete de devolución, si fuera necesario.

- 5.13.1.6 Mannatech considera que los Asociados que devuelvan paquetes de inscripción o excedan los \$1,000 en devolución de productos han finalizado voluntariamente el Acuerdo.

5.13.2 Procedimientos de Devolución para Clientes Minoristas

Para devolver productos usados con el objetivo de obtener un reembolso usted debe:

- 5.13.2.1 Si adquirió los productos directamente de la Compañía, Mannatech procesará la devolución directamente en nombre del Asociado. Siga los procedimientos explicados en el punto 5.13.1.
- 5.13.2.2 Si adquirió los productos de un Asociado, éste tiene la obligación de cumplir con la Garantía de Satisfacción de Mannatech (ver 2.21.8). Después de recibir los productos y una prueba de que el Cliente obtuvo el reembolso, el Asociado puede devolver el producto usado a Mannatech para recibir el reembolso o cambiarlo por otro. Para esto, debe seguir los procedimientos explicados en el punto 5.13.1.

5.13.3 Cambio de Productos

- 5.13.3.1 La Compañía cambiará por igual valor todo producto que sea devuelto en condiciones que permitan volver a venderlo, dentro de los doce (12) meses de la fecha de compra.
- 5.13.3.2 Comuníquese con el Servicio de Atención al Cliente para obtener una Autorización para Devolución de Mercadería, siguiendo los procedimientos explicados en el punto 5.13.1.
- 5.13.3.3 Todos los cambios se harán producto por producto y por igual valor. Los envases abiertos o sucios no se cambiarán ni le serán devueltos. La Compañía cambiará únicamente materiales promocionales no usados, dentro de los treinta (30) días de la compra.
- 5.13.3.4 La Compañía pagará los gastos de envío del producto que se cambie al cliente.
- 5.13.3.5 No existe Pago Real (PR) ni Puntaje de Volumen Personal (PVP) adicionales sobre los pedidos cambiados.
- 5.13.3.6 El producto devuelto no tiene valor en efectivo y no se le acreditará en su cuenta de Mannatech.

5.13.4 Reembolsos a Asociados Independientes y Finalización Voluntaria del Acuerdo

Cuando envíen a la Compañía el Formulario de Finalización Voluntaria del Acuerdo, los Asociados pueden solicitar un reembolso por todos los productos no usados. La

Compañía comprará nuevamente todo producto no abierto y vendible, y toda la información corporativa actualizada que se encuentre en buenas condiciones (colectivamente "inventario vendible") sujeto a una tarifa de reaprovisionamiento del 10%. A los fines de esta Política, el Inventario Vendible se limita a los inventarios devueltos dentro de los doce (12) meses de la fecha original de la compra.

5.13.5 Comisiones sobre Productos Reembolsados

Todo producto o paquete devuelto para su reembolso, que dé derecho a cualquier Asociado a calificar para incentivos o comisiones, puede ocasionar, a criterio de la Compañía, la pérdida de las calificaciones para obtener incentivos y de las comisiones ganadas. Si corresponde, la Compañía deducirá de los cheques de comisiones futuras o de los montos de reembolso adeudados las comisiones pagadas por productos o paquetes cuyo costo se haya reembolsado.

5.14 Envíos

- 5.14.1 Mannatech toma todas las medidas posibles para enviar su pedido dentro de las 24 horas de recibido, excepto en fines de semana y feriados. Cuando el volumen del pedido es mayor, como sucede con los incentivos y otros casos, el envío puede demorar hasta 72 horas.
- 5.14.2 Revise todos los productos que contiene el paquete para comprobar que son los correctos. Compare el recibo de embalaje con el pedido y anote todos los productos que tenga que volver a pedir. Dichos productos serán enviados por correo por separado, sin costo adicional, apenas lleguen al depósito. Informe de todos los envíos incompletos o incorrectos dentro de los siete (7) días.
- 5.14.3 Si su pedido no llega dentro de los diez (10) días hábiles, comuníquese con el Servicio de Atención al Cliente. Proporcione la información relacionada con su Cuenta, Pedido y Envío.
- 5.14.4 Inspeccione si el paquete está dañado apenas lo reciba e infórmelo a Mannatech dentro de los siete (7) días.

6 Leyes, Regulaciones y Procedimientos Disciplinarios

6.1 Modificaciones en las Políticas y Procedimientos

La Compañía se reserva específicamente el derecho de hacer los cambios que considere necesarios a cualquiera de las Políticas y Procedimientos y al Plan de Carrera y

Compensación (precios o características del negocio) mediante notificación impresa o escrita a los Asociados en los Documentos en Línea de Mannatech o en otros materiales impresos. Toda revisión de las Políticas y Procedimientos, y del Plan de Carrera y Compensación será vinculante para todos los Asociados desde la publicación de dichas revisiones en los Documentos en Línea de Mannatech o cuando sea anunciado oficialmente en cualquier comunicado de la Compañía.

6.2 Eliminación de Políticas y Procedimientos

Si se determina que alguna de las disposiciones de las Políticas y Procedimientos y del Acuerdo del Asociado es inválida, ilegal o que no es exigible, la Compañía puede modificar o eliminar dicha disposición. La modificación o eliminación de cláusulas o disposiciones no afectará las cláusulas y disposiciones restantes, las que continuarán en plena vigencia.

6.3 Cesión

Ninguna de las estipulaciones del presente impide que la Compañía ceda sus derechos y obligaciones para con sus Asociados a una persona, firma o empresa.

6.4 Leyes Gubernamentales

6.4.1 Usted no puede afirmar que la Compañía o sus productos han sido aprobados por una entidad gubernamental.

6.4.2 Si se descubre que usted ha violado una ley provincial, estatal o federal o las disposiciones de regulación de cualquier jurisdicción mientras desarrolla su negocio con Mannatech, ya sea ofreciendo el plan de negocios de la Compañía o participando en la venta de cualquiera de los productos de la Compañía, quedará sujeto a medidas disciplinarias que pueden llegar hasta la inmediata finalización de su Acuerdo.

6.4.3 No puede utilizar escuelas privadas ni públicas, maestros, instructores ni administradores que estén relacionados de alguna manera con el objetivo de promocionar productos, debido a las diversas prohibiciones estatales relacionadas con este tema, excepto que lo hagan a título personal o que esté permitido por las leyes locales aplicables. Es posible que existan provisiones locales o estatales que prohíban el uso de las escuelas públicas o privadas, maestros, instructores y administradores que estén relacionados de alguna manera con el objetivo de promocionar productos. Debe informarse sobre estas disposiciones y cumplirlas mientras promocióne y desarrolle su negocio con Mannatech.

6.4.4 Todo Asociado que sea condenado o que se declare culpable de un delito relacionado de alguna manera con su negocio con Mannatech o que se produjo mientras desarrollaba su negocio con Mannatech quedará sujeto a medidas disciplinarias que pueden llegar hasta la finalización inmediata de su Acuerdo.

6.4.5 A los fines de estas Políticas y Procedimientos, la Compañía determinará, a su exclusivo criterio, si un Asociado Independiente desarrolló un negocio con Mannatech, ofreció el Plan de la Compañía o vendió los productos de la Compañía.

6.5 Contactos con Reguladores Gubernamentales

No puede comunicarse con ningún regulador gubernamental (p. ej., FDA [Administración de Drogas y Alimentos], FTC [Comisión Federal de Comercio], distintos Departamentos Estatales de Salud o el Ministerio de Salud de Canadá [Health Canada]) en nombre de la Compañía. No puede representar a la Compañía si se comunica con los reguladores gubernamentales. Si un regulador gubernamental se comunica con usted, debe comunicarse con el Departamento de Asuntos Regulatorios y Legales de la Compañía al 972.471.7400.

6.6 Personal Militar

Toda persona que quiera lograr el estado de Asociado Independiente, y que además sea miembro activo del Ejército de los Estados Unidos, debe cumplir el Memorando sobre Política 97-11 del Departamento del Ejército. La política prohíbe el empleo externo, incluido el marketing multinivel, de personas que estén prestando servicio en el Ejército de los Estados Unidos sin contar con la autorización de su superior correspondiente antes de participar en dicho empleo externo.

