



USANA

MEXICO
TÉRMINOS Y POLÍTICAS

Fecha de Vigencia: 24 abril 2020

TÉRMINOS & POLÍTICAS

1. Solicitud de Distribución	3	27. Separación de los socios del negocio ...	9
2. Mayoría de Edad	3	28. Cambios de patrocinador/colocación ...	9
3. Inscripción Temporal	3	29. Inscripciones en conflicto	9
4. Beneficios para los Distribuidores	3	30. No manipulación	10
5. Estatus de Contratista Independiente ...	3	31. Actos de terceros	10
6. Terminación por parte del Distribuidor	4	32. Negocios internacionales	10
7. No ratificación de aceptación al Contrato	4	33. BabyCare	10
8. Aceptación del Plan de Compensación ...	4	34. Observancia de la ley	10
9. Material creado por el Distribuidor	4	35. Prohibición de reempacar y reetiquetar	10
10. Afirmaciones acerca de los productos	5	36. Cuota de ventas minoristas	10
11. Afirmaciones sobre los ingresos	5	37. Bonificaciones y ajustes	11
12. Redes sociales	5	38. Impuestos	11
13. Precio mínimo publicitado	6	39. Garantía de satisfacción	11
14. Promoción a través de correo electrónico	6	40. Devoluciones por revocación de compra	12
15. Información en medios	6	41. Abuso de devolución	12
16. Propiedad intelectual	6	42. Plazo y renovación de un Negocio USANA	12
17. Uso del nombre, figura e imagen del Distribuidor	6	43. Investigación y aviso de incumplimiento de las políticas	12
18. Puntos de servicio	6	44. Medidas disciplinarias	12
19. Ventas en línea	7	45. Efecto de la terminación	12
20. Participación en otra compañía de venta directa	7	46. Proceso de apelación	13
21. Reclutamiento no autorizado	7	47. Protección de Información Confidencial	13
22. Productos de la competencia y prohibición de incurrir en esfuerzos de promoción no adecuados	7	48. Indemnización	13
23. Reclutamiento de miembros de otras líneas de patrocinio	8	49. Modificaciones	13
24. No denigrar	8	50. Asunción de riesgos	13
25. Un negocio por Distribuidor	8	51. Renuncia al cambio de patrocinio	14
26. Transferencias de negocio	9	52. Contrato integrado	14
		53. Documentos incorporados como referencia	14
		54. Fuerza mayor	14

55. Divisibilidad	14
56. Renuncia	14
57. No dependencia	14
58. Encabezados	14
59. Traducciones	14
60. Términos en mayúscula	14
61. Datos personales y derecho a la privacidad	15
62. Cláusula Arbitral	17
63. Definiciones	19



© Copyright 2020 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 84120 "U.S.A."

1. SOLICITUD DE DISTRIBUCIÓN

Usted puede solicitar convertirse en Distribuidor mediante el cumplimiento de los siguientes pasos:

- Llenar, firmar y enviar de vuelta a la Compañía, ya sea a través de plataformas digitales o en físico, el Contrato, debidamente firmado;
- Proporcionar su Registro Federal de Contribuyentes (RFC) y Clave Única de Registro de Población (CURP), así como su información de contacto;
- Proporcionar copia de una identificación oficial vigente (credencial para votar, pasaporte, cédula profesional, licencia, entre otros).
- Proporcionar copia de comprobante de domicilio con no más de tres (3) meses de antigüedad.
- Adquirir un Kit de Bienvenida.

Puede solicitar a su Patrocinador toda la información sobre cómo llenar el Contrato y cómo adquirir el Kit de Bienvenida. No es necesario adquirir producto o material alguno para convertirse en Distribuidor.

El Solicitante entiende que al aceptar y firmar los Términos y Políticas, así como el Contrato y el Plan de Compensación, a través de plataformas digitales, se entenderá que el Solicitante ha firmado los mismos para todo efecto jurídico y, con esto, manifiesta su total aceptación como firmante de los Términos y Políticas, el Contrato y el Plan de Compensación, teniendo todos los efectos jurídicos, en términos del Código de Comercio y del Código Civil Federal.

En el supuesto en que el Distribuidor no cuente con un RFC, la Compañía podrá asistir al Distribuidor en la obtención de dicho número de identificación fiscal, incluyendo el facilitar los medios para su obtención. Para poder facilitar dicho proceso, el Distribuidor deberá proporcionar a la Compañía su CURP, copia de comprobante de domicilio con no más de tres (3) meses de antigüedad, copia de identificación oficial vigente y correo electrónico, para que así la Compañía tenga los documentos e información necesaria para llevar a cabo el proceso con las autoridades fiscales competentes.

Si la Compañía no cuenta con RFC y CURP válidos del Distribuidor, la Compañía retendrá todos los pagos por comisiones, entre otros, hasta que dicha información sea proporcionada debidamente; en el entendido que el Distribuidor perderá todo derecho a recibir dichos pagos después de un periodo de seis (6) meses, contados a partir de la firma del Contrato.

2. MAYORÍA DE EDAD

Las personas que no tengan al menos la mayoría de edad en su país de residencia, no podrán ser Distribuidores, y ningún Distribuidor que tenga

conocimiento de dicho requisito deberá Reclutar o Patrocinar, o intentar reclutar o patrocinar a persona alguna que no tenga la mayoría de edad.

3. INSCRIPCIÓN TEMPORAL

Toda nueva inscripción se considerará como temporal los primeros treinta (30) días, periodo en el cual el Distribuidor deberá aceptar los Términos y Condiciones del Contrato. Si al final del periodo de inscripción temporal de treinta (30) días el Distribuidor no acepta los Términos y Políticas del Contrato, la cuenta del Distribuidor quedará temporalmente suspendida y podría ser cancelada.

4. BENEFICIOS PARA LOS DISTRIBUIDORES

Los Distribuidores tendrán los siguientes beneficios y derechos:

- Comprar productos USANA a precio de Distribuidor;
- Participar en el Plan de Compensación USANA (y obtención de bonos y bonificaciones, en la medida en que el Distribuidor sea elegible para ello);
- Patrocinar a otras personas como Clientes Preferentes o Distribuidores bajo el esquema de negocio USANA y, por consiguiente, construir un Equipo e ir avanzando en el Plan de Compensación USANA;
- Vender Productos USANA y obtener una ganancia derivada de esas ventas;
- Participar en concursos promocionales u organizados como incentivo, así como en otros programas USANA;
- Asistir a las convenciones y eventos USANA organizados en el mundo (por su propia cuenta); y
- Participar en eventos de apoyo, servicio, capacitación, eventos motivacionales o de reconocimiento, patrocinados por USANA, mediante el pago de los cargos correspondientes, si aplica.

La participación continua por parte de un Distribuidor en alguna de las actividades que arriba se describen, o la aceptación de cualquiera de los beneficios estipulados en el Contrato, constituye la aceptación del Contrato mismo, de estos Términos y Políticas, así como de todas y cada una de las renovaciones y modificaciones de los mismos.

5. ESTATUS DE CONTRATISTA INDEPENDIENTE

Cada Distribuidor es un contratista independiente, por lo que no podrá ser considerado un representante, agente, empleado, socio, asociado, asociante o franquiciatario de la Compañía.

Como contratista independiente, cada Distribuidor es responsable por todos y cada uno de los gastos

incurridos en la operación de su negocio. Los Distribuidores no son subordinados de la Compañía. Los Distribuidores no están sujetos a horario alguno y a ningún tipo de órdenes por parte de la Compañía, por lo que decidirán libremente sus horarios, esfuerzos y actividades que efectúen en el desarrollo y crecimiento de su negocio independiente.

Los Distribuidores no se podrán ostentar, bajo ningún escenario, en calidad de representantes, agentes, empleados, socios, asociantes, asociados o franquiciatarios de la Compañía; de igual manera, los Distribuidores no podrán ostentarse como agentes, o bajo cualquier otra calidad, con autoridad para obligar a la Compañía en cualquier obligación o convenio.

Los Distribuidores son contratistas independientes para todos los efectos fiscales, tanto estatales, como federales; y tributarán de conformidad con lo establecido en la sección 38 de los presentes Términos y Políticas.

6. TERMINACIÓN POR PARTE DEL DISTRIBUIDOR

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

- **Notificación por escrito.** El Distribuidor puede cancelar su Negocio en cualquier momento, sin importar la razón. La cancelación deberá hacerse por escrito y enviarse a la Compañía a **Av. Paseo de las Palmas 525, Piso 8 Col. Lomas de Chapultepec, Delegación Miguel Hidalgo, C.P. 11000 Ciudad de México.**
- **No renovación.** Mediante la no renovación de su negocio.

7. NO RATIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN AL CONTRATO

Ocasionalmente se puede solicitar a los Distribuidores ratificar su solicitud y su aceptación al Contrato. La no aceptación del Contrato puede dar como resultado la cancelación del negocio del Distribuidor.

8. ACEPTACIÓN DEL PLAN DE COMPENSACIÓN

Los Distribuidores deben aceptar los términos del Plan de Compensación tal y como este se establece en los Materiales Oficiales de USANA. Queda prohibido a los Distribuidores:

- Incitar o pedir a otros Clientes o Distribuidores, potenciales o existentes, que participen en USANA de alguna manera que difiera de lo establecido en el Plan de Compensación;
- Incitar o pedir a otros Clientes o Distribuidores, potenciales o existentes, que celebren algún acuerdo o contrato diferente a los acuerdos o

contratos oficiales de USANA para convertirse en Distribuidores o Clientes Preferentes;

- Incitar o pedir a otros Clientes o Distribuidores, potenciales o existentes, que hagan compras o pagos a una persona o entidad para poder participar en el Plan de Compensación que no sean aquellas compras o pagos identificados en el Material Oficial de USANA;
- Vender, o intentar vender, listas de contactos a otros Distribuidores; o
- Crear su propio formulario de Inscripción. La Inscripción de Distribuidores solo puede hacerse a través del sitio web corporativo de USANA o a través de la página web personal USANA de un Distribuidor. Cualquier otro sitio web deberá estar enlazado únicamente a la Página Web Personal USANA del Distribuidor.

9. MATERIAL CREADO POR EL DISTRIBUIDOR

Los Distribuidores pueden crear sus propios materiales publicitarios y de capacitación siempre y cuando dichos materiales cumplan con todo lo dispuesto en estos Términos y Políticas, así como en la legislación aplicable, incluyendo que el material:

- Claramente muestre que fue creado por un Distribuidor, agregando de manera visible a dicho material el logotipo de Distribuidor Independiente USANA, mismo logotipo que está disponible para su descarga en The Hub (programa informático de USANA para la administración del negocio). Los Distribuidores no deben usar logotipos corporativos USANA alguno 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, que incluya material que, a discreción de la Compañía, sea descortés, engañoso, falaz, ilegal, indecente, no ético, ofensivo o inmoral.
- Sea veraz en su contenido, no haga declaraciones engañosas relacionadas con estilo de vida o ingresos, como tampoco declaraciones respecto a efectos terapéuticos de los productos;
- No insinúe una oportunidad de empleo;
- Se apegue a todas las leyes y normas de conducta aplicables a la publicidad y a las prácticas éticas en los negocios;
- No transgreda los derechos de propiedad intelectual de la Compañía o los de terceros;
- No implique que dicho material ha sido aprobado, avalado, producido o recomendado por USANA;
- No se venda a otros Distribuidores con fines de lucro; y

- Solo se promoció dentro de la propia línea ascendente y el equipo del Distribuidor.

Para garantizar el pleno cumplimiento de la política de publicidad de USANA, los Distribuidores que deseen crear material publicitario de manera independiente deben guiarse y regirse por estos Términos y Políticas así como por la Lista de Verificación sobre Publicidad, disponible en The Hub. El cumplimiento de todo lo estipulado en la Lista de Verificación autoriza al Distribuidor para producir material publicitario. USANA requiere el envío a su departamento de Ética y Educación la URL de todo sitio web o blog creado por un Distribuidor antes de la activación de dicho sitio, o en cuanto se hagan cambios a un sitio aprobado ya existente. Los Distribuidores que transgredan estas disposiciones pueden ser sujetos a acciones disciplinarias. En caso de que un Distribuidor desee que el material que él mismo ha creado sea revisado por el departamento de Ética y Educación, puede enviarlo a ethics@usanainc.com. USANA se reserva el derecho de solicitar la edición o remoción del material según lo considere necesario.

10. AFIRMACIONES ACERCA DE LOS PRODUCTOS

Queda prohibido a los Distribuidores hacer afirmación alguna en el sentido de que los productos USANA son útiles en la cura, el tratamiento, el diagnóstico, el alivio o la prevención de enfermedad alguna o los síntomas de enfermedad padecimiento o lesión alguna. El hecho de que un Distribuidor haga afirmaciones prohibidas acerca de los productos podría provocar que el seguro de responsabilidad que cubre los Productos USANA no estuviera a disposición del Distribuidor.

Los Distribuidores no deben afirmar ni sugerir que alguno de los Productos está registrado ante alguna entidad reguladora o que ha sido aprobado por esta.

11. AFIRMACIONES SOBRE LOS INGRESOS

Al presentar o hablar de la oportunidad USANA o del Plan de Compensación, los Distribuidores no deben incurrir en afirmaciones, declaraciones o testimonios acerca de los ingresos que sean engañosos (colectivamente, "Afirmaciones sobre los Ingresos"). Si un Distribuidor hace una afirmación acerca de los ingresos, o bien da un testimonio relacionado con los ingresos, este debe apegarse estrictamente a cada uno de los siguientes requisitos, a modo de garantizar que lo que afirma no sea engañoso:

- Las afirmaciones sobre los ingresos deben reflejar exclusivamente el ingreso realmente devengado por el Distribuidor en el año en curso o el año calendario inmediato anterior;
- Los Distribuidores no pueden mostrar cheques,

copias de cheques ni estados de cuentas bancarias;

- Si se encuentra disponible para su jurisdicción, el Distribuidor debe proporcionar o mostrar la versión más reciente de la Declaración de Ingresos USANA, misma que se puede consultar en www.usanaincome.com;
- El Distribuidor no debe sugerir de forma alguna que un individuo tiene la posibilidad de obtener resultados financieros extraordinarios según refleja la información incluida en la Declaración de Ingresos, si esta se encuentra disponible, y;
- Si se encuentra disponible para su jurisdicción, los Distribuidores no deben modificar ni exagerar verbalmente en modo alguno lo que se establece en la Declaración de Ingresos, incluyendo de manera enunciativa más no limitativa, añadir texto alguno a la Declaración de Ingresos.

Los Distribuidores no pueden hacer afirmaciones sobre los ingresos relacionados con el "estilo de vida" (Afirmaciones sobre Estilo de Vida). Una Afirmación sobre Estilo de Vida es un enunciado o descripción que sugiere o afirma que un Distribuidor puede lograr resultados poco comunes. Los ejemplos de Afirmaciones sobre Estilo de Vida que inducen al engaño incluyen, entre otras, declaraciones (ya sea por audio o medios visuales) en el sentido de que un Distribuidor pudo dejar su trabajo, adquirir posesiones materiales o visitar destinos vacacionales gracias a su negocio. Una afirmación sobre estilo de vida es engañosa a menos que:

- El Distribuidor haya logrado exclusivamente a través de los ingresos obtenidos, a través de sus actividades de mediación y distribución mercantil con la Compañía, el estilo de vida descrito y;
- El Distribuidor que hace las Afirmaciones sobre Estilo de Vida matice la afirmación con una nota aclaratoria apropiada y proporcione la versión vigente de la Declaración de Ingresos de USANA, de estar disponible.

Al hacer presentaciones o hablar acerca de los ingresos o del Plan de Compensación, los Distribuidores deben aclarar a sus prospectos que el éxito financiero derivado de sus actividades de distribución y mediación mercantil con la Compañía, exige compromiso, esfuerzo y habilidades 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 tienen la responsabilidad de asegurarse de que todos los contenidos y materiales que produzcan y/o publiquen, así como todas las publicaciones que se hagan en los sitios

de redes sociales que tengan, operen o controlen, cumpla con estos Términos y Políticas. Los ejemplos de plataformas de redes sociales incluyen, entre otros, blogs, Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, YouTube, WeChat o Pinterest.

13. PRECIO MÍNIMO PUBLICITADO

Los Distribuidores pueden vender Productos que formen parte de su inventario al precio que decidan. Sin embargo, los Productos no pueden anunciarse a un precio por debajo del Precio de Pedido Automático, según se establece en la lista de precios disponible en The Hub. No obstante, los Distribuidores pueden publicitar junto con los productos los siguientes incentivos no relacionados con el precio: envío gratis, prendas con logotipo gratis o con descuento, así como muestras de productos.

14. PROMOCIÓN A TRAVÉS DE CORREO ELECTRÓNICO

Queda prohibido a los Distribuidores el envío de correos electrónicos no solicitados para promocionar USANA, sus Productos y la Oportunidad de Negocio entre personas que no han solicitado específicamente el envío de dicha información. Las peticiones que hagan los destinatarios de dichos mensajes en el sentido de interrumpir el envío de esos mensajes a través de correo electrónico deberán atenderse de inmediato.

15. INFORMACIÓN EN MEDIOS

Los Distribuidores no tienen permitido promover los Productos ni la Oportunidad de Negocio a través de entrevistas en medios, artículos en publicaciones, informes de prensa, blogs, así como en ningún otro medio de información pública, fuente de información comercial o industrial, a menos que USANA lo haya aprobado de antemano. Si un Distribuidor es interrogado por algún miembro de los medios o de algún órgano informativo, el Distribuidor deberá remitir la solicitud de información a ethics@usainc.com.

16. PROPIEDAD INTELECTUAL

USANA es titular único y exclusivo de toda la propiedad intelectual de USANA, incluyendo los nombres de Productos USANA, marcas registradas, marcas comerciales, imagen, patentes, derechos de autor y secretos comerciales (colectivamente, "Propiedad Intelectual"). Se otorga a los Distribuidores una licencia limitada para utilizar dicha Propiedad Intelectual con el fin de publicitar los Productos USANA y para promover su Negocio USANA, de conformidad con estos Términos y Políticas. Los Distribuidores no pueden utilizar elemento alguno de dicha Propiedad Intelectual para ningún otro fin. La licencia limitada otorgada a cada Distribuidor para hacer uso de la Propiedad

Intelectual finaliza inmediatamente después de la cancelación (por cualquier razón, ya sea voluntaria o involuntaria) del Contrato. Tras la cancelación de la licencia limitada, el ex Distribuidor deberá de suspender de inmediato el uso de la Propiedad Intelectual, devolver a USANA todas las copias impresas de la Propiedad Intelectual, y eliminar de manera permanente toda copia electrónica que posea de la Propiedad Intelectual. Queda prohibido a los Distribuidores:

- Intentar registrar o vender elemento alguno de la Propiedad Intelectual en ningún país;
- Utilizar elemento alguno de la Propiedad Intelectual, o cualquier derivado de la misma o variación de la misma que dé lugar a confusión, en el nombre de alguna entidad legal, URL de sitio web, alias de red social o nombre de usuario, o dirección de correo electrónico;
- Grabar (en audio o video), o reproducir materiales de algún evento corporativo de USANA o presentación corporativa por parte de algún representante, empleado o Distribuidor de USANA;
- Publicar, o hacer que se publique, en medios escritos o electrónicos, el nombre, la fotografía o imagen, así como materiales registrados, o propiedad de personas relacionadas con USANA, sin el previo consentimiento por escrito de dicha persona y/o de USANA; o
- Publicar, o hacer que se publique, en medios escritos o electrónicos, materiales protegidos por derechos de autor o propiedad de USANA, sin el previo consentimiento por escrito de USANA.

17. USO DEL NOMBRE, FIGURA E IMAGEN DEL DISTRIBUIDOR

Los Distribuidores otorgan a USANA una licencia irrevocable y perpetua para el uso de su nombre, testimonios, figura, fotografías, imagen, grabaciones de audio y/o video, así como cualquiera otra representación del Distribuidor en material promocional de USANA. **Los distribuidores renuncian a todo derecho por publicidad así como a todo derecho a recibir una compensación por el uso que usana haga de dicho material.**

18. PUNTOS DE SERVICIO

Los Distribuidores pueden exhibir y vender al menudeo los Productos únicamente en sitios que sean principalmente negocios relacionados con servicios (definidos como negocios en donde los servicios son la principal fuente de ingresos). Los sitios autorizados incluyen, de manera enunciativa mas no limitativa, spas enfocados en salud, salones de belleza, y consultorios médicos y quiroprácticos. No se podrá exhibir al público en general carteles de los Productos ni otro material publicitario de USANA para atraer al público al establecimiento

para que adquiera los Productos. Los Distribuidores no están autorizados a comercializar o vender Productos en ningún otro tipo de establecimiento de ventas minoristas (por ejemplo, negocios no relacionados con servicios en los que los servicios no sean la principal fuente de ingresos). Los puntos de ventas minoristas incluyen a los kioscos físicos.

19. VENTAS EN LÍNEA

Los Distribuidores pueden vender Productos en línea a través de recursos tales como un sitio de redes sociales o un sitio web controlado por el Distribuidor. NO se permiten las ventas en línea en sitios de anuncios clasificados, sitios de subastas, sitios de comercio electrónico ni sitios de surtido de pedidos, incluyendo, de manera enunciativa mas no limitativa, 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 establecidas en estos Términos y Políticas. Si un Distribuidor vende Productos a través de su(s) sitio(s) de redes sociales, el volumen de compra generado a través de (de los) sitio(s) deberá asignarse a uno de los Centros de Negocio operados por el Distribuidor cuyo sitio de redes sociales generó la venta; el Volumen de Compra no podrá asignarse a un Centro de Negocio perteneciente a otro Distribuidor ni el Volumen de Compra generado por un pedido podrá distribuirse 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 estos Términos 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, de manera enunciativa mas no limitativa, 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 cualquier 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 del vencimiento o terminación del mismo por cualquiera de las partes, sin importar la razón, un Distribuidor no puede Reclutar directa ni indirectamente a Distribuidores o Clientes para participar de manera alguna en otro negocio de Venta Directa. El término "Reclutar" significa patrocinar, instar, inscribir, alentar, o bien, el esfuerzo de influir de alguna otra manera, ya sea de manera directa o indirecta, real o tentativa. Esto incluye cualquier acción que pudiera ser causa de terminación o detrimento de la relación de negocio entre algún Distribuidor o Cliente Preferente USANA.

Durante la vigencia del Contrato, y por un periodo de doce (12) meses posteriores al vencimiento o terminación del Contrato por cualquiera de las partes, sin importar la razón, un Distribuidor no podrá usar con fines de promoción de alguna otra compañía de Venta Directa o de sus productos o servicios, ningún sitio web, blog, sitio de redes sociales, en el que se hable del negocio o los Productos USANA o se promoció el negocio o los Productos USANA, o se haya hablado del negocio o los Productos USANA o se haya promocionado el negocio o los Productos USANA. Esto incluye cualquier promoción de la cual podría pronosticarse que atraerá una consulta por parte de otros Distribuidores o Clientes sobre alguna otra compañía de Venta Directa. Tal acto constituye un esfuerzo de promoción impropio, 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 generar ingresos.

22. PRODUCTOS DE LA COMPETENCIA Y PROHIBICIÓN DE INCURRIR EN ESFUERZOS DE PROMOCIÓN NO ADECUADOS

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, de manera enunciativa mas no limitativa, el uso de algún sitio web, blog u otro sitio de redes sociales en el que se hable o se promueva, o en el que se haya hablado o se haya promovido, la Oportunidad de Negocio o los Productos. Esto incluye cualquier promoción de la cual podría pronosticarse que atraerá una consulta por parte de otros Distribuidores o Clientes sobre los productos de alguna otra compañía de Venta Directa. Esta conducta constituye un esfuerzo de promoción impropio, incluso si la actuación del Distribuidor responde a una consulta de otro Distribuidor o Cliente.

Los Distribuidores no deben usar su Negocio ni sus contactos con Distribuidores o Clientes Preferentes para construir otro negocio diferente al negocio USANA ya sea directa o indirectamente, para sí mismos o para un tercero. A manera de ejemplo, 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 para poder 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 Preferentes para que participen en algún programa de capacitación no avalado por USANA.

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 personas físicas o morales que sean actualmente Clientes Preferentes o tengan registrado con USANA un Contrato de Distribución, o que hayan 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 un Distribuidor es abordado por un Distribuidor

de otra línea de patrocinio, o si un Distribuidor aborda a un Distribuidor perteneciente a otra línea de patrocinio, se deberá canalizar e invitar al Distribuidor para que regrese a su Línea Ascendente original.

- En caso de que un prospecto de Distribuidor o Cliente Preferente acompañe a un Distribuidor a una reunión o evento de USANA, ningún otro Distribuidor USANA podrá 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 dicho evento 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, menospreciar o criticar, como tampoco incurrir en burlas o actuar injustamente, con respecto a USANA, otros Distribuidores, los Productos, el Plan de Compensación, los empleados de USANA, otras compañías (incluida la competencia), como tampoco en relación con 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 dispuesto en esta Sección se interpretará como prohibición de que un Distribuidor presente una acción o demanda, incluida una impugnación de la validez de la disposición de renuncia a estos Términos y Políticas, ante la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios (COFEPRIS), Procuraduría Federal de Protección al Consumidor o cualquier otro organismo gubernamental o jurisdiccional, o de participar en alguna investigación conducida por cualquier organismo competente, encargado de hacer cumplir la legislación aplicable; si bien los Distribuidores han renunciado a todo derecho de compensación monetaria.

25. UN NEGOCIO POR DISTRIBUIDOR

Un Distribuidor puede operar solo un Negocio; recibir compensación de solo un Negocio, y tener intereses como propietario, socio, asociante, asociado, 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 de patrocinio. El negocio del cónyuge debe ser un negocio independiente y de buena fe, operado por el cónyuge.

26. TRANSFERENCIAS DE NEGOCIO

Los Distribuidores no pueden ceder beneficio alguno derivado de los Términos y Políticas, o del Contrato, como tampoco podrán de manera alguna delegar sus deberes y obligaciones conforme a los mismos a terceros sin el previo consentimiento de USANA. Cualquier intento por parte de un Distribuidor de transferir su Negocio u otros derechos a un tercero sin la previa autorización de USANA será nulo y carecerá de validez. A continuación se describen las condiciones que deben cumplirse para solicitar una transferencia:

- Ser un Distribuidor solvente y al día en el cumplimiento de sus obligaciones conforme se establece en los Términos y Políticas o en el Contrato.
- La transferencia no debe hacerse a persona o entidad alguna que actualmente sea Distribuidor o que participe en un Negocio, como tampoco a personas o entidades que previamente hayan participado en una Negocio o lo hayan operado.
- No podrá haber cambios en la línea de patrocinio como resultado de la transferencia de un Negocio.

El cumplimiento de los criterios arriba descritos no garantiza la autorización de una transferencia de Negocio. Antes de transferir un Negocio a un tercero, USANA tendrá el derecho a adquirir el Negocio por lo que resulte menor de:

- a. Los mismos términos ofrecidos al tercero y aceptados por el mismo, quien está listo, dispuesto y en posibilidad de ejecutarlo; y
- b. El valor justo de mercado del negocio, según lo haya determinado un valuador profesional mutuamente nombrado por USANA y el Distribuidor. El costo de la valuación será costado por USANA.

USANA contará con catorce (14) días a partir de la fecha de recepción de la Solicitud de Transferencia de Negocio para notificar al Distribuidor su intención de ejercer su derecho de preferencia. Sin importar que USANA no llegue a ejercer su derecho de preferencia, la compañía igualmente mantiene la discreción de autorizar o negar la transferencia de Negocio solicitada.

27. SEPARACIