



USANA.

ESTADOS UNIDOS
POLÍTICAS & CONDICIONES

Fecha efectiva: 25 de septiembre de 2019

POLÍTICAS Y CONDICIONES

1. Solicitud de Distribución	3	31. Actos de Terceros	8
2. Edad Mínima.....	3	32. Negocios Internacionales	9
3. Inscripción Temporal.....	3	33. BabyCare	9
4. Beneficios para el Distribuidor.....	3	34. Observancia de la Ley	9
5. Estatus de Contratista Independiente.....	3	35. Prohibición de Reempacar y Reetiquetar.....	9
6. Cancelación por el Distribuidor	3	36. Cuota de Venta al Menudeo	10
7. No Confirmar la Adhesión al Contrato	3	37. Bonificaciones y Ajustes.....	10
8. Adhesión al Plan de Compensación.....	3	38. Impuesto sobre las Ventas	10
9. Material Creado por el Distribuidor.....	4	39. Garantía de Satisfacción	10
10. Afirmaciones sobre los Productos.....	4	40. Devoluciones por Revocación de Compra	11
11. Afirmaciones sobre los Ingresos.....	4	41. Abuso de Devolución.....	11
12. Redes Sociales	5	42. Plazo y Renovación de un Negocio USANA.....	11
13. Precio Mínimo Publicitado.....	5	43. Investigación y Aviso de Infracción de las Políticas	11
14. Solicitudes por Correo Electrónico.....	5	44. Medidas Disciplinarias	11
15. Investigaciones en los Medios	5	45. Proceso de Apelación.....	11
16. Propiedad Intelectual.....	5	46. Efecto de la Terminación	11
17. Uso del Nombre, Figura e Imagen del Distribuidor	5	47. Protección de la Información Confidencial.....	12
18. Puntos de Servicio	6	48. Indemnización.....	12
19. Ventas en Línea	6	49. Enmiendas.....	12
20. Participación en otra Compañía de Venta Directa	6	50. Asunción de Riesgos.....	12
21. Reclutamiento no Autorizado.....	6	51. Renuncia por cambio de Patrocinador	12
22. Productos de la Competencia y no Solicitud de Clientes.....	7	52. Contrato Integrado.....	12
23. Reclutamiento de Miembros de otras Líneas de Patrocinio	7	53. Documentos Incorporados por Referencia.....	12
24. No Denigrar.....	7	54. Fuerza Mayor.....	13
25. Un Negocio por Distribuidor	8	55. Eliminación.....	13
26. Transferencias del Negocio.....	8	56. Renuncia.....	13
27. Separación de los Socios del Negocio.....	8	57. No Dependencia	13
28. Cambios de Patrocinador/Colocación.....	8	58. Encabezados	13
29. Inscripciones Conflictivas	9		
30. No Manipulación	9		

.....

59. Traducciones.....	13
60. Términos Capitalizados.....	13
61. Datos Personales y Derecho a la Privacidad.....	13
61.1 Comunicación de Información Personal a Terceros	13
61.2 Acceso del Distribuidor a su Información Personal	14
62. Arbitraje Obligatorio de la Mayoría de las Controversias entre USANA y los Distribuidores; Renuncia a Litigios por Acciones Legales Colectivas.....	14
63. Definiciones	16



© Copyright 2019 USANA Health Sciences, Inc.
Se autoriza a los Distribuidores USANA a reproducir cualquier artículo que aparezca en este revista para su uso personal, siempre que dicho artículo sea reproducido en su totalidad y que dicha reimpresión ostente la siguiente leyenda:
"Reproducido con la autorización de USANA Health Sciences, Inc., Salt Lake City, UT 84012 U.S.A."

1. SOLICITUD DE DISTRIBUCIÓN

Usted puede solicitar una Distribución cumpliendo con los siguientes pasos:

- Completar, firmar y enviar a la Compañía, en línea o impreso, el Contrato de Distribución;
- Proporcionar un número de registro fiscal vigente e información de contacto;
- Comprar un Kit de Bienvenida.

Su Patrocinador puede proporcionarle toda la información para llenar el Contrato de Distribución y obtener un Kit de Bienvenida. Para ser Distribuidor, no se requiere comprar Productos ni materiales.

2. EDAD MÍNIMA

Los menores de 18 años no pueden ser Distribuidores, y ningún Distribuidor deberá conscientemente Reclutar o Patrocinar a personas menores de 18 años.

3. INSCRIPCIÓN TEMPORAL

Toda nueva Inscripción se considerará como temporal durante treinta (30) días, plazo durante el cual el Distribuidor debe aceptar las condiciones del Contrato de Distribución. Si al final del periodo de inscripción temporal de 30 días, un Distribuidor no ha aceptado las condiciones, la cuenta del Distribuidor quedará temporalmente suspendida y podría ser cancelada.

4. BENEFICIOS PARA EL DISTRIBUIDOR

El Distribuidor se hace acreedor a los siguientes beneficios y derechos:

- Comprar Productos USANA a precio de Distribuidor;
- Participar en el Plan de Compensación de USANA (y recibir bonos y bonificaciones, en la medida en que sea elegible);
- Patrocinar a otros individuos como Clientes Preferenciales o Distribuidores en el negocio USANA y, por consiguiente, formar un Equipo y avanzar a través del Plan de Compensación de USANA;
- Vender Productos USANA y sacar provecho de esas ventas;
- Participar en concursos promocionales y de incentivos y en otros programas USANA;
- Asistir a convenciones y eventos de USANA en todo el mundo (a sus expensas), y
- Participar en funciones de apoyo, servicio, capacitación, motivacionales y de reconocimiento patrocinadas por USANA, previo pago del cargo correspondiente, en su caso.

La participación continua de un Distribuidor en alguna de las actividades anteriores o la aceptación de cualquier otro beneficio, constituyen la aceptación del Contrato y de estas Condiciones y Políticas, así como de todas y cada una de las renovaciones y enmiendas de los mismos.

5. ESTATUS DE CONTRATISTA INDEPENDIENTE

Los Distribuidores son contratistas independientes. El Contrato y estas Condiciones y Políticas no crean una relación de empleador-empleado, agencia, sociedad o empresa conjunta entre la Compañía y el Distribuidor. Los Distribuidores son responsables del pago de sus propios impuestos sobre la renta y sobre el empleo, así como de los gastos de su propio negocio. **Los Distribuidores no recibirán trato de empleado con fines fiscales estatales o federales, ni por ninguna otra razón.**

6. CANCELACIÓN POR EL DISTRIBUIDOR

Un Distribuidor puede voluntariamente dar por terminado su Negocio de las siguientes maneras:

- **Notificación por escrito.** Un Distribuidor puede cancelar su Negocio en cualquier momento, independientemente de la razón. La cancelación debe entregarse por escrito a la Compañía en su domicilio comercial principal.
- **No Renovar.** Por no renovar el negocio.

7. NO CONFIRMAR LA ADHESIÓN AL CONTRATO

De vez en cuando, a los Distribuidores podría pedirles que ratificaran la aplicación del contrato, así como la adhesión a éste. No aceptar el Contrato podría resultar en la cancelación del Negocio del Distribuidor.

8. ADHESIÓN AL PLAN DE COMPENSACIÓN

Los Distribuidores deben adherirse a las condiciones del Plan de Compensación según se plantean en el Material USANA Oficial. Los Distribuidores no deben:

- Pedir o alentar a otros Clientes o Distribuidores potenciales o existentes que participen en USANA de alguna manera que difiera del Plan de Compensación;
- Pedir o alentar a otros Clientes o Distribuidores potenciales o existentes que ejecuten algún convenio o contrato diferente de los acuerdos y contratos oficiales de USANA para ser Distribuidor o Cliente Preferencial;
- Pedir o alentar a otros Clientes o Distribuidores potenciales o existentes que hagan compras o pagos a un individuo u otra entidad para participar en el Plan de Compensación, que no sean aquellas compras o pagos identificados en el Material USANA Oficial;
- Vender, o intentar vender, listas de contactos a otros Distribuidores, o
- Crear su propio formulario de Inscripción. Las Inscripciones de Distribuidores solo deben hacerse a través del sitio web de USANA o la página web personal de un Distribuidor de USANA. Cualquier otro sitio web debe enlazarse solo a la página web personal del Distribuidor de USANA.

9. MATERIAL CREADO POR EL DISTRIBUIDOR

Los Distribuidores pueden producir sus propios materiales publicitarios o de capacitación, siempre que dichos materiales cumplan con todas las disposiciones de estas Condiciones y Políticas, incluyendo que el material:

- Claramente indique que el material fue creado por un Distribuidor Independiente de USANA agregando el logo de Distribuidor Independiente al mencionado material, el cual está disponible para descargarse en The Hub (programas informáticos de la Oficina Auxiliar de USANA). Los Distribuidores no deben usar ningún logo corporativo oficial de USANA en sus propios materiales publicitarios o de capacitación;
- Se produzca de forma profesional y de buen gusto y que no refleje una mala imagen de USANA, por ejemplo, con material que, a discreción de la Compañía, sea descortés, engañoso, equivocado, ofensivo o inmoral.
- Sea veraz en su contenido, no haga declaraciones engañosas sobre el ingreso o el estilo de vida; tampoco declaraciones terapéuticas sobre los productos;
- No insinúe una oportunidad de empleo;
- Se apegue a todas las leyes y reglas de conducta aplicables a las prácticas éticas de la publicidad y los negocios;
- No transgreda los derechos de propiedad intelectual de la Compañía o de algún tercero;
- No insinúe que los materiales mencionados han sido aprobados, avalados, producidos o recomendados por USANA;
- No se venda a otros Distribuidores con fines de lucro, y
- Solo se promoció entre las Líneas Ascendentes y el equipo del propio Distribuidor.

Para garantizar el pleno cumplimiento de las políticas publicitarias de USANA, los Distribuidores que deseen crear materiales publicitarios independientes deberán cumplir y acatar las disposiciones de estas Condiciones y Políticas, así como la Certificación de Publicidad que puede encontrarse en The Hub. El llenado de la certificación autoriza al Distribuidor a producir material publicitario. USANA requiere que la URL de algún sitio web o blog creado por un Distribuidor se presente al Departamento de Ética y Educación antes de que el sitio entre en funcionamiento o tan pronto como se hagan cambios a un sitio existente ya aprobado. De transgredirse esta disposición, el Distribuidor podría ser sujeto de medidas disciplinarias. Si un Distribuidor desea que el material publicitario creado personalmente sea revisado por el Departamento de Ética y Educación,

puede enviarlo a ethics@usana.com. USANA se reserva el derecho de revisar y solicitar la edición o eliminación del material a su discreción.

10. DECLARACIONES SOBRE LOS PRODUCTOS

Los Distribuidores no deben hacer afirmaciones respecto de que los Productos USANA son útiles para la cura, tratamiento, diagnóstico, mitigación o prevención de alguna enfermedad, los síntomas de una enfermedad o padecimiento, o lesión. Las afirmaciones que tienen prohibido hacer los Distribuidores podrían hacer que el seguro de responsabilidad de los Productos USANA no estuviera a disposición del Distribuidor.

Los Distribuidores no deben afirmar ni sugerir que algún Producto está registrado ante la Administración de Fármacos y Alimentos de Estados Unidos [U.S. Food and Drug Administration, FDA] o alguna otra autoridad reguladora.

11. DECLARACIONES ACERCA DE LOS INGRESOS

Al presentar o analizar la oportunidad USANA o su Plan de Compensación, los Distribuidores no pueden hacer afirmaciones, declaraciones ni testimonios engañosos (colectivamente, "Afirmaciones sobre los Ingresos"). Si un Distribuidor ofrece una afirmación de los ingresos o un testimonial sobre los ingresos, este debe apegarse estrictamente a cada uno de los siguientes requisitos para asegurarse de que no sea engañoso:

- Las Afirmaciones sobre los Ingresos deben reflejar únicamente el ingreso realmente devengado por el Distribuidor en el año en curso o el año calendario inmediatamente anterior;
- Los Distribuidores no pueden mostrar cheques, copias de cheques ni estados de cuenta bancarios;
- El Distribuidor debe proporcionar o exhibir la versión más reciente de la Declaración de la Situación de los Ingresos de USANA (la "DSI") que se encuentra en usanaincome.com;
- El Distribuidor no debe sugerir de ninguna manera que un individuo puede obtener resultados financieros extraordinarios según reflejan los datos de la DSI de USANA, y
- Los Distribuidores no pueden alterar ni adornar verbalmente la DSI en modo alguno, incluyendo, pero sin carácter limitativo, agregar texto a la DSI.

Los Distribuidores no pueden hacer Afirmaciones sobre los Ingresos relativas al "estilo de vida" (Afirmaciones sobre el Estilo de Vida). Una Afirmación sobre el Estilo de Vida es un enunciado o descripción que implica o afirma que un Distribuidor puede obtener resultados no típicos. Los ejemplos engañosos de Afirmaciones sobre el Estilo de Vida

incluyen, pero sin carácter limitativo, descripciones (ya sea por audio o medios visuales) de que un Distribuidor pudo renunciar a su empleo, adquirir objetos materiales o visitar destinos vacacionales gracias a su Negocio. Una afirmación sobre el estilo de vida es engañosa a menos que:

- El Distribuidor haya logrado el estilo de vida descrito exclusivamente con su ingreso de USANA, y
- El Distribuidor que hace la Afirmación sobre el Estilo de Vida matice la afirmación con una advertencia apropiada y proporcione la versión vigente de la DSI de USANA.

Al presentar o analizar el ingreso o el Plan de Compensación, los Distribuidores deben aclarar a sus prospectos que el éxito financiero en USANA exige compromiso, esfuerzo y habilidad para vender. Un Distribuidor nunca debe afirmar que se puede tener éxito sin ser diligente en el trabajo o que los ingresos están garantizados.

12. REDES SOCIALES

Los Distribuidores son responsables de que todos los contenidos y materiales que produzcan y/o publiquen, así como todo lo publicado en los sitios de redes sociales que tengan, operen o controlen, se apeguen a estas Condiciones y Políticas. Los ejemplos de plataformas de redes sociales incluyen, pero sin carácter limitativo, blogs, Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, YouTube, WeChat o Pinterest.

13. PRECIO MÍNIMO PUBLICITADO

Los Distribuidores pueden vender Productos de su inventario al precio que decidan. Sin embargo, los Productos no pueden anunciarse por debajo del Precio de Pedido Automático, según se observe en la lista de precios de The Hub. No obstante, los Distribuidores pueden anunciar los siguientes incentivos no relacionados con el precio juntamente con los Productos: envío sin costo, prendas con logo gratis o con descuento y muestras de productos.

14. SOLICITUDES POR CORREO ELECTRÓNICO

Está prohibido que los Distribuidores manden correos electrónicos no solicitados para promover a USANA, sus Productos y la Oportunidad de Negocio con personas que no hayan solicitado específicamente esa información. Debe darse cumplimiento inmediato a la petición de los destinatarios de que cese el envío de correos electrónicos.

15. INVESTIGACIONES EN LOS MEDIOS

Los Distribuidores no promoverán los Productos ni la Oportunidad de Negocio a través de entrevistas con los medios, artículos en publicaciones, informes de prensa, blogs, ni cualquiera otra información pública, fuente de información comercial o industrial, a menos que USANA lo haya aprobado de ante-

mano. Si un Distribuidor es interrogado por algún miembro de los medios u órgano informativo, debe referir la investigación a ethics@usana.com.

16. PROPIEDAD INTELECTUAL

USANA es propietaria única y exclusiva de la propiedad intelectual de USANA, incluidos nombres, marcas registradas, imagen comercial, patentes, derechos de autor y secretos comerciales (colectivamente, "Propiedad Intelectual") de los Productos USANA. De conformidad con estas Condiciones y Políticas, se otorga a los Distribuidores una licencia limitada para utilizar la Propiedad Intelectual con el fin de anunciar los productos de USANA y promover su Negocio USANA. Los Distribuidores no pueden utilizar la Propiedad Intelectual con otros fines. La licencia limitada para que los Distribuidores utilicen la Propiedad Intelectual finaliza inmediatamente después de la cancelación (por cualquier razón, ya sea voluntaria o involuntaria) del Negocio del Distribuidor. Tras la cancelación de la licencia limitada, de inmediato el ex Distribuidor deberá dejar de usar la Propiedad Intelectual, devolver a USANA todas las copias impresas de la Propiedad Intelectual y eliminar permanentemente todas las copias electrónicas de la Propiedad Intelectual. Los Distribuidores no pueden:

- Intentar registrar o vender nada de la Propiedad Intelectual en ningún país;;
- Utilizar algo de la Propiedad Intelectual, tampoco derivados ni variantes similares de la misma que den lugar a confusión, en nombre de alguna entidad legal, URL de sitio web, alias de red social o nombre de usuario, o dirección de correo electrónico;
- Grabar (audio o video) o reproducir materiales de alguna función corporativa de USANA o presentación de algún representante, empleado o Distribuidor de USANA;
- Publicar, o hacer que se publique, en medios escritos o electrónicos, el nombre, fotografía o imagen, materiales registrados o propiedad de individuos asociados con USANA, sin la autorización expresa, por escrito, del individuo y/o USANA, o
- Publicar, o hacer que se publiquen, en forma escrita o en medios electrónicos, los materiales registrados o propiedad de USANA, sin la autorización expresa, por escrito, de USANA.

17. USO DEL NOMBRE, FIGURA E IMAGEN DEL DISTRIBUIDOR

Los Distribuidores otorgan a USANA una licencia de uso, perpetua e irrevocable, del nombre, testimonial, figura, fotografía, imagen, grabación de video y/o audio del Distribuidor, así como de cualquiera otra representación del Distribuidor en material promocional de USANA. **Los distribuidores renuncian a todo derecho de publicidad y a cualquier otro derecho de compensación por que USANA haga uso de dichos materiales.**

18. PUNTOS DE SERVICIO

Los Distribuidores podrán exhibir y vender al menudeo los Productos solo en instalaciones que sean principalmente negocios relacionados con servicios (definidos como negocios donde los servicios son la principal fuente de ingreso). Las instalaciones aprobadas incluyen, pero sin carácter limitativo, spas enfocados a la salud, salones de belleza, consultorios médicos y quiroprácticos. No se podrán exhibir carteles de los Productos ni ningún otro material publicitario de USANA al público en general de manera de atraer a este al establecimiento para que adquiera los Productos. Los Distribuidores no están autorizados a comercializar o vender Productos en ningún otro tipo de establecimiento de venta al menudeo (p. ej., negocios no relacionados con servicios donde los servicios no sean la principal fuente de ingreso). Los puntos de venta al menudeo prohibidos incluyen, pero no con carácter limitativo, puntos de venta al menudeo y kioscos de ladrillo y cemento.

19. VENTAS EN LÍNEA

Los Distribuidores pueden vender Productos a través de fuentes en línea, como un sitio de redes sociales o sitio web controlado por el Distribuidor. NO se permiten ventas en línea en sitios de anuncios clasificados en internet, sitios de subastas, sitios de compras de comercio electrónico ni sitios por pedido, incluyendo, pero sin carácter limitativo, Amazon, eBay, Craigslist y Taobao. La promoción de Productos a través de los medios en línea aprobados debe cumplir con todas las políticas de promoción y mercadeo de estas Condiciones y Políticas. Si un Distribuidor vende Productos a través de su(s) sitio(s) de redes sociales, el volumen de compra generado a través del (los) sitio(s) debe asignarse a uno de los Centros de Negocio operados por el Distribuidor cuyo sitio en redes sociales generó la venta; El Volumen de Compra no puede asignarse a un Centro de Negocio de otro Distribuidor; el Volumen de Compra de un solo pedido tampoco se puede distribuir entre múltiples Centros de Negocio manejados por el Distribuidor.

20. PARTICIPACIÓN EN OTRA COMPAÑÍA DE VENTA DIRECTA

Los Distribuidores pueden participar en otras empresas de venta directa, mercadeo en red o mercadeo multinivel (colectivamente, "Venta Directa") siempre que sigan cumpliendo con estas Condiciones y Políticas. Sin embargo, si un Distribuidor participa en otra compañía de Venta Directa, el Distribuidor acepta y accede a que, respecto del Negocio del Distribuidor:

- El Distribuidor no puede reclutar a Distribuidores o Clientes en activo para que participen en su negocio de Venta Directa diferente de USANA (Ver "Reclutamiento No Autorizado");

- El Distribuidor no podrá tener acceso a información confidencial de Clientes USANA, incluyendo, pero no con carácter limitativo, listas de Clientes incluidas en el Acelerador del Negocio;
- El Distribuidor no podrá participar en los programas de Liderazgo ni de Bonos de Élite de USANA. Aceptar estos bonos cuando se participa en otra compañía de Venta Directa constituye una violación sustancial del Contrato, independientemente de la intención del Distribuidor en dicha participación;
- El Distribuidor debe notificar a USANA en un lapso de (5) días hábiles su inscripción en cualquiera otra compañía de Venta Directa.

La participación se limita a la inscripción como distribuidor o representante y no la mera compra del producto como cliente.

21. RECLUTAMIENTO NO AUTORIZADO

Durante la vigencia del Contrato, y por un periodo de doce (12) meses después de la expiración o terminación del Contrato por cualquiera de las partes, sin importar la razón, un Distribuidor no puede Reclutar directa ni indirectamente a Distribuidores o Clientes para participar de ninguna manera en otro negocio de Venta Directa. El término "Reclutar" significa patrocinio, incitación, inscripción, promoción o esfuerzo, directo o indirecto, real o tentativo, de influir de alguna otra manera. Esto incluye cualquier acción que pudiera ser causa de terminación o reducción de la relación de negocio entre algún Distribuidor o Cliente Preferencial y USANA.

Durante la vigencia del Contrato, y por un periodo de doce (12) meses posteriores a la expiración o terminación del Contrato por cualquiera de las partes, sin importar la razón, un Distribuidor no podrá usar para promover alguna otra compañía de Venta Directa, sus productos o servicios, ningún sitio web, blog, sitio de redes sociales, en el que se discuta o promocióne, o se haya discutido o promocionado, el negocio o los Productos USANA. Esto incluye cualquier promoción de la cual podría pronosticarse que atraerá una consulta de otros Distribuidores o Clientes sobre alguna otra compañía de Venta Directa. Tal acto constituye incitación impropia, incluso si la actuación del Distribuidor responde a una consulta de otro Distribuidor o Cliente.

La Compañía ha dado acceso al Distribuidor a su información confidencial, que es valiosa y confidencial para la Compañía, así como a capacitación especializada y estrategias de venta y mercadeo. Por lo tanto, el Distribuidor acepta que las disposiciones de esta Sección son justas y razonables, necesarias para proteger el negocio de la Compañía y sus afiliados, y que estas disposiciones no impiden al Distribuidor ganarse la vida.

22. PRODUCTOS DE LA COMPETENCIA Y NO SOLICITACIÓN DE CLIENTES

Además de sus obligaciones derivadas de la Sección 21, un Distribuidor no debe vender, ofrecer vender ni promocionar, directa o indirectamente, los productos de ninguna compañía de Venta Directa (que no sea USANA) a ningún Distribuidor o Cliente activo por ningún medio, incluyendo, pero sin carácter limitativo, el uso de algún sitio web, blog u otro sitio de redes sociales en el que analicen o promuevan, o hayan analizado o promovido, la Oportunidad de Negocio o los Productos. Esto incluye cualquier promoción de la que razonablemente pueda pronosticarse que dará lugar a una consulta de otros Distribuidores o Clientes para informarse sobre algunos Productos. Este modo de actuar constituye incitación inapropiada, incluso si las acciones del Distribuidor responden a una consulta de otro Distribuidor o Cliente.

Los Distribuidores no deben usar su Negocio ni sus contactos con Distribuidores o Clientes Preferenciales para construir otro negocio no USANA, ni directa ni indirectamente, para ellos mismos o un tercero. A manera de ejemplo, y no limitativo, lo siguiente se considera como promoción no autorizada en conjunción con USANA:

- Afirmar o insinuar que inscribirse en USANA es requisito para unirse a otra oportunidad de negocio o comprar algún otro producto o servicio;
- Afirmar que se recomiendan, fomentan o se consideran como esenciales para tener éxito en USANA, productos u oportunidades ajenos a USANA, y
- Enfocarse o acercarse específicamente a Distribuidores o Clientes Preferenciales para participar en algún programa de capacitación no USANA, aprobado.

23. RECLUTAMIENTO DE MIEMBROS DE OTRAS LÍNEAS DE PATROCINIO

Está estrictamente prohibido el reclutamiento de miembros de otras líneas de patrocinio. El “reclutamiento de miembros de otras líneas de patrocinio” se define como inscribir, o intentar inscribir, a individuos o entidades que sean Clientes Preferenciales o tengan registrado con USANA un Contrato de Distribución, o que haya tenido dicho Contrato en los anteriores seis (6) meses calendario en una línea de Patrocinio diferente.

- Los Distribuidores no pueden humillar, desacreditar o invalidar a otros Distribuidores en un intento por atraer a otro Distribuidor para que forme parte del Equipo del primer Distribuidor.
- Los Distribuidores no deben prometer más éxito en su propio Equipo respecto de otro.
- Si a un Distribuidor se le acerca, o se acerca a un Distribuidor de otra línea, debe canalizar al Distribuidor a su Línea Ascendente original e impulsarlo a que vuelva a esta.
- En caso de que un prospecto de Distribuidor o Cliente Preferencial acompañe a un Distribuidor a una reunión o función de USANA, ningún otro Distribuidor de USANA puede Reclutar al prospecto para que se Inscriba en USANA o en alguna otra oportunidad de Venta Directa durante un lapso de catorce (14) días, a menos que, o hasta que el Distribuidor que llevó al prospecto a la función comunique al otro Distribuidor que el prospecto ha decidido no Inscribirse en USANA y que el Distribuidor ya no está Reclutando al prospecto para que se Inscriba en USANA, lo que ocurra primero. Las violaciones a esta política son especialmente perjudiciales para el crecimiento y las ventas del Negocio de otros Distribuidores y del negocio USANA.

24. NO DENIGRAR

Los Distribuidores no deben denigrar, ridiculizar, desacreditar, burlarse, menospreciar, denunciara ni actuar injustamente respecto de USANA, otros Distribuidores, Productos, el Plan de Compensación, los empleados de USANA, otras compañías (incluida la competencia), ni los productos, servicios o actividades comerciales de otras compañías. Como se usa en este párrafo, “denigrar” se refiere a algo desfavorable y/o negativo, sin importar si esa comunicación es verdadera o falsa. Nada de lo presentado en esta Sección se interpretará como prohibición de que un Distribuidor presente una acusación o demanda, incluida una impugnación de la validez de la disposición de renuncia a estas Condiciones y Políticas, ante la FDA u otro organismo local encargado de hacer cumplir la ley, o de participar en alguna investigación conducida por la FDA u otro organismo local encargado de hacer cumplir la ley, si bien los Distribuidores han renun-

ciado a todo derecho de compensación monetaria, o en caso contrario, a cumplir con las obligaciones de los Distribuidores de prestar declaración o proporcionar información fidedigna según lo exige un tribunal o por ley.

25. UN NEGOCIO POR DISTRIBUIDOR

Un Distribuidor puede operar, recibir compensación de, o tener intereses de propiedad, legal o equitativo, como miembro, propietario único, accionista, administrador o beneficiario solo en un Negocio. Sin embargo, independientemente de esta regla, el cónyuge de un Distribuidor también puede Inscribirse como Distribuidor y operar un segundo Negocio siempre que el Negocio del cónyuge se coloque bajo uno de los Centros de Negocio del Distribuidor y no en una Organización dependiente de otra Línea. El negocio del cónyuge debe ser un negocio independiente de buena fe, operado por el cónyuge.

26. TRANSFERENCIAS DEL NEGOCIO

Los Distribuidores no deben asignar ningún beneficio de estas Condiciones y Políticas, o del Contrato, ni de ninguna forma delegar sus deberes u obligaciones al respecto, a un tercero, sin previo consentimiento de USANA. Cualquier intento de un Distribuidor de transferir su Negocio u otros derechos a un tercero, sin previa aprobación de USANA, será nulo y sin efecto. Las siguientes son las condiciones de toda solicitud de transferencia:

- Ser Distribuidor con buenos antecedentes y no estar infringiendo ninguna de las disposiciones de estas Condiciones y Políticas ni del Contrato.
- La transferencia no debe ser para ningún individuo ni entidad que sea Distribuidor activo o que tenga intereses de propiedad en algún Negocio, ni a un individuo o entidad que haya previamente tenido intereses de propiedad en un negocio o lo haya operado.
- De la transferencia de un negocio no pueden resultar cambios en la línea de Patrocinio.

Cumplir con los criterios anteriores no garantiza que se autorizará la transferencia de un Negocio. Antes de transferir un Negocio a un tercero, USANA tendrá el derecho de primera opción de compra para adquirir el Negocio. USANA tendrá derecho a adquirir el Negocio por lo que resulte menor de:

- a. Las mismas condiciones ofrecidas a un tercero, y aceptadas, que esté listo, dispuesto y en posibilidad de llevarlo a cabo, y
- b. El valor justo de mercado del Negocio según lo determine un valuador profesional de negocios y que acuerden mutuamente USANA y el Distribuidor. El costo de llevar a cabo una valuación correrá por cuenta de USANA.

USANA tendrá catorce (14) días a partir de la fecha de recepción del Formulario de Transferencia de Negocio para notificar al Distribuidor de su intención de ejercer su derecho de primera opción de compra. Independientemente de que USANA decida no ejercer su derecho de primera opción de compra, de cualquier modo, la Compañía conserva la facultad discrecional de autorizar o negar la solicitud de transferencia del Negocio por el Distribuidor.

27. SEPARACIÓN DE LOS SOCIOS DEL NEGOCIO

Si un Negocio de propiedad compartida debe ser disuelto o transferido a un subconjunto de los propietarios originales, el (los) individuo(s) o entidades que renuncian a la propiedad del Negocio original podrán presentarse como nuevos Distribuidores solo seis (6) meses después de no tener actividad en un negocio USANA, lo cual incluye, pero sin carácter limitativo, capacitación, promoción de Productos o de la Oportunidad de Negocio y Reclutamiento.

28. CAMBIOS DE PATROCINADOR/ COLOCACIÓN

USANA no permitirá cambios de Colocación y/o Patrocinador, excepto en las siguientes circunstancias

- Cuando un Distribuidor haya sido fraudulenta o inescrupulosamente inducido a integrarse a USANA;
- Cuando la Colocación y/o Patrocinio hayan sido incorrectos por error de un Distribuidor, el cambio de Colocación y/o Patrocinio puede llevarse a cabo para corregir el error si la solicitud de cambio se presenta en un lapso de diez (10) días desde la Inscripción;
- Si el Negocio de un Distribuidor se mantiene inactivo durante seis (6) meses consecutivos, el Distribuidor puede solicitar el cambio de Colocación. Únicamente para los fines de esta política, "inactivo" significa que no se hacen pedidos de Producto bajo ninguno de los Centros de Negocio del Distribuidor.

Si un Distribuidor da por terminado su Negocio por escrito, el Distribuidor puede reincorporarse bajo el Patrocinador de su preferencia después de concluido un periodo de espera de seis (6) meses consecutivos, durante los cuales, el ex Distribuidor no puede participar en ninguna actividad del negocio USANA (según se define en la Sección 27) ya sea por él mismo o indirectamente por otro Distribuidor.

29. INSCRIPCIONES CONFLICTIVAS

Un posible Distribuidor tiene el derecho fundamental de elegir a su propio Patrocinador. Como regla general, se considera que el primer Distribuidor que lleva a cabo una labor valiosa con un posible Distribuidor, es el primero que puede solicitar el Patrocinio. En caso de que el posible Distribuidor, o cualquier Distribuidor en nombre de un posible Distribuidor, presente más de un Contrato de Distribución a USANA con un Patrocinador diferente en cada uno, la Compañía tomará como válido el primer Contrato de Distribución que reciba, acepte y procese, a menos que el posible Distribuidor solicite otra cosa en un lapso de diez (10) días. En caso de cuestionamientos relativos al Patrocinio de un Distribuidor, la decisión definitiva es prerrogativa de USANA.

30. NO MANIPULACIÓN

Queda estrictamente prohibido que un Distribuidor o un Distribuidor que trabaje con un tercero manipule el Plan de Compensación.

Se consideran como manipulación, pero sin carácter limitativo:

- Inscripciones ficticias, incluyendo el uso de información de contacto o identificación falsa o incompleta, así como información que no pueda ser verificada mediante esfuerzos razonables;
- Inscribir a individuos que no estaban al tanto de su Inscripción o cuyos conocimientos sobre el Negocio son escasos o nulos;
- Inscribir a individuos como Distribuidores cuando su deseo era ser solo Clientes;
- Compras excesivas de Productos u obsequios de Productos, a discreción de la Compañía, con el único fin de calificar para bonificaciones, bonos o avance en el Plan de Compensación. Un Distribuidor no puede adquirir más Productos de los que puede razonablemente vender a consumidores finales o consumir personalmente en un Periodo Rotante de Cuatro Semanas; tampoco alentar a otros a hacerlo;
- Abusar en las devoluciones, para el reembolso, y
- Participar en compras de Líneas Descendentes (hacer pedidos en un Centro de Negocio diferente del que generó la venta).

Los Distribuidores aceptan que la Compañía puede ajustar o recuperar una compensación otorgada como resultado de manipulaciones del Plan de Compensación, independientemente de que el destinatario de la compensación fuera cómplice de la manipulación. El Distribuidor acepta regresar a la Compañía cualquier suma que se haya otorgado como resultado de la manipulación del Plan de Compensación o llevar a cabo el necesario papeleo que permita a la Compañía retener la suma correspondiente en futuros pagos para el Distribuidor.

31. ACTOS DE TERCEROS

Si un tercero actuando en nombre de, o con el apoyo activo o pasivo, o los conocimientos de, un Distribuidor adopta un comportamiento tal que infringiría estas Condiciones y Políticas, el comportamiento de ese tercero podría imputarse al Distribuidor, y el Negocio del Distribuidor darse por terminado. “Conocer” una infracción no se limita al conocimiento en sí. Si un Distribuidor comete actos u omisiones que el Distribuidor conoce, O QUE DEBERÍA CONOCER, que permiten que un tercero infrinja estas Condiciones y Políticas, tal acción del Distribuidor se considerará como conocimiento de la violación.

32. NEGOCIOS INTERNACIONALES

Los Distribuidores pueden vender y promover Productos, la oportunidad y servicios, o bien Reclutar o Inscribir a Distribuidores o Clientes potenciales solo en países en que USANA esté autorizada a llevar a cabo su negocio, como se anuncia en las comunicaciones de USANA oficiales. Si un Distribuidor desea hacer negocio en un país autorizado que no es aquél en que está registrado y reside, el Distribuidor debe cumplir con todas las leyes y reglamentos aplicables en dicho país, incluida la venta de los Productos específicamente diseñados, formulados, etiquetados y aprobados para dicho mercado en particular.

33. BABY CARE

No obstante, lo descrito en la Sección 32, solo ciudadanos chinos registrados en BabyCare como Distribuidores de BabyCare pueden hacer negocio en China¹. Los Distribuidores no registrados en BabyCare no pueden desempeñar actividades comerciales en China, que incluyen, pero sin carácter limitativo, capacitación, promoción y reclutamiento en China. Los Distribuidores no pueden mandar ningún Producto USANA a China.

34. OBSERVANCIA DE LA LEY

Los Distribuidores deben obedecer todas las leyes, reglamentos y ordenanzas aplicables al Negocio de un Distribuidor.

35. PROHIBICIÓN DE REEMPACAR Y REETIQUETAR

Los Distribuidores no pueden absolutamente re-etiquetar, alterar o manipular las etiquetas de ningún Producto USANA, tampoco la información, materiales, empaques ni programas. Los Productos USANA deben venderse únicamente en su empaque original. Cualquier manipulación invalidará la cobertura del seguro de responsabilidad extensiva al Distribuidor, de tal forma que el Distribuidor podría ser sujeto de graves sanciones civiles y penales.

¹Para los fines de esta disposición, Hong Kong está excluida de China.

36. CUOTA DE VENTA AL MENUDEO

Los Distribuidores deben desarrollar o atender a cuando menos cinco (5) Clientes cada Periodo Rotante de Cuatro Semanas para calificar para bonificación. Dichos clientes pueden ser Clientes de menudeo, Clientes Preferenciales o una combinación de ambos. Se requiere que los Distribuidores entreguen a los Clientes de menudeo un recibo digital o dos (2) copias impresas del recibo oficial de venta al menudeo de USANA. Los Distribuidores deben conservar todos los recibos de venta por un periodo de dos (2) años y entregarlos a USANA en caso de que la Compañía lo solicite.

37. BONIFICACIONES Y AJUSTES

Por las ventas de Productos se pagan bonificaciones y bonos. Por consiguiente, USANA ajustará las bonificaciones y los bonos obtenidos por alguna compra subsecuentemente devuelta o cuyo cargo fue cancelado. USANA deducirá el Volumen de Compra atribuible al Producto devuelto o cuyo cargo fue cancelado del Volumen del Grupo de la Línea Ascendente del Distribuidor después de que se procese la devolución o el cargo cancelado.

USANA paga semanalmente las bonificaciones. Un Distribuidor debe revisar sus bonificaciones y reportar a USANA cualquier error o discrepancia dentro de los treinta (30) días siguientes a la fecha del cheque de bonificación. Si el Distribuidor no hace del conocimiento de USANA los errores o discrepancias en ese lapso de 30 días, se considerará que el Distribuidor ha renunciado a ello.

No se debe pagar a los Distribuidores ninguna cantidad por una venta, y éstos no deben aceptarla, excepto en el momento de la entrega del Producto.

38. IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS

USANA recabará y enterará los impuestos sobre las ventas en nombre de los Distribuidores según el precio al menudeo sugerido de conformidad con las tasas impositivas aplicables al embarque.

39. GARANTÍA DE SATISFACCIÓN

USANA ofrece una garantía de satisfacción que implica la devolución incondicional del dinero para todos los Productos o Herramientas de Mercadeo, incluido el Kit de Bienvenida. Si por alguna razón, un comprador no está satisfecho con un Producto o Herramienta de Venta, el comprador puede devolver las Herramientas de Mercadeo o cualquier Producto no utilizado en un lapso de 30 días contados a partir de la fecha de compra para cambio o reembolso de 100%, menos cargos de envío.

Los Compradores también pueden devolver un Producto hasta un año después de la fecha de compra para un reembolso de 100% (menos cargos de envío) si el Producto está en condiciones de volver a venderse. Un Producto está en condiciones de volver a venderse si no se ha abierto, no se usó y el

empaquete y la etiqueta no han sufrido modificaciones ni daños. Un Producto claramente identificado al momento de la venta como no retornable, de liquidación o descontinuado, que sea un artículo de temporada, o que esté dentro de los seis (6) meses de la fecha indicada como “mejor consúmase antes de”, no está en condiciones de volver a venderse.

Las Herramientas de Mercadeo, incluido el Kit de Bienvenida, pueden devolverse a la Compañía para un reembolso de 100% si están en condiciones de comercializarse en el momento. Para estar en condiciones de comercializarse en el momento, la(s) Herramienta(s) de Mercadeo:

- No deben haberse abierto ni usado;
- No deben estar dañadas ni alteradas, y
- Deben estar en una condición tal, que sea razonable volver a venderlas a precio normal.

El Distribuidor que solicite el reembolso, debe haber cancelado su Contrato de Distribución y debe haber comprado las Herramientas de Mercadeo dentro de los doce (12) meses anteriores a la fecha de cancelación de su Negocio.

Todas las devoluciones de un Distribuidor debe solicitarlas el propietario de la cuenta en virtud de la cual se adquirió el Producto.

Los Distribuidores deben honrar esta garantía de devolución del dinero con sus Clientes personales de menudeo. Si por alguna razón el Cliente al menudeo de un Distribuidor no está satisfecho con algún Producto USANA comprado al Distribuidor, dicho Cliente al menudeo puede devolver el Producto al Distribuidor con quien adquirió el Producto. Si el Cliente al menudeo solicita un reembolso, el Distribuidor que vendió el Producto al Cliente al menudeo debe reembolsar inmediatamente el precio de compra al Cliente de menudeo (menos cargos de envío). Los Clientes al menudeo deben devolver el Producto al Distribuidor que se los vendió; USANA no acepta devoluciones de Productos directamente de Clientes al menudeo. Luego, el Distribuidor debe contactar a Servicio a Clientes para solicitar el reembolso/reposición. A todos los Clientes al menudeo se les debe entregar un recibo digital o dos (2) copias impresas del recibo oficial de venta al menudeo de USANA en el momento de la venta.

La garantía de satisfacción no aplica para Productos ni Herramientas de Mercadeo adquiridas de individuos que no sean Distribuidores ni para Productos comprados en canales no autorizados, incluyendo, pero sin carácter limitativo, Amazon o eBay.

40. DEVOLUCIONES POR REVOCACIÓN DE COMPRA

Los Clientes, Clientes Preferenciales y Distribuidores recientemente Inscritos tienen tres (3) días hábiles para cancelar su compra inicial y obtener un reembolso completo. Los residentes de Alaska tienen cinco (5) días hábiles y los residentes de Dakota del Norte de 65 años de edad o más, tienen quince (15) días para cancelar y recibir un reembolso completo. La razón de estos derechos se explica en el recibo de compra.

41. ABUSO DE DEVOLUCIÓN

Si USANA determina que un Distribuidor abusa de la garantía de satisfacción, los reembolsos para el Distribuidor serán de conformidad con la Sección 39 y se dará por terminado el Negocio del Distribuidor.

42. PLAZO Y RENOVACIÓN DE UN NEGOCIO USANA

El plazo de un Contrato de Distribución es de un año (sujeto a terminación anticipada según estas Condiciones y Políticas). USANA cobra a los Distribuidores una cuota anual de renovación del negocio más los impuestos correspondientes. USANA cargará automáticamente la cuota a la tarjeta de crédito o la cuenta bancaria del Distribuidor registrada con USANA en la fecha del aniversario de la solicitud del Distribuidor. USANA se reserva el derecho de rescindir todos los Contratos de Distribución previo aviso de treinta (30) días si la Compañía decide: (1) cesar las operaciones comerciales; (2) disolver como entidad de negocio o (3) dar por concluida la distribución de sus Productos y/o servicios a través de canales de venta directa.

43. INVESTIGACIÓN Y AVISO DE INFRACCIÓN DE LAS POLÍTICAS

Si USANA cree, o tiene razones para creer, que un Distribuidor ha infringido, o está infringiendo, una política, incluyendo, pero sin carácter limitante, estas Condiciones y Políticas, el Departamento de Ética y Educación realizará una investigación sobre el supuesto comportamiento. Los resultados de la investigación se entregarán al Comité de Ética para que decida. Si concluida la revisión de la investigación, el Comité de Ética considera apropiado tomar medidas disciplinarias, el Departamento de Ética y Educación notificará al Distribuidor su(s) conclusión(es) y las medidas disciplinarias consideradas pertinentes, hasta, e incluyendo, la terminación del Negocio de un Distribuidor. Las notificaciones por escrito se emitirán en formas razonables en los negocios, incluyendo, pero sin carácter limitante, correos electrónicos enviados a la dirección de correo electrónico del Distribuidor registrada con la Compañía.

44. MEDIDAS DISCIPLINARIAS

Las infracciones a estas Condiciones y Políticas, cualquier comportamiento comercial ilegal, fraudulento, engañoso o falta de ética, así como cualquier acto u omisión de un Distribuidor que la Compañía razonablemente considere que podría dañar su reputación o buen nombre, podría resultar en la suspensión o cancelación de un Negocio de un Distribuidor, y/o cualquier otra medida disciplinaria que USANA considere apropiada para hacer frente al comportamiento indebido. En situaciones que USANA considerara apropiadas, la Compañía podría instituir procedimientos legales para compensación monetaria y/o equitativa.

45. PROCESO DE APELACIÓN

Un Distribuidor o ex Distribuidor puede apelar a las medidas disciplinarias impuestas a su negocio ante el Comité Ético de Apelación de USANA. La apelación del Distribuidor debe hacerse por escrito y debe recibirse en el Departamento de Ética y Educación en un lapso de quince (15) días calendario a partir de la fecha en que el Distribuidor recibió el aviso de las medidas disciplinarias. Si la apelación, incluidos todos los materiales de apoyo, no se recibe dentro del periodo de 15 días, las medidas disciplinarias serán definitivas. Si el Distribuidor presenta oportunamente la apelación, será revisada por el Departamento de Ética y Educación y presentada ante el Comité Ético de Apelación. El Comité Ético de Apelación revisará y reconsiderará las medidas disciplinarias decididas por el Comité de Ética, considerará alguna otra medida apropiada y notificará al Distribuidor su decisión. Esta decisión del Comité Ético de Apelación será definitiva. Antes de emprender alguna acción legal, los Distribuidores deben agotar los procesos de apelación de USANA.

46. EFECTO DE LA TERMINACIÓN

Después de la fecha efectiva de la terminación del Negocio de un Distribuidor, independientemente de la razón, el ex Distribuidor no tendrá derecho, titularidad, reclamación ni interés respecto de su ex Negocio, el Equipo con el cual el ex Distribuidor operaba ni ningún bono y/o bonificación por las ventas generadas por su ex Equipo. Después de la terminación de su Distribución, independientemente de la razón, el ex Distribuidor no se presentará como Distribuidor de USANA, no tendrá derecho a vender Productos ni servicios USANA, deberá retirar de la vista del público cualquier anuncio de USANA y deberá dejar de utilizar cualquier material que lleve el logotipo, la marca registrada o marca de servicio de USANA. Un Distribuidor que voluntariamente cancele su Negocio, recibirá bonificaciones y bonos únicamente por la última semana calendario completa previa a su cancelación.

Un Distribuidor cuyo Contrato sea cancelado, recibirá bonificaciones y bonos únicamente por la última

semana calendario completa previa a su cancelación. Sin embargo, si el dinero fuera retenido durante una investigación en curso, el Distribuidor no tendrá derecho a recibir esas cantidades, sin importar que la cancelación haya sido voluntaria o involuntaria. El Distribuidor deja de tener el derecho de recibir bonificaciones o bonos después de la terminación.

47. PROTECCIÓN DE LA INFORMACIÓN CONFIDENCIAL

La Información Confidencial de USANA incluye, pero sin carácter limitante, las listas de Distribuidores y/o Clientes mantenidas por USANA y toda la información de los secretos comerciales que pueda llegar a tener un Distribuidor, o los datos incluidos en los Informes de Genealogía. Un Distribuidor no puede usar la Información Confidencial de USANA para fines que no sean el desarrollo de su Negocio. Un Distribuidor, en su propio nombre o de un tercero:

- No revelará Información Confidencial a un tercero, o
- No usará los reportes, o la información contenida en los reportes, para fines distintos de la construcción u operación del Negocio del Distribuidor.

Esta disposición sobrevivirá a la terminación o expiración del Contrato de Distribución.

48. INDEMNIZACIÓN

El Distribuidor acepta indemnizar y eximir de responsabilidad a USANA respecto de cualquier demanda, daños, pérdidas, sanciones, penalidades, juicios, acuerdos u otros gastos, incluyendo, pero sin carácter limitativo, los honorarios razonables de abogados derivados del incumplimiento por el Distribuidor del Contrato o estas Condiciones y Políticas, mal uso de los Productos o violación de la ley, así como cualquier otro acto u omisión que ocurra durante y con el fin de la operación de su Negocio. Las disposiciones de esta sección sobrevivirán a la terminación del Contrato de Distribución.

49. ENMIENDAS

USANA pondrá, a su entera discreción, enmendar de vez en cuando estas Condiciones y Políticas o el Contrato. Las enmiendas serán efectivas treinta (30) días después de la notificación de enmienda publicada en la Oficina Auxiliar de los Distribuidores. Los Distribuidores aceptan que treinta (30) días después de dicha notificación, entrará en vigor la modificación y se incorporará automáticamente a las Condiciones y Políticas del Contrato como disposición efectiva y vinculante. Seguir funcionando como Distribuidor, llevando a cabo actividades del negocio o aceptando cualquier bonificación o bono después de que las modificaciones hayan entrado en vigor, se considera como reconocimiento y aceptación de las nuevas Condiciones y Políticas o las condiciones del Contrato. Las enmiendas no serán retroactivas respecto de lo ocurrido antes de la fecha efectiva de la enmienda.

50. ASUNCIÓN DE RIESGOS

Un Distribuidor entiende que el traslado hacia o desde reuniones, eventos, actividades, talleres, retiros o encuentros relacionados con la Compañía, lo hace como parte de su propio negocio independiente y de ninguna manera como empleado, agente o funcionario de la Compañía, sin importar el hecho de que su asistencia puede deberse total o parcialmente a una invitación de la Compañía o algún acuerdo con ésta para asistir. Él asume el riesgo y la responsabilidad de dicho traslado.

51. RENUNCIA POR CAMBIO DE PATROCINADOR

Si un Distribuidor indebidamente cambia de Patrocinador, USANA se reserva el único y exclusivo derecho de determinar la liquidación definitiva del Equipo desarrollado por el Distribuidor en su segunda línea de Patrocinio. **Los distribuidores renuncian a todas y cada una de las demandas contra USANA, sus funcionarios, directores, propietarios, empleados y agentes que tengan vinculación o se deriven de la decisión de USANA respecto de la liquidación de un equipo desarrollado bajo un distribuidor que indebidamente haya cambiado de patrocinador.**

52. CONTRATO INTEGRADO

El Contrato que incorpora las Condiciones y Políticas, así como el Plan de Compensación, es la expresión definitiva del entendimiento y acuerdo entre los Distribuidores y la Compañía respecto de todo lo que se refiere a los temas tratados en el Contrato y sustituye a todo acuerdo de entendimiento de contratos previos y contemporáneos (tanto orales como escritos) entre las partes. El Contrato invalida todas las notas, memorándums, demostraciones, discusiones y descripciones relativas al tema del Contrato. El Contrato no puede ser modificado ni enmendado excepto como se prevé en este Contrato. La existencia del Contrato no puede ser contradicha por ningún supuesto acuerdo oral o escrito, previo o contemporáneo. Si hubiera alguna discrepancia entre las disposiciones de este Contrato y comunicaciones verbales de un empleado de la Compañía o un Distribuidor a otro Distribuidor, las condiciones y requisitos expresos, escritos, del Contrato, prevalecerán.

53. DOCUMENTOS INCORPORADOS POR REFERENCIA

Estas Condiciones y Políticas y el Plan de Compensación están incorporados en el Contrato de Distribución. Estos documentos, en su forma actual y como puedan ser enmendados por USANA en el futuro, se conocen colectivamente como “Contrato de Distribución” o “Contrato.”

54. FUERZA MAYOR

USANA no será responsable de demoras ni fallas en el desempeño de sus obligaciones debido a circunstancias razonablemente ajenas a su control.

55. ELIMINACIÓN

Si alguna de las disposiciones de las Condiciones y Políticas o del Contrato, tal cual existen actualmente, o como puedan ser enmendadas por alguna razón, se considera como inválida, ilegal o inaplicable, solo la disposición inválida se eliminará de las Condiciones y Políticas y del Contrato; el resto de los términos y disposiciones mantendrán su pleno vigor y efecto, y se considerará que dicha disposición inválida, ilegal o inaplicable nunca formó parte de las Condiciones y Políticas ni del Contrato.

56. RENUNCIA

Ninguna omisión por parte de USANA de ejercer, y ninguna demora en el ejercicio, algún derecho o recurso de conformidad con las Condiciones y Políticas o con el Contrato, hará las veces de renuncia de los mismos; tampoco la dispensa de una violación única o parcial de alguna de las disposiciones de las Condiciones y Políticas o del Contrato, hará las veces de o se considerará como renuncia a alguna violación subsecuente; tampoco ningún ejercicio único o parcial de algún derecho o recurso de las Condiciones y Políticas o del Contrato impide el posterior ejercicio del mismo o el ejercicio de algún otro derecho o recurso otorgado por este instrumento o por ley. Solo en circunstancias excepcionales se renunciará a una política, y dicha renuncia deberá ser por escrito e ir firmada por un funcionario de USANA autorizado. La renuncia solo será aplicable a ese caso específico.

57. NO DEPENDENCIA

Los Distribuidores deben buscar su propia asesoría profesional (legal, financiera, fiscal, etc.) relativa a su Negocio; USANA no ofrece asesoría profesional a los Distribuidores.

58. ENCABEZADOS

Los encabezados de estas Condiciones y Políticas son solo con fines de referencia y no se les dará efecto sustantivo.

59. TRADUCCIONES

En el caso de discrepancias entre la versión en inglés de las Condiciones y Políticas y el Contrato y alguna traducción de los mismos, la versión en inglés será la de control.

60. TÉRMINOS CON MAYÚSCULA

Todos los términos capitalizados utilizados en este instrumento y no definidos en estas Condiciones y Políticas tendrán el significado enunciado en el Plan de Compensación.

61. DATOS PERSONALES Y DERECHO A LA PRIVACIDAD

De vez en cuando, será necesario que usted proporcione a USANA información personal para fines relacionados con su Negocio o su postulación para Distribuidor. Estos fines podrían incluir:

- Procesar su Solicitud de Distribuidor;
- Procesar, llevar a cabo y notificarle a usted sobre el estatus de sus pedidos de productos;
- Desarrollar Informes de Genealogía u otros reportes relacionados con el negocio;
- Proporcionar al Distribuidor servicios como planeación y facilitación de reuniones del Distribuidor y capacitación;
- Administrar los beneficios del Distribuidor;
- Desarrollar e instrumentar políticas, planes de mercadeo y estrategias;
- Publicar información personal en boletines de USANA, materiales promocionales y comunicaciones intergrupales y de la compañía;
- Proporcionar referencias;
- Cumplir con la legislación aplicable y apoyar en investigaciones gubernamentales o de la policía, y
- Otros fines directamente relacionados con alguno de los anteriores.

61.1 COMUNICACIÓN DE INFORMACIÓN PERSONAL A TERCEROS

Cuando lo permitan las disposiciones de la legislación aplicable, USANA puede proporcionar su información personal a los siguientes terceros:

- Empleados, directores y gerentes de USANA y sus compañías filiales/asociadas locales y extranjeras;
- Cualquier agente, contratista, proveedor, vendedor o tercero que preste servicios administrativos, publicitarios, de impresión u otros a USANA o sus compañías afiliadas, incluyendo, pero sin carácter limitativo, centros de distribución, auditores externos, personal médico, administradores, compañías de seguros, actuarios y cualquier consultor/agente nombrado por USANA o sus compañías afiliadas para planear, proporcionar y /o administrar los beneficios para los Distribuidores;
- Patrocinadores y líderes de negocio de líneas ascendentes que puedan necesitar acceder a la información personal del Distribuidor de Línea Descendente para supervisar la actividad de las ventas y el desarrollo del negocio en sus grupos de venta personales. No obstante, USANA no comparte información de tarjetas de crédito ni números de Seguridad Social ni de Previsión Social con ningún tercero sin la autorización de usted, a menos que se exija por ley o mediante orden judicial válida;
- Personas u organizaciones que soliciten referencias.

61.2 ACCESO DEL DISTRIBUIDOR A SU INFORMACIÓN PERSONAL

Usted tiene derecho a solicitar y recibir de USANA la información personal que USANA tiene registrada sobre usted y corregir los datos inexactos (a menos que aplique una excepción). Por otra parte, usted puede solicitar a USANA que le informe del tipo de datos personal que USANA registra. Las solicitudes de acceso y corrección de datos personales o información relativa a las políticas y prácticas de USANA deben dirigirse por escrito a Servicio a Clientes de USANA.

62. ARBITRAJE OBLIGATORIO DE LA MAYORÍA DE LAS CONTROVERSIAS ENTRE USANA Y LOS DISTRIBUIDORES; RENUNCIA A LITIGIOS POR ACCIONES LEGALES COLECTIVAS

Todas las controversias y demandas relacionadas con USANA deben presentarse para que se resuelvan mediante arbitraje vinculante en Salt Lake City, Utah, de conformidad con las reglas de la Asociación Estadounidense de Arbitraje [American Arbitration Association] (“AAA”), a menos que la legislación del estado o provincia en que reside el Distribuidor exijan expresamente otra cosa. Esta disposición cubre controversias y demandas que involucren a afiliados de USANA y a todos los respectivos accionistas, funcionarios, directores, empleados, Distribuidores, contratistas, representantes y agentes, su Plan de Compensación, sus Productos, los derechos y obligaciones de sus Distribuidores y a USANA, cualquier ley aplicable, relacionada con la(s) venta(s) o desempeño de los Productos, ya sea de un Distribuidor o de USANA, de conformidad con el Contrato de Distribución, o cualquier otra controversia, demanda o causa de acción.

Al aceptar el arbitraje de todas las demandas según este instrumento, los Distribuidores reconocen y aceptan renunciar al derecho de juicio en un tribunal y/o por un jurado. Todo arbitraje deberá tener lugar sobre base individual; no se permitirán litigios de acción colectiva. Sin embargo, ninguna parte de esta Disposición sobre Arbitraje impedirá que un Distribuidor presente una acción individual por daños y perjuicios por \$10,000 o menos (pero ningún otro recurso) en un tribunal de instancias de la jurisdicción correspondiente cuando lo permita la ley (“Daños y perjuicios en Tribunal de Instancias”). Cualquier controversia respecto de que una demanda sea sujeto de arbitraje o esté relacionada con la interpretación o aplicación de esta Disposición de Arbitraje, deberá ser resuelta por la AAA.

El arbitraje deberá ser estrictamente confidencial, y los Distribuidores no deberán revelar la existencia ni características de ninguna demanda, defensa o disputa; ningún documento, correspondencia, alegato, resumen, prueba, argumento, testimonio, evidencia

o información intercambiada o presentada en relación con alguna demanda, defensa o argumento, o cualquier fallo, decisiones o resultados de alguna demanda, defensa o argumento (colectivamente, “Materiales de Arbitraje”) a un tercero, con la única excepción de los asesores legales del Distribuidor, respecto de los cuales, el Distribuidor debe asegurarse de que se apeguen a estas condiciones de confidencialidad.

Para demandas de \$1,000,000 o menos, deberá haber un mediador neutral, el cual deberá ser abogado, con cuando menos diez (10) años de experiencia en derecho mercantil y que conozca el sector de la venta directa, seleccionado de entre el panel de expertos proporcionado por la AAA. Para demandas superiores a \$1,000,000, deberá contarse con un panel de tres mediadores neutrales, cuando menos uno de ellos exjuez estatal o federal, y cuando menos uno que sea abogado con cuando menos diez (10) años de experiencia en derecho mercantil y que conozca el sector de la venta directa. La selección de mediadores se llevará a cabo de conformidad con las reglas de la AAA.

El mediador no tendrá autoridad para otorgar daños punitivos, daños indirectos, daños emergentes, daños especiales ni ninguna otra indemnización o sanción civiles, no calculadas en los verdaderos daños de la parte ganadora, y en ningún caso podrá formular fallos o resultados ni otorgamientos que no cumplan con las disposiciones de las Condiciones y Políticas o el Contrato de Distribución. El criterio probatorio de cualquier arbitraje debe ser prueba clara y convincente.

Cada parte del arbitraje debe ser responsable de sus propios costos y gastos en el arbitraje, incluyendo, pero sin carácter limitativo, honorarios legales y de inscripción. No obstante, si alguna de las indemnizaciones otorgadas es superior a \$1,000,000 o el (los) mediador(es) determina(n) que las demandas son frívolas, el (los) mediador(es) puede exigir que la parte perdedora pague a la parte ganadora las costas y gastos del arbitraje, incluidas las costas y gastos legales, de expertos y de inscripción.

Cualquier procedimiento de arbitraje en virtud de este acuerdo para arbitrar debe empezar no después de un año de que surgió la controversia o demanda. No iniciar oportunamente el proceso de arbitraje constituye tanto un obstáculo absoluto para el inicio de un procedimiento de arbitraje respecto de la controversia o demanda, como la renuncia a la controversia o demanda. El arbitraje debe empezar no después de tres (3) meses de la fecha del nombramiento del (los) mediador(es).

Este acuerdo de arbitraje debe sobrevivir a toda cancelación o expiración del Contrato de Distribución.

La decisión del mediador será definitiva y vinculante para las partes y, si fuera necesario, se redu-

cirá a un juicio en cualquier tribunal de jurisdicción competente. Sin embargo, se permitirá una apelación si se otorgara una indemnización superior a \$2,000,000. En tales instancias, las reglas de la AAA regirán en la apelación.

No habrá apelaciones interlocutorias en ningún tribunal ni tampoco mociones para cancelar una orden del mediador que no sea el otorgamiento definitivo del arbitraje en su totalidad, excepto como lo exija la ley. Las partes aceptan tomar las medidas necesarias para proteger la confidencialidad de los Materiales del Arbitraje en relación con algún procedimiento judicial, aceptan hacer sus mejores y razonables esfuerzos para llevar a cabo cualquier actuación judicial permitida por este instrumento y todos los documentos que contengan información confidencial bajo sello, y aceptan que se emita la orden de protección apropiada que incluya las condiciones de confidencialidad de este Contrato de Distribución.

Ninguna parte de este Contrato podrá impedir que USANA solicite y obtenga de algún tribunal con jurisdicción una orden de embargo, orden de restricción temporal, medida cautelar, orden permanente u otra medida disponible para salvaguardar y proteger los intereses de USANA antes, durante o después de iniciar un arbitraje u otro procedimiento, o en espera de una decisión u otorgamiento relacionado con cualquier arbitraje u otro procedimiento.

La existencia de una demanda o causa de acción de un Distribuidor contra USANA no impide que USANA haga que el Distribuidor cumpla con los pactos y acuerdos contenidos en el Contrato de Distribución.

Los Distribuidores que no quieran ser sujeto de esta Cláusula sobre Arbitraje pueden optar por notificar por escrito a la Compañía su deseo de renunciar a esta Cláusula sobre Arbitraje en un plazo de 30 días de la ejecución por el Distribuidor del Contrato de Distribución. Las formas de notificación aceptables incluyen el envío de un correo electrónico a ArbitrationOptOut@us.usana.com o de una carta fechada y firmada por el Distribuidor al siguiente domicilio:

USANA Health Sciences, Inc.
3838 West Parkway Boulevard
Salt Lake City, Utah 84120
Atención: Abogado General

Tanto en el correo electrónico como en la carta se debe incluir el nombre del Distribuidor y la intención de renunciar a esta Cláusula sobre Arbitraje. Los Distribuidores no serán sujeto de represalia en el ejercicio de sus derechos de presentación de denuncias o de renuncia a la Cláusula sobre Arbitraje.

La jurisdicción y competencia de cualquier asunto no sujeto a arbitraje debe residir en el Condado de Salt Lake, Estado de Utah, o en el Tribunal de

Distrito de Estados Unidos, en y para el Distrito de Utah, a menos que las leyes del estado o provincia en que resida el Distribuidor exijan expresamente otra cosa. Las partes renuncian a toda demanda de que dicha jurisdicción es un foro inconveniente o inapropiado. Al firmar el Contrato de Distribución, todos los Distribuidores aceptan la competencia de estos dos foros. La legislación del Estado de Utah, sin consideración de opción de principios legales, regirá las controversias relacionadas con el Contrato de Distribución. Los Litigios de Escasa Cuantía no serán sujeto de la jurisdicción y competencia de esta Disposición. La ley del Estado de Utah, sin consideración de elección de principios legales, regirá los Litigios de Escasa Cuantía.

La infracción de alguno de los términos y condiciones del Contrato de Distribución, o cualquier comportamiento empresarial ilegal, fraudulento, engañoso o poco ético de un Distribuidor, podría resultar, a discreción de USANA, en una o más de las siguientes sanciones:

- Advertencia verbal o escrita en que se aclare el significado y la aplicación de una política o procedimiento específicos, y se informe de que, de continuar la infracción, se aplicarán más sanciones;
- Periodo de prueba, que podría incluir que un Distribuidor tome medidas correctivas y que incluirá supervisión de seguimiento por USANA para asegurar el cumplimiento del Contrato;
- Revocación o denegación de un premio o reconocimiento, o restricciones para participar en eventos patrocinados por USANA durante un periodo específico o hasta que el Distribuidor cumpla con ciertas condiciones especificadas;
- Suspensión de ciertos privilegios para el Negocio, incluyendo, pero sin carácter limitativo, hacer pedidos de productos, participar en programas de USANA, avanzar en el Plan de Compensación o participar como Patrocinador durante un periodo específico o hasta que el Distribuidor cumpla con ciertas condiciones especificadas;
- Retención de bonificaciones o bonos durante un periodo específico o hasta que el Distribuidor cumpla con ciertas condiciones especificadas;
- Imposición por USANA de multas razonables u otras penalizaciones proporcionales a los daños reales en que haya incurrido, según lo permita la legislación, y/o la Terminación de un Negocio.

63. DEFINICIONES

Contrato (o “Contrato de Distribución”): Contrato legalmente vinculante entre la Compañía y el Distribuidor que consta del Contrato, las Condiciones y Políticas y el Plan de Compensación.

Distribuidor: Contratista independiente autorizado por la Compañía, bajo contrato, para comprar y vender al menudeo Productos, reclutar a otros Distribuidores y participar en el Plan de Compensación de la Compañía. La relación de un Distribuidor con la Compañía se rige por el Contrato.

Precio en Pedido Automático: Diez por ciento menos del precio preferencial.

Negocio: Cuenta que se crea cuando un individuo o una entidad de negocio establece una relación contractual con la Compañía.

Centro de Negocio: Centro de la actividad para la construcción de un negocio por un Distribuidor a través del cual se compran Productos y se acumula Volumen de Compra.

Oportunidad de Negocio: Actividades determinadas por la Compañía como promoción de los Productos de la Compañía o del Plan de Compensación.

Plan de Compensación: Plan específico utilizado por la Compañía en que se describen los detalles y requisitos de la estructura de las compensaciones para los Distribuidores.

Organización de Otras Líneas de Patrocinio: Distribuidores que no están directamente arriba o abajo de su línea de Colocación o Patrocinio.

Cliente: Persona que compra los Productos para uso personal.

Línea Descendente: Todos los Distribuidores ubicados por abajo de un Distribuidor, en particular en una línea de patrocinio.

Inscripción (Inscribir): Acción de contratarse con la Compañía para operar un Negocio independiente.

Periodo Rotante de Cuatro Semanas: Bloque rotante de cuatro periodos de pago consecutivos (cuatro viernes). El periodo rotante de cuatro semanas se utiliza, en parte, para determinar la calificación para bonificación.

Informe de Genealogía: Reporte generado por la Compañía que proporciona datos registrados relativos a las identidades e información de las ventas del Equipo de un Distribuidor.

Volumen de Grupo: Volumen sujeto a bonificación de la venta de Productos generada por el Equipo de un Distribuidor

The Hub: Programas informáticos de la Oficina Auxiliar de USANA.

Material USANA Oficial: Material publicitario e informativo que proporciona la Compañía relativo a los Productos y la Oportunidad de Negocio.

Parte: Entidad individual o de negocio.

Colocación: Posición de un Distribuidor en la Línea Descendente de un Patrocinador.

Cientes Preferenciales: Individuos que compran Productos para consumo personal directamente de USANA, a precio de descuento. Los Clientes Preferenciales no están autorizados a revender los productos y no participan en el Plan de Compensación.

Productos: Productos que los Distribuidores están autorizados a comercializar y vender de conformidad con este Contrato.

Herramientas de Mercadeo: Material creado por la Compañía, de cualquier tipo, para fines de venta de los Productos, reclutamiento o capacitación de los Distribuidores.

Volumen de Compra: Puntos generados por la venta de Productos por un Distribuidor.

Patrocinador: Línea Ascendente directa de un nuevo Distribuidor.

Equipo: Equipo de un Distribuidor consta de todos los Clientes Preferenciales y los Distribuidores que están abajo de él en la organización de ventas.

Condiciones y Políticas: Políticas que rigen la forma en que un Distribuidor debe operar su negocio y definen los derechos y relaciones de las partes.

Línea Ascendente: La línea directa de Patrocinio por arriba de un Distribuidor.

USANA o la Compañía: USANA Health Sciences, Inc., corporación de Utah.

Kit de Bienvenida: Selección de los materiales de capacitación de la Compañía y literatura de apoyo para el negocio que adquieren todos los nuevos Distribuidores. El Kit de Bienvenida se vende al costo a Distribuidores, no genera bonificación y es la única compra requerida para ser Distribuidor.



USANA Health Sciences, Inc.
3838 W. Parkway Boulevard | Salt Lake City, UT 84120

Fecha Efectiva: 09/25/19

CCR-014016 USSP 09/19