6.7 Residentes de Georgia, Luisiana y Montana

6.7.1 El Asociado de este plan de marketing multinivel tiene derecho a cancelarlo en cualquier momento, independientemente de las razones que pudiera tener. La cancelación debe enviarse a la Compañía por escrito a la dirección comercial principal. Debe obtener, completar y enviar a la Compañía un formulario oficial de "Finalización del Acuerdo", a la dirección comercial principal en Coppell, Texas.

6.7.2 Si el Asociado que renuncia ha comprado productos o ha pagado servicios administrativos mientras este Acuerdo estaba vigente, la Compañía comprará todos los

productos libres de gravámenes que el Asociado haya comprado y que se encuentren en condiciones de volver a utilizarse o venderse. Dicha compra se hará a un precio no menor del 90% del costo neto original al Asociado que devuelve la mercadería, teniendo en cuenta las ventas realizadas por el Asociado o concretadas por intermedio suyo antes de la notificación a la Compañía de su decisión de finalizar el Acuerdo.

6.7.3 El reembolso de las tarifas o los servicios administrativos no será inferior al 90% de los costos para el Asociado de dichas tarifas o servicios, y reflejará todos los servicios administrativos que no hayan sido proporcionados al Asociado en el momento de la finalización del Acuerdo. Además, la Compañía reembolsará, a no menos del 90% del costo para el Asociado, todo otro gasto realizado por el Asociado para participar en el programa.

6.7.4 El Asociado será responsable de todos los gastos de envío originados por la devolución a la Compañía de productos o asistencias de venta.

6.7.5 El Acuerdo y Solicitud de Asociado se regirá e interpretará de acuerdo con las leyes del estado de Texas, a menos que las leyes del estado en el cual reside el Asociado exijan expresamente la aplicación de sus leyes. Con excepción de lo establecido en las Políticas y Procedimientos de la Compañía o en caso de que las leyes del estado en el cual reside el Asociado prohíban expresamente las disposiciones consensuales sobre territorio y jurisdicción de este Acuerdo, prevalecerán las leyes de ese estado.

6.7.6 **Residentes de Montana:** un residente de Montana puede cancelar su paquete de Distribuidor dentro de los 15 días de la fecha de inscripción, y puede devolver su Paquete de Productos y obtener un reembolso completo dentro de dicho período.

6.8 Requisito para la Capacitación Regulatoria

Cada tanto, la Compañía ofrece seminarios relacionados con la capacitación regulatoria en eventos con patrocinio corporativo. Se recomienda a los Asociados que participen en dicha capacitación antes de comenzar a desarrollar su negocio con la Compañía y durante su curso.

6.9 Supervisión de Reuniones

La Compañía puede supervisar, de manera anónima y al azar, las reuniones de Asociados o las conferencias telefónicas, y puede grabar las reuniones, a pesar de cualquier advertencia en contrario. Usted debe cumplir con las pautas regulatorias, y con las Políticas y Procedimientos del Asociado cuando realice o sea anfitrión de las reuniones educativas o de oportunidad.

6.10 Informe de Infracciones

El gobierno regula nuestros productos, y la ley federal rige la manera en la que los promocionamos. La Compañía se compromete a cumplir con todos los requisitos legales. Es esencial que también lo hagan todos los Asociados. Todos dependemos uno del otro. El incumplimiento de un integrante puede ocasionar problemas para los demás. Del mismo modo, para que la Compañía pueda garantizar que sus actividades de todos los niveles cumplen con los requisitos legales, se le solicita que informe de todas las infracciones que observe de las Políticas y Procedimientos de la Compañía en www.ethicspoint.com o por teléfono (Estados Unidos y Canadá), llamando al 866-292-4946.

6.11 Resolución de Disputas

Debe intentar resolver toda queja o reclamo contra otro Asociado, pidiendo primero consejo a su equipo de la línea ascendente.

6.12 Procedimiento Disciplinario

- 6.12.1 Las imputaciones de violación de una Política (en adelante denominada "Cuestión") pueden ser elevadas contra un Asociado de la Compañía por cualquiera de las siguientes personas, que será el "Iniciador" del procedimiento: un empleado de la Compañía, un Asociado de la Compañía o un tercero que se haya visto perjudicado por la conducta de un Asociado. El Iniciador comenzará el proceso completando el Formulario de Queja en cuanto al Cumplimiento 1 ("F1"). La Cuestión puede ser informada a través de Internet, en www.ethicspoint.com, o por teléfono (Estados Unidos y Canadá), llamando al 866-292-4946. Debe notificarse que se ha presentado un formulario F1 al primer Asociado Presidencial y al Asociado Presidencial Platino de la línea ascendente del Demandado.
- 6.12.2 Una "Cuestión" debe entablarse dentro de los seis (6) meses de ocurrida, a menos que se demuestre una causa valedera para la demora.
- 6.12.3 Cada vez que en estas Políticas y Procedimientos se mencione el "Director de Cumplimiento", se referirá al funcionario o empleado que tenga dicho título o a quien éste designe.
- 6.12.4 El Director de Cumplimiento puede determinar, observando el F1 u otra prueba relacionada con la imputación, que la Cuestión no constituye ninguna

violación de las Políticas de la Compañía. Se informará al Iniciador sobre esta decisión y no se hará lugar a ningún otro proceso.

- 6.12.5 El Director de Cumplimiento puede determinar que las imputaciones pueden ser corroboradas, pero que no justifican una investigación, en tal caso, se enviará al Asociado responsable de la violación una notificación de Advertencia para que cese dicha actividad. La Advertencia incluirá un acuerdo que el Asociado debe firmar y enviar dentro del tiempo estipulado, y no se hará lugar a ningún otro proceso.
- 6.12.6 Si las imputaciones justifican una investigación, se enviará un Formulario de Respuesta 2 ("F2") al Asociado, "Demandado", quien supuestamente ha violado la Política establecida en la Queja. El F2 está diseñado para permitir que el Demandado proporcione detalles de la "Cuestión" y aclare los hechos al Departamento de Cumplimiento. Cuando reciba este formulario, el Director de Cumplimiento decidirá si ha habido una violación de las políticas y, si éste fuera el caso, establecerá una fecha para que lo analice el Comité de Cumplimiento. Si las imputaciones no pudieran ser corroboradas debido a falta de pruebas, o si se decide que no existió una violación de las políticas, todas las partes recibirán una carta de "Inexistencia de Violación".
- 6.12.7 El Demandado debe completar y enviar el Formulario 2 (Respuesta del Demandado al Reclamo) dentro de los diez (10) días hábiles de recibida la solicitud para ello del Director de Cumplimiento (o la persona designada). Se supone que usted recibió la solicitud para completar el Formulario 2, antes de transcurridos tres (3) días hábiles después de ser enviada por la Compañía (siete [7] días hábiles si el envío es internacional).
- 6.12.8 El Comité de Cumplimiento (el "Comité") estará constituido por no menos de tres directores de departamento seleccionados a exclusivo criterio del Director de Cumplimiento. Las siguientes personas no pueden formar parte del Comité: el CEO, un miembro actual de la Junta Directiva o los directores de los Departamentos Legal y de Cumplimiento, de Marketing o Ventas. Además, una persona no puede integrar el Comité cuando esto implique un conflicto de intereses.
- 6.12.9 El Iniciador es responsable de presentar las pruebas más contundentes. El Demandante y el Demandado son responsables de garantizar que la Compañía reciba declaraciones de testigos en su nombre.

6.12.10 El Iniciador debe notificar a la Compañía por escrito en caso de que desee retirar la queja.

6.12.11 Tanto al Iniciador como al Demandado se les otorgará un tiempo razonable en la reunión por conferencia telefónica para que expongan sus respectivas posiciones ante el Comité. El Iniciador y el Demandado deben proporcionar al Director de Cumplimiento el número de teléfono en el cual pueden ser contactados en el horario programado, o renunciar o acceder por escrito a defender verbalmente su posición.

6.12.12 El Comité considerará únicamente las declaraciones por escrito y las presentaciones orales referidas a la supuesta violación. La decisión del Comité respecto de la comprobación o de la medida disciplinaria impuesta (si la hubiere) se tomará mediante el voto secreto mayoritario.

6.12.13 Con excepción de lo establecido en 6.12.14 a continuación, el Comité puede imponer una de las siguientes sanciones, o una combinación de ellas:

6.12.13.1 Una Advertencia Escrita que aclare el significado y la aplicación de una Política o un Procedimiento específicos y que informe que si continúan las infracciones, se aplicarán sanciones adicionales.

6.12.13.2 Un período de prueba, que puede incluir la solicitud al Asociado para que tome medidas compensatorias y el seguimiento por parte de la Compañía para garantizar el cumplimiento del Acuerdo.

6.12.13.3 La suspensión de determinados privilegios del Asociado, que incluyen, entre otros, la participación en programas de la Compañía, su avance en el Plan de Carrera y Compensación o su participación como Patrocinador (incluida la participación como Patrocinador Internacional) durante un período o hasta que el Asociado satisfaga determinadas condiciones específicas.

6.12.13.4 El retiro o la denegación de un premio o reconocimiento, o la restricción de su participación en eventos patrocinados por la Compañía, ya sea durante un período determinado o hasta que satisfaga determinadas condiciones específicas.

6.12.13.5 La retención de comisiones o bonos durante un período determinado o hasta que satisfaga determinadas condiciones específicas.

- 6.12.13.6 La imposición de multas u otras sanciones permitidas por ley.
- 6.12.13.7 La finalización de su Acuerdo de Asociado.
- 6.12.14 Si el Comité de Cumplimiento determina que el Asociado Independiente ha declarado que los productos de la Compañía curan, tratan, alivian o previenen una enfermedad específica (una "Violación por Declaración sobre Enfermedades"), determinará si dicha violación fue un hecho aislado e intrascendente.
- 6.12.14.1 Si se considera que la Violación por Declaración sobre Enfermedades fue un hecho aislado e intrascendente, el Comité de Cumplimiento impondrá las sanciones establecidas en 6.12.13, a fin de que el Asociado Independiente entienda la severidad de la infracción y para asegurar que en el futuro se cumplan las políticas relacionadas con las declaraciones sobre enfermedades.
- 6.12.14.2 A menos que la Violación por Declaración sobre Enfermedades se considere un hecho aislado e intrascendente, el Comité de Cumplimiento aplicará la medida de finalización, exigirá un período mínimo de espera de dos años para que el Asociado Independiente pueda solicitar su reincorporación y ordenará que el Asociado cuyo Acuerdo ha sido finalizado pierda, en forma permanente, su línea descendente y el derecho a recibir compensaciones de dicha línea.
- 6.12.15 El Comité dará a conocer su decisión mediante una Notificación de Decisión. El Director de Cumplimiento enviará al Iniciador y al Demandado la Notificación de Decisión dentro de los tres (3) días hábiles de emitida.

6.13 Procedimiento de Apelaciones Disciplinarias

- 6.13.1 Si ha sido sometido a una medida disciplinaria (como Iniciador o Demandado) puede apelar la decisión del Comité de Cumplimiento, expresada en la Notificación de Decisión, enviando una apelación por escrito al Abogado General de la Compañía, en la que explique por qué considera que la medida disciplinaria es inadecuada o presentando toda nueva prueba que no haya estado a disposición del Comité. La Apelación debe recibirse dentro de los 30 días calendario de recibida la Notificación de Decisión en la que se le informa de la medida disciplinaria (el "Período de Apelación"). Se supone que usted recibió la Notificación de Decisión antes de transcurridos tres (3) días hábiles de ser enviada

por la Compañía (siete [7] días hábiles si el envío es internacional).

- 6.13.2 Todas las sanciones y recomendaciones del Comité tienen vigencia inmediatamente después de recibida la Notificación de Decisión.
- 6.13.3 La Apelación será considerada por un subcomité de tres (3) miembros de nivel Vicepresidencial o superior, ninguno de los cuales haya estado involucrado en el proceso original de revisión del Comité de Cumplimiento (la "Junta de Apelaciones"). La Junta de Apelaciones no puede estar integrada por ninguna de las siguientes personas: el CEO, un miembro actual de la Junta Directiva o los directores de los Departamentos Legal y de Cumplimiento, de Marketing o Ventas. Además, una persona no puede integrar la Junta de Apelaciones cuando esto implique un conflicto de intereses. Con el voto secreto mayoritario, la Junta de Apelaciones puede mantener la decisión del Comité de Cumplimiento, derivar la cuestión nuevamente al Comité de Cumplimiento, revertir la decisión a su exclusivo criterio o tomar una nueva determinación sustentada por pruebas.
- 6.13.4 La decisión de la Junta de Apelaciones se informará por escrito y será enviada al Iniciador y al Demandado por el Director de Cumplimiento dentro de los tres (3) días hábiles de su emisión. Se supone que usted recibió la Decisión de la Junta de Apelaciones antes de transcurridos tres (3) días hábiles de ser enviada por la Compañía (siete [7] días hábiles si el envío es internacional).
- 6.13.5 Si la decisión de la Junta de Apelaciones no coincide con la Notificación de Decisión del Comité de Cumplimiento, la Compañía tomará las medidas necesarias para ajustarse a la decisión de la Junta de Apelaciones.
- 6.13.6 La decisión de la Junta de Apelaciones es inapelable y no está sujeta a revisiones posteriores.

6.14 Finalización del Acuerdo por Parte de la Compañía

- 6.14.1 Si la Compañía finaliza su Acuerdo, lo notificará por correo con acuse de recibo al domicilio que figura en los registros de la Compañía.
- 6.14.2 La finalización del Acuerdo de un Asociado Independiente tendrá vigencia inmediatamente después de recibida la Notificación de Decisión mediante entrega con acuse de recibo en su último domicilio conocido o cuando usted reciba la notificación en sí, lo que ocurra primero. Se supone que usted recibió la Notificación de Decisión antes de transcurridos tres (3) días hábiles de ser enviada por la Compañía (siete [7] días hábiles si el envío es internacional).

- 6.14.3 Si la Compañía finaliza su acuerdo, debe dejar inmediatamente de presentarse como Asociado Independiente.
- 6.14.4 Si la finalización ocurre debido a una Notificación de Decisión del Comité de Cumplimiento, a una decisión de la Junta de Apelaciones o a otra medida tomada por la Compañía, ésta se reserva el derecho de iniciar medidas disciplinarias, que pueden llegar hasta la finalización de cualquier otra posición conocida, nombre ficticio o razón social, sociedad, empresa, fideicomiso o cualquier otra posición afiliada en la cual el Asociado Independiente tenga intereses creados.
- 6.14.5 Sujeto a la revisión de la Compañía de todos los posibles reclamos, una vez que finaliza una posición, todas las comisiones y los bonos, que de otra manera corresponderían a la posición finalizada, se transferirán a la siguiente posición que califique.
- 6.14.6 La Compañía se reserva el derecho de finalizar una posición inactiva. Una posición se considera inactiva si ya ha pasado su fecha de renovación y si no tuvo actividad durante seis (6) Períodos Comerciales consecutivos completos.

6.15 Efectos de la Finalización

- 6.15.1 Al finalizar el Acuerdo, ya sea de manera voluntaria o a pedido de la Compañía, usted no tendrá derechos, títulos, reclamos ni compensaciones que deriven de la venta de productos de su organización de línea descendente, ni comisiones o bonos futuros provenientes de ventas generadas por la organización. Usted:
- 6.15.1.1 No se identificará como Asociado Independiente de Mannatech.
- 6.15.1.2 No tendrá derecho a vender los productos de la Compañía.
- 6.15.1.3 Deberá dejar de utilizar todo material que lleve el logotipo, las marcas registradas o las marcas de servicio de la Compañía.
- 6.15.1.4 No continuará comunicándose con la Compañía, salvo si fuera necesario para corregir o continuar una apelación de finalización o para solicitar su reincorporación, de acuerdo con el punto 6.18 de estas Políticas y Procedimientos.
- 6.15.1.5 No trabajará para los Asociados Independientes, no colaborará con ellos, no los ayudará de ninguna manera ni en ninguna medida en el ejercicio de sus negocios. Este concepto incluye, entre otros, realizar cualquier tarea en el área de ventas,

soporte o promoción y mantener reuniones de cualquier naturaleza relacionadas con el negocio de Mannatech.

- 6.15.2 Si su Acuerdo finaliza debido a una Violación por Declaración sobre Enfermedades, conforme al punto 6.12.14.2, usted pierde, en forma permanente, su línea descendente y el derecho a cualquier compensación proveniente de ésta, y debe esperar un mínimo de dos años antes de solicitar la reanudación.

6.16 Sanciones

Las Políticas y Procedimientos están incorporados en el Acuerdo y Solicitud de Asociado, y constituyen una parte integral del acuerdo entre las partes respecto de su relación comercial. Los Asociados que efectúen negocios que violen estas Políticas y Procedimientos ponen en riesgo la integridad y la credibilidad de la Compañía. Si la Compañía considera que el Asociado ha actuado de manera agravante, se reserva el derecho de evaluar la aplicación de medidas disciplinarias, que pueden llegar hasta la finalización del estado de Asociado. Una finalización en dichas circunstancias entra en vigencia inmediatamente después de recibida la notificación de la Compañía. Se supone que usted recibió la notificación de finalización del Acuerdo antes de transcurridos tres (3) días hábiles de ser enviada por la Compañía (siete [7] días hábiles si el envío es internacional).

6.17 Reanudación Posterior a la Finalización por Parte de la Compañía

- 6.17.1 Excepto en el caso de un Asociado Independiente cuyo Acuerdo ha finalizado debido a una Violación por Declaración sobre Enfermedades, un Asociado Independiente (persona, entidad u otros) cuyo Acuerdo haya finalizado a pedido de la Compañía ("Asociado Cesante") no puede solicitar la reanudación de su posición de Asociado Independiente de Mannatech hasta que hayan transcurrido 365 días después de la fecha de vigencia de la finalización.
- 6.17.1.1 Los Asociados Independientes cuyo Acuerdo finalice debido a una Violación por Declaración sobre Enfermedades, conforme al punto 6.12.14.2, no pueden solicitar la reanudación de su posición hasta que hayan transcurrido dos años completos (730 días) después de la fecha de vigencia de la finalización.
- 6.17.2 El Asociado Cesante deberá enviar una solicitud por escrito al Abogado General de la Compañía para solicitar la reanudación del Acuerdo. La solicitud debe contener una breve explicación de las razones por las cuales solicita la reanudación y estar acompañada de un Acuerdo y Solicitud de Asociado que

cumpla con todas las formalidades (expuestas en el punto 1.3.1 de estas Políticas y Procedimientos).

- 6.17.3 La Junta de Apelaciones considerará dicha solicitud (según lo establecido en el punto 6.13.3 de estas Políticas y Procedimientos). La Junta de Apelaciones aprobará o rechazará la solicitud de reanudación mediante el voto secreto mayoritario.
- 6.17.4 La decisión de la Junta de Apelaciones se informará por escrito y será enviada al Asociado Cesante por el Director de Cumplimiento dentro de los tres (3) días hábiles de su emisión. Se supone que usted recibió la decisión de la Junta de Apelaciones antes de transcurridos tres (3) días hábiles de ser enviada por la Compañía (siete [7] días hábiles si el envío es internacional).
- 6.17.5 Si la solicitud de reanudación es rechazada, el Asociado Cesante deberá esperar 365 días más para presentar una nueva solicitud.
- 6.17.6 Si la solicitud de reanudación es aprobada, el Asociado Cesante pasará a ser un nuevo Asociado Independiente. El Asociado Cesante no regresará a la posición que tenía antes de la finalización de su Acuerdo.
- 6.17.6.1 Si existió una Violación por Declaración sobre Enfermedades, el Asociado Cesante cuya reanudación es aprobada no puede volver a formar parte de su línea descendente.

6.18 Indemnización

Debe indemnizar y eximir de responsabilidad a la Compañía por los reclamos, las demandas, la responsabilidad legal, las pérdidas, o los costos o gastos, incluidos entre otros, los honorarios del abogado, que surjan o supuestamente surjan de las operaciones que usted realizó. Tener una cuenta de la Compañía no implica tener capacidad para actuar en representación de la Compañía o de obligarla contractualmente.

6.19 Arbitraje y Leyes Vigentes

El Acuerdo y Solicitud de Asociado se rige por las leyes del Estado de Texas. Usted y la Compañía aceptan que los reclamos, las disputas u otras diferencias que pudieran surgir entre, por una parte, los Asociados Independientes, sus propietarios, funcionarios, empleados, agentes o socios, y por la otra parte, la Compañía, sus propietarios, funcionarios, empleados o agentes deben resolverse exclusivamente mediante arbitraje, conforme a las Normas de Arbitraje Comercial de la Asociación Estadounidense de Arbitraje (American Arbitration Association), lo que incluye las normas sobre recursos extraordinarios o de emergencia; asimismo, la

sentencia sobre el Laudo Arbitral emitido por el/los árbitro/s podrá ser admitida en un tribunal con jurisdicción competente. El Asociado Independiente y la Compañía acuerdan por el presente que el Condado de Dallas, Texas tendrá jurisdicción exclusiva y en razón de las personas para la resolución de todo reclamo, demanda o causal de acción entre los Asociados y la Compañía. Usted y la Compañía también acuerdan que la Compañía, a su exclusivo criterio, se reserva el derecho de recurrir a esta sección en cualquier etapa del proceso disciplinario del Asociado Independiente.

RENUNCIA: LA COMPAÑÍA NUNCA RENUNCIA A SU DERECHO DE EXIGIR EL CUMPLIMIENTO DE ESTAS NORMAS O DE LAS LEYES APLICABLES QUE RIGEN EL EJERCICIO DE UN NEGOCIO. ESTO ES VÁLIDO EN TODOS LOS CASOS, SEA IMPLÍCITO O EXPRESO ESPECÍFICAMENTE. ASIMISMO, SI LA COMPAÑÍA PERMITE EL INCUMPLIMIENTO DE ESTAS NORMAS POR ALGÚN MOTIVO Y EN CUALQUIER MOMENTO, DICHO PERMISO NO SE EXTIENDE A FUTUROS INCUMPLIMIENTOS. ESTA DISPOSICIÓN ABORDA EL CONCEPTO DE "RENUNCIA", Y LAS PARTES ACUERDAN QUE, ANTE LA INEXISTENCIA DE UNA CONFIRMACIÓN ESCRITA, LA COMPAÑÍA NO RENUNCIA A NINGUNO DE SUS DERECHOS EN NINGUNA CIRCUNSTANCIA.

Índice de las actualizaciones y los cambios realizados al documento MOD1290101 en 2009 Políticas y Procedimientos para EE. UU.

A partir del 27 de marzo de 2009

Se han realizado varios cambios en las siguientes secciones:

- 1.1 Miembro
- 1.2 Asociado Independiente
- 1.3 Acuerdo y Solicitud de Asociado/Números de Identificación
- 1.6 Responsabilidades en cuanto a su Organización de Línea Descendente
- 1.7 Finalización Voluntaria del Acuerdo con la Compañía
- 2.1 Publicidad
- 2.3 Anuncios en el Directorio Telefónico
- 2.6 Uso del Nombre, del Logotipo o de las Marcas Registradas de la Compañía
- 2.7 Creación, Uso y Divulgación de Materiales de Terceros
- 2.10 Sitios Web de Capacitación Presidencial
- 2.11 Registro de Reuniones en Persona y Conferencias Telefónicas
- 2.12 Uso de Testimonios
- 2.14 Reservado para Expansión Futura
- 2.15 Uso y Registro de Sitios en Internet, de Medios de Comunicación Electrónicos y de las Marcas Registradas de la Compañía
- 2.23 Declaraciones Falsas sobre la Compañía
- 2.24 Declaraciones Falsas sobre el Plan de Carrera y Compensación, y sobre los Ingresos Ganados
- 2.25 Aseveraciones y Declaraciones Falsas sobre los Productos
- 2.26 Eventos de la Compañía
- 2.27 Cumplimiento del Acuerdo con la Oficina del Procurador General
- 3.1 Cómo Manejar el Negocio de Manera Internacional
- 3.3 Patrocinio Internacional
- 3.4 Traslado a otro País
- 4.3 Información del Patrocinador y de la Persona que Afilia Asociados
- 4.4 Cambio de Líneas de Patrocinio
- 4.5 Venta o Transferencia de la Posición de Asociado
- 4.10 Renovaciones
- 4.13 Períodos Comerciales
- 5.3 Descuento por Pedidos Automáticos
- 5.4 Inscripción/Pedidos de Canadá
- 5.5 Opciones de Pago
- 5.8 Impuesto a las Ventas

- 5.13 Garantía de Satisfacción
- 6.4 Leyes Gubernamentales
- 6.5 Contactos con Reguladores Gubernamentales
- 6.8 Requisito para la Capacitación Regulatoria
- 6.9 Supervisión de Reuniones
- 6.10 Informe de Infracciones
- 6.12 Procedimiento Disciplinario
- 6.13 Procedimiento de Apelaciones Disciplinarias
- 6.14 Finalización del Acuerdo por Parte de la Compañía
- 6.15 Efectos de la Finalización
- 6.17 Reanudación Posterior a la Finalización por Parte de la Compañía

A partir del 10 de julio de 2009

Se han realizado cambios en las siguientes secciones:

- 1.1 Miembro
- 2.1 Publicidad
- 2.6 Uso del Nombre, del Logotipo o de las Marcas Registradas de la Compañía
- 2.15 Uso y Registro de Sitios en Internet, de Medios de Comunicación Electrónicos y de las Marcas Registradas de la Compañía
- 5.13 Garantía de Satisfacción

A partir del 5 de septiembre de 2009

- 5.13 Garantía de Satisfacción

Glosario

(AC)

Consulte: *Asociado Calificado*.

Acumulación

Varios Bonos se pagan con el PR de cada Asociado. Cuando un Asociado no califica para ganar ninguna porción de los Bonos Unilateral, de Liderazgo, Generacional o de Línea Star, los bonos restantes se acumulan para el primer Asociado que califique para ganar bonos.

Acumulación de Productos

Pedido excesivo de productos en cantidad, con el objetivo de calificar para las comisiones, los bonos o los ascensos en el plan de compensación. La acumulación de productos manipula el plan de compensación y desfavorece a los demás Asociados. Las normas de la Compañía requieren que el Asociado utilice el 70% de los productos pedidos durante un período comercial o se los venda a clientes minoristas personales antes de volver a realizar otro pedido.

Administración de Drogas y Alimentos (Food and Drug Administration, FDA)

Organización gubernamental responsable de regular las drogas y los alimentos para el uso generalizado dentro de los Estados Unidos.

Aloe Vera

Planta suculenta cuyas propiedades beneficiosas provienen, según se cree, de los polisacáridos presentes en el gel interior de la hoja.

Aminoácidos

Elemento fundamental de las proteínas. Existen únicamente 20 aminoácidos: 10 son esenciales y deben obtenerse a través de la dieta; los 10 restantes son no esenciales y el organismo puede generarlos.

Anfitrión de Reuniones

Asociado que planea o realiza Eventos y Reuniones regulares de Asociados, con el respaldo de Mannatech, mediante la provisión de Oradores calificados.

Antioxidante

Sustancia que puede proteger al cuerpo del daño causado por los efectos oxidativos de los radicales libres. Entre los antioxidantes alimenticios se incluyen las vitaminas C y E.

Arabinogalactano

Fibra alimenticia soluble.

Asociación de Venta Directa (Direct Selling Association, DSA)

La asociación nacional de comercio que agrupa empresas líderes que fabrican y distribuyen bienes y servicios que se venden a los consumidores en forma directa.

Asociado

Cualquier distribuidor independiente elegible para participar en el Plan de Carrera y Compensación y que se rige por las Políticas y Procedimientos del Asociado, el Plan de Carrera y Compensación y los Términos y Condiciones de Asociado como parte de su acuerdo con Mannatech.

Asociado Actual

Cualquier Asociado que haya realizado un pedido dentro de un período informado de 365 días.

Asociado "Estelar" All-Star (AS)

Asociado que logra el estado Premium/All-Star mediante la obtención de un determinado Puntaje de Volumen Personal para Miembros (PVPM) en un Período Comercial.

Asociado Basic

Consulte: *Asociado Preferred*.

Asociado Calificado (AC)

Asociado que tiene, por lo menos, un VC de 100 en el período comercial. Los Asociados Calificados Premium/All-Star deben renovar su posición anualmente para mantener todos los privilegios Premium/All-Star. Los Asociados Basic/Preferred, que no tienen que renovar el estado de nuevos Asociados Premium/All-Star, simplemente deben mantener un VC de 100 por cada período comercial para reclamar el estado de Asociado Calificado.

Asociado No Activo

Asociado o Miembro que no ha realizado un pedido de productos o paquetes (sin incluir Material Promocional de Mannatech [MPM]) durante el período comercial actual o durante los últimos seis Períodos Comerciales completos, y que no ha realizado un Pedido Automático que genere un pedido durante el período comercial actual.

Asociado Preferred

Asociado que se ha inscrito con un Paquete de Asociado Basic/Preferred. Los Asociados Premium/All-Star No Renovados que continúan pidiendo productos se vuelven a clasificar en este nivel.

Asociado Premium

Consulte: *Asociado "Estelar" All-Star*.

Asuntos Regulatorios

Este departamento es responsable de proporcionar guía y supervisión en cuanto a normas de todo el mundo para todos los productos Mannatech, en todos los mercados de operación. Prepara el registro de productos, supervisa el cambio de entorno regulatorio y garantiza que todas las etiquetas cumplan con los requisitos regulatorios para las declaraciones y la fórmula de los productos.

BDE

Consulte: *Bono de Desarrollo de Equipos*.

Beta-Glucano

Polisacárido compuesto por unidades de glucosa, que se encuentra en los granos, la levadura y los hongos como los champiñones.

Bono de Comienzo Rápido de Primera Generación

Bono que se paga a la Persona que Afilia Asociados personalmente y reúne los requisitos de ventas para obtener un Bono de Poder Personal dentro de los primeros tres Períodos Comerciales completos contados a partir de la fecha de inscripción.

Bono de Comienzo Rápido de Segunda Generación

Bono que se paga a la persona que afilia al asociado ganador de un Bono de Poder de Primera Generación.

Bono de Comienzo Rápido Personal

Bono de \$425 que se entrega una única vez cuando un Asociado Calificado Premium/All-Star obtiene su Bono de Poder Personal dentro de los 3 Períodos Comerciales completos contados a partir de la fecha de inscripción original.

Bono de Desarrollo de Equipos (BDE)

Una vez que haya logrado la posición de Director Regional u otra posición superior, este bono de beneficio mutuo paga \$20 al Líder del equipo de línea ascendente de la primera generación y \$15 al Líder del equipo de línea ascendente de la segunda generación, cada vez que un Asociado logre el Bono de Equipo en su organización. Este bono se otorga en cada período comercial en que se reúnan los requisitos.

Bono de Desarrollo de Liderazgo

Diseñado para recompensar a Directores Nacionales y Directores Ejecutivos por construir el primer nivel de líderes de Directores Nacionales, o niveles superiores, en sus organizaciones. Esto puede variar de \$100 por Director Nacional a \$450 por Director Ejecutivo o Presidencial.

Bono de Desarrollo Presidencial

Recompensa a Directores Presidenciales por desarrollar Presidenciales en sus organizaciones, en línea vertical y horizontal (es decir, más líneas). Mientras más cantidad de líneas de Director Presidencial tenga un Presidencial del equipo de la línea ascendente (línea horizontal), los pagos llegarán más abajo en la línea vertical.

Bono de Equipo

Proporciona por lo menos \$100 en cada período comercial por crear un equipo de seis Asociados Calificados que logren un VC de 100 en las ventas de productos en cada período comercial (PC).

Bono de Línea Star

Este bono se paga por la venta de Paquetes Premium/All-Star, Paquetes de Progreso y Paquetes de Renovación. Los Bonos de Línea Star se pagan a los Asociados Premium/All-Star del equipo de la línea ascendente, con Líneas Calificadas, por la venta de Paquetes Premium/All-Star en sus Líneas Star.

Bono de Oro y Plata

Un Bono de Volumen Global que constituye un fondo común del 1% de las Ventas Globales de Pedidos Automáticos, y el cual financia un programa de recompensas para las ventas del nivel Presidencial Oro y Plata.

Bono de Pedido Automático

Se paga un bono opcional del 3% de un pedido automático descontado del Asociado a la Persona que Afilia Asociados en cada período comercial, si es Líder Calificado, o al primer Líder Calificado del equipo de la línea ascendente que se encuentra por encima del Asociado que realiza el pedido automático.

Bono de Poder de Primera Generación

Bono que se paga a la Persona que Afilia Asociados personalmente y reúne los requisitos de ventas para obtener un Bono de Poder Personal.

Bono de Poder de Segunda Generación

Bono que se paga a la persona que afilia al asociado ganador de un Bono de Poder de Primera Generación.

Bono de Poder Personal

Bono de \$425 que se entrega una única vez cuando un Asociado Calificado Premium/All-Star logra por primera vez un total de 6,000 en Crédito Calificado de Paquetes (CCP) por las ventas de paquetes de productos en dos líneas distintas. La manera más rápida de obtener un Bono de Poder es mediante la creación de un Equipo de seis Asociados Calificados Premium/All-Star. Consulte la página 10 para obtener información sobre otras Calificaciones para Bonos de Poder Personal.

Bono Directo

El bono que se paga a la Persona que Afilia Asociados por la venta de cualquier paquete de productos.

Bono Unilateral

Bono de ingresos a largo plazo, calculado sobre la base del volumen de productos que usted y su organización vendan. Inicialmente, se paga al Asociado Calificado un 2% del PR del producto en sus dos primeros niveles. 4% en los niveles 3, 4 y 5. Este flujo de ingresos crece a medida que el Asociado avanza en los niveles de liderazgo (consulte Bonos de Liderazgo).

Bonos de Liderazgo

Serie de bonos que proporcionan mayores ingresos a medida que los Asociados avanzan en los niveles de liderazgo. El Asociado debe convertirse en Asociado Calificado y así ganará mayores porcentajes de ventas de productos generadas en su organización de la línea descendente, lo cual incrementará la línea vertical de su organización.

Bonos Generacionales

Serie de bonos pagados a los Asociados Calificados en varios niveles de Liderazgo sobre la base de las actividades de ventas de los Líderes en su organización, en niveles de Liderazgo iguales o superiores.

Carbohidratos

Cualquiera de los componentes de una clase de compuestos formados únicamente por carbón, hidrógeno y oxígeno. Los carbohidratos son producidos por las plantas. Algunos ejemplos son los azúcares, los polisacáridos, los almidones, la celulosa y las resinas.

CCP

Consulte: Crédito Calificado de Paquetes.

CCP No Calificado

Indicación de volumen de CCP "perdido" por cualquier Asociado que no sea Asociado Premium/All-Star calificado.

Comité Asesor de América del Norte (NAAC)

Cuerpo electo de Asociados Norteamericanos que sirve como intermediario entre usted, el Asociado, y nuestros líderes corporativos. Puede comunicar sus inquietudes o realizar sugerencias a través de cualquier miembro activo del comité.

Comité Asesor Global (CAG)

Compuesto por un Asociado en representación de cada país en el cual opera Mannatech. Aporta datos a las oficinas centrales de la Compañía sobre asuntos comunes que afectan al negocio de Mannatech en general.

Complejo Ambrotose®

El producto emblemático de Mannatech. Está formulado con una combinación de polisacáridos vegetales.

Compresión

En los Bonos Unilaterales, de Liderazgo y Generacionales, todos los Asociados que no hayan renovado su posición y que no hayan realizado ventas quedarán eliminados del cálculo de los bonos. Luego, los Asociados que realicen compras serán comprimidos, para así reemplazar los niveles de los Asociados que no han renovado su posición o que no han realizado ventas, y crear niveles de pago antes de que se calculen los bonos. El Crédito Calificado de Paquetes (CCP) cuenta como nivel de pago activo y el Pago Real (PR) se paga en los Paquetes Premium. (Nota: Esto únicamente se aplica a los Paquetes Premium de Estados Unidos, Canadá y Sudáfrica).

Control de Calidad

Este departamento es responsable de garantizar que todos los productos se produzcan conforme a las pautas de las Buenas Prácticas de Fabricación (Good Manufacturing Practices, GMP) y que se fabriquen según los más altos estándares. Ellos, juntos con nuestros proveedores, trabajan para garantizar que cada partida de productos cumpla con los estrictos estándares de calidad de Mannatech.

Crédito Calificado de Paquetes (CCP)

Puntaje de volumen asociado con la venta de cada nuevo paquete de productos de inscripción y cada paquete de productos para el progreso, en los que el crédito cuenta para calificar en el período comercial en que se vende el paquete. El incremento de CCP se acumula para los créditos del Bono de Poder a medida que se vendan los paquetes de productos en la organización de línea descendente. Cuando un Asociado All-Star desciende del estado de asociado calificado, los CCP acumulados vuelven a cero. (Si desea obtener más información sobre el Bono de Poder Personal, consulte la página 10).

Crédito Calificado de Paquetes (CCP) de Línea

Volumen Calificado de Paquetes total, dentro de una línea en particular, que se acumula para el Bono de Poder, según las ventas de paquetes que se realizan en la organización de la línea descendente.

Dieta

Alimentos y bebidas habituales de una persona.

Director Ejecutivo (DE)

Tercer nivel de Liderazgo de Mannatech. Asociados Calificados Premium/All-Star que cuentan con un mínimo de tres líneas y un total de 20,000 de Puntaje de Volumen Grupal (PVG) por las ventas de productos, lo que los califica para recibir el Bono de Liderazgo Ejecutivo con mayor cantidad de bonos en línea vertical, además de los Bonos de Liderazgo Nacional.

Director Nacional (DN)

Asociados Calificados Premium/All-Star que cuentan con un mínimo de dos líneas y un total de 6,000 de Puntaje de Volumen Grupal (PVG), lo que los califica para recibir el Bono de Liderazgo Nacional con mayor cantidad de bonos de línea vertical, además de los Bonos de Liderazgo Nacional.

Director Presidencial (DP)

Este es el nivel de liderazgo más alto de Mannatech. Estos son Asociados Calificados Premium/All-Star que cuentan con un mínimo de tres líneas y un total de 60,000 de Puntaje de Volumen Grupal (PVG) por las ventas de productos, que los califica para el Bono de Liderazgo Presidencial con mayor cantidad de bonos de línea vertical, además de los Bonos de Liderazgo Ejecutivo. Además, los Directores Presidenciales obtienen beneficios por generar líneas Presidenciales adicionales (consulte Bonos de Desarrollo Presidencial). Un Presidencial Bronce es un DP con un Presidencial en una línea; un Presidencial Plata tiene dos líneas con, por lo menos, un DP; un Presidencial Oro tiene tres líneas con, por lo menos, un DP; un Presidencial Platino tiene cuatro o más líneas con, por lo menos, un Presidencial en cada línea.

Director Regional (DR)

Asociados Calificados que tienen un mínimo de dos líneas con un total de 1,500 de Puntaje de Volumen Grupal (PVG), que los califica para el Bono de Liderazgo Regional con mayor cantidad de bonos para la línea vertical de su organización.

Distribuidor Independiente

Asociado que tiene derecho a participar en el Plan de Carrera y Compensación, mediante el patrocinio de otros Asociados y Miembros o a través de los pedidos de productos para clientes minoristas. Los Distribuidores Independientes son elegibles para adquirir productos de Mannatech en forma directa, al costo para el Asociado.

DN

Consulte: *Director Nacional*.

Documentos en Línea de Mannatech (MOD)

Biblioteca de Documentos en Línea de Mannatech. Los documentos individuales se enumeran por número de MOD, para facilitar la búsqueda de información.

DP

Consulte: *Director Presidencial*.

DR

Consulte: *Director Regional*.

DSA

Consulte: *Asociación de Venta Directa*.

Efectivización del Tiempo Rápido

Combinación de los Bonos de Equipo, de Desarrollo de Equipos y de Poder de Mannatech que, en conjunto, pueden proporcionarle ingresos significativos y más rápidos, mientras usted construye su organización comercial para ganar ingresos a largo plazo.

Enzima

Proteína producida por células vivas, que acelera o cataliza procesos bioquímicos, como la digestión.

Equipo

Este término tiene múltiples usos en Mannatech. (a) Un "equipo" de 6 personas, en la configuración correcta y con pedidos calificados, le proporcionará Bonos de Equipo de manera continua. El mismo "equipo", compuesto en su totalidad por Asociados Premium/All-Star, puede proporcionarle un Bono de Poder por única vez. (b) Muchos líderes utilizan el término "equipo" para definir a toda su organización Mannatech. (c) Otros líderes utilizan el término "equipo" para definir a un grupo más pequeño de líderes o líderes en capacitación, con los que trabajan estrechamente, en constante apoyo mutuo, para lograr mayor éxito.

Establecimiento Comercial

Lugar físico ubicado dentro de la oficina corporativa y Eventos Nacionales donde los Asociados y empleados pueden comprar los productos de Mannatech.

Estado de Asociado

Existen tres tipos de estado de Asociado. 1) Activo: renovó su estado anual y adquirió la cantidad adecuada de volumen de ventas en el período comercial actual. 2) Actual: todo Asociado o Miembro que haya realizado un pedido dentro de un período informado de 365 días. 3) No activo: Asociado o Miembro que no ha realizado pedidos de productos o paquetes en los últimos seis Períodos Comerciales completos.

Estrés Oxidativo

Estrés en el cuerpo producido por radicales libres.

Estudio Clínico

Investigación científica que determina la seguridad y la efectividad de un producto en humanos. Un estudio clínico puede ser ciego, aleatorio o controlado con placebos.

Fibra

También denominada fibra alimenticia. Principalmente materia vegetal no digestible compuesta en su mayoría por polisacáridos. Éstos se encuentran en los granos, las frutas y los vegetales.

Fitonutriente

Compuesto biológico presente en las plantas. Algunos ejemplos son los carotenoides (pigmento rojo, naranja o amarillo que se encuentra en los vegetales, como las zanahorias) y los fitoesteroles.

Fondo Común Platino

Un Bono de Volumen Global es un fondo común del 1% de las Ventas Globales Acabadas de Productos. Este fondo financia un programa de recompensas y ciertos costos por viajes y desarrollo comercial para los Directores Presidenciales Platino.

Fuoidano

Polisacárido que se encuentra principalmente en algas pardas, como la *Undaria pinnatifida*.

Glucosa

Monosacárido que es la principal fuente de energía del cuerpo.

GMP

También denominadas Buenas Prácticas de Fabricación (Good Manufacturing Practices). Normas emitidas por la FDA para garantizar que los productos estén correctamente fabricados, empaquetados, etiquetados y almacenados. Las GMP para los suplementos dietéticos fueron emitidas en junio de 2007.

Hidropónica

Planta cultivada en soluciones nutritivas, en lugar de tierra.

Ingresos

Ingresos que se volverán a generar todos los meses, de manera regular, en función de los esfuerzos comerciales iniciales. El modelo comercial de marketing en red proporciona ingresos por todos los pedidos de productos que todas las personas realizan en forma continua en su organización comercial, en virtud de los detalles del plan de compensación.

Líder

Cualquier Asociado que haya obtenido uno de los Niveles de Liderazgo de Mannatech: Director Regional, Director Nacional, Director Ejecutivo o Director Presidencial.

Línea

Asociado patrocinado personalmente y su estructura completa en línea descendente.

Línea Calificada

Una línea del equipo de la línea descendente que contiene 12 Asociados Premium/All-Star. La primera línea de este tipo se convierte en su Línea calificada y no genera Bonos de Línea Star, pero todas las demás líneas se convierten en línea 1-Star y reciben bonos de Línea Star por la compra de Paquetes Premium/All-Star. Las líneas calificadas adicionales, hasta un máximo de cuatro, aumentan el componente del Bono Star pagado en todas las líneas subsiguientes.

Línea Descendente

Consiste en todos los Asociados y Miembros inscritos o patrocinados por un Asociado o por otros Asociados de su equipo u organización.

Líneas Codificadas

Las líneas calificadas de los niveles Star 1, 2, 3 y 4 se consideran líneas "codificadas" en el programa de Bonos de Línea Star.

MannaFestSM

Convención internacional anual de Mannatech, que generalmente se lleva a cabo en marzo.

MannaPage

Sitio web gratis de comercio electrónico proporcionado a todos los Asociados.

MannaRelief

Organización internacional sin fines de lucro, conformada para ayudar a niños en riesgo, mediante el trabajo conjunto con otros ministerios, organizaciones sin fines de lucro y misioneros de todo el mundo.

Marketing en Red

Modelo comercial en el cual se necesita una red de distribuidores para desarrollar el negocio. Generalmente, dicho negocio involucra pagos que se realizan en múltiples niveles (de allí proviene el término "marketing multinivel").

Matriz Alimenticia

Complejo de nutrientes (grasas, proteínas, carbohidratos, vitaminas, minerales y fitoquímicos) tal como se encuentran naturalmente en los alimentos.

Miembro

Consumidor regular de los productos de Mannatech que recibe un 5% de descuento de los precios minoristas de nuestros productos. Los Miembros no son Asociados y no participan en el Plan de Carrera y Compensación de Mannatech.

MOD

Consulte: *Documentos en Línea de Mannatech*.

Monosacáridos

Carbohidratos en forma de azúcares simples.

NAAC (North American Advisory Council)

Consulte: *Comité Asesor de América del Norte*.

Nivel Físico/Nivel de Pago

El nivel físico es el nivel real en el que se encuentra el Asociado dentro de la estructura de línea descendente. El nivel de pago es el nivel en el cual el Asociado recibirá el pago luego de la compresión.

Niveles de Asociado

Niveles que se pueden elegir al inscribirse en Mannatech. Existen dos niveles de Asociado: Basic/Preferred y Premium/All-Star.

No comedogénico

Que no tiende a tapar los poros.

ORAC (Oxygen Radical Absorbance Capacity)

También denominado Capacidad de Absorción de Radicales de Oxígeno. Método de medición de la actividad antioxidante.

Pago Real (PR)

Valor en dólares asignado a los productos sobre los que se pagarán comisiones.

Pago Real del Grupo (PRG)

PR total que se paga por las ventas de productos, generadas por una organización de Liderazgo (nivel igual o superior al del Director Regional) durante un período que califique, al próximo Líder con estado de Liderazgo igual o superior. Excluye su propio PR, pero incluye el PR de su primer Líder.

Parabeno

Químico utilizado como conservante en alimentos y cosméticos. Algunos ejemplos son el metilparabeno y el propilparabeno.

Patrocinador

Un Asociado existente se convierte en Patrocinador cuando se inscribe a un nuevo Asociado. La designación del "Patrocinador" en la solicitud determinará la ubicación del nuevo Asociado. El nuevo Asociado se colocará directamente debajo del Patrocinador. Cada nuevo Asociado patrocinado en forma personal comienza una nueva línea con el Asociado que lo patrocina.

Pedido Automático

Pedido opcional de productos que se genera automáticamente a partir de la fecha de inicio seleccionada. Los pedidos se procesan cada 28 días con un descuento adicional.

Período Comercial

Con el objetivo de distribuir las compensaciones, Mannatech divide cada año en 13 Períodos Comerciales de cuatro semanas. Podrá encontrar un calendario de períodos comerciales, con las fechas del año, en el Documento en Línea de Mannatech EE. UU. #3992001.

Persona que Afilia Asociados

Asociado que figura en el Acuerdo y Solicitud de Asociado como la Persona que Afilia Asociados y que recibe el Bono Directo. La Persona que Afilia Asociados y el Patrocinador pueden ser la misma persona, o la Persona que Afilia Asociados puede ubicar al nuevo Asociado con un Patrocinador diferente dentro de su organización.

Plan de Carrera y Compensación

El Plan de Carrera y Compensación de Mannatech está diseñado para potenciar cada etapa del crecimiento comercial. A través de múltiples flujos de ingresos, los Asociados son recompensados por sus esfuerzos en el desarrollo comercial inicial y en las ventas. El plan proporciona diferentes métodos para obtener ingresos.

PR Total de la Compañía

PR total de la Compañía disponible para fondos comunes y comisiones, menos los montos destinados al Programa de Retenciones.

Precio Minorista Sugerido

Precio de venta de un producto recomendado por el Asociado a sus clientes no miembros. Éste es únicamente un precio recomendado y no es obligatorio cumplir con esta recomendación.

Productos Naturales para la Salud

Conforme a las Normas de Productos Naturales para la Salud, vigentes desde el 1 de enero de 2004, los productos naturales para la salud (PNS) se definen como:

- Vitaminas y minerales
- Remedios a base de hierbas
- Medicamentos homeopáticos
- Medicamentos tradicionales, como los Medicamentos Tradicionales Chinos

Puntaje de Volumen (PV)

Puntos asignados a cada producto con el fin de calificar para obtener bonos (PV no es aplicable con el Wealth Optimizer).

Puntaje de Volumen Grupal (PVG)

Puntaje de Volumen Personal (PVP) total ganado por todos los Asociados y miembros en su línea descendente, durante un Período Comercial.

Puntaje de Volumen para Miembros (PVM)

PV para Miembros total de todos los Miembros que califican durante un período comercial. Este total se utiliza para calcular el Puntaje de Volumen Personal para Miembros y el Puntaje de Volumen Grupal.

Puntaje de Volumen Personal (PVP)

Cantidad de puntos ganados por las compras y ventas de productos personales que se necesitan para las comisiones durante cada período comercial. El PVP se utiliza para calcular el PVPM y el PVG.

Puntaje de Volumen Personal para Miembros (PVPM)

El total del PVP de un Asociado frente al VP de sus Miembros patrocinados personalmente, durante un Período Comercial.

PV

Consulte: *Puntaje de Volumen*.

PVG de Línea (Puntaje de Volumen Grupal de Línea)

Puntaje de Volumen Grupal total de una línea completa de su organización. El PVG de Línea incluye el volumen de miembros para alcanzar niveles de Liderazgo.

PVM

Consulte: *Puntaje de Volumen para Miembros*.

PVP

Consulte: *Puntaje de Volumen Personal*.

PVPM

Consulte: *Puntaje de Volumen Personal para Miembros*.

Radical Libre

Átomo, grupo de átomos o componentes celulares inestables y altamente reactivos. Tan sólo un electrón desapareado causa daños significativos a las células, incluidas las proteínas, las membranas y el material genético. Con el tiempo, también puede dañar el organismo y los órganos, incluido el sistema cardiovascular, el corazón, el cerebro y los ojos. Llega a causar el envejecimiento prematuro.

Renovación

Para tener derecho a recibir todos los bonos Premium/All-Star continuos, los Asociados deben renovar su posición anualmente o volver a lograr su estado a través de la acumulación de un determinado PVPM por las ventas de productos. Los requisitos del PVPM de un período comercial para lograr los requisitos del nivel Premium/All-Star son un PVP de 500 más un PV para Miembros de 500.

Sacárido

Cualquiera de los muchos carbohidratos, especialmente azúcares simples (monosacáridos) o cadenas de dos o más azúcares simples (disacáridos, oligosacáridos o polisacáridos).

Sintético

Realizado a través de un proceso químico de origen no natural.

Sistema Cardiovascular

También denominado sistema circulatorio. Está compuesto por el corazón, los vasos sanguíneos y la sangre.

Sistema Digestivo

Sistema compuesto por los órganos y las glándulas responsables de la digestión. El sistema digestivo incluye la boca, el estómago y los intestinos.

Sistema Inmunológico

Conjunto de mecanismos que protegen el cuerpo contra sustancias ajenas.

Success Tracker

Sistema Comercial de propiedad de Mannatech, que proporciona a los Asociados información comercial importante. Desde herramientas de búsqueda de asociados de la línea descendente hasta sólidos informes de Ventas y Marketing, Success Tracker proporciona información que facilita el acceso a todos los aspectos del negocio con Mannatech de un Asociado, lo que le permite administrarlo y desarrollarlo.

Termogénesis

Producción de calor, especialmente en el cuerpo.

Último Comprador

Último Asociado o Miembro que realizó un pedido de productos o paquetes (no incluye Material Promocional de Mannatech [MPM]) durante el tercer, cuarto, quinto y sexto Período Comercial completos y que no ha realizado un Pedido Automático que genere una compra de productos durante el período comercial actual.

VC

Consulte: *Volumen Calificado*.

Venta Directa

Venta de productos o servicios de consumo, realizada en forma personal y no en un lugar establecido para las ventas minoristas. Estos productos y servicios son vendidos a los clientes por distribuidores independientes.

Viscosidad

La resistencia a fluir de una sustancia. Por ejemplo, el agua tiene una viscosidad más baja que el jarabe y fluye de manera más fácil.

Vitamina

Sustancia orgánica fundamental para el metabolismo de la mayoría de los animales y humanos. Las vitaminas están presentes en los alimentos; algunas veces son producidas por el cuerpo y otras, en forma sintética.

Volumen Calificado (VC)

Volumen de ventas personales de un Asociado. Puede ser la suma del PVP y del CCP. Los Asociados Premium/All-Star también deben renovar su posición para que su Volumen Calificado cuente para todas las comisiones aplicables.

Volumen Generacional

Volumen generado por Líderes de la línea descendente que tienen un nivel igual o superior al Líder.

Volumen Primario

Volumen creado por un Líder que se encuentra por debajo del próximo Líder en su organización de nivel igual o superior.

Notas

Si desea obtener información adicional sobre cualquier aspecto de este Plan de Carrera y Compensación, comuníquese con el Asociado que lo inscribió, para quien será un placer ayudarlo.

La información sobre patrocinio internacional está disponible en las siguientes fuentes:

- Sitio web corporativo, new.mannatech.com
- Los Documentos en Línea de Mannatech, que se encuentran en el sitio web corporativo
- Políticas y Procedimientos del Asociado, MOD 3290101
- Atención al Cliente, 800-281-4469



Mannatech, Incorporated
600 S. Royal, Suite 200
Coppell, TX 75019

Para distribución exclusiva en los EE. UU.
© 2009 Mannatech, Incorporated
Todos los derechos reservados.

Número de Artículo: 3242301 12865.1209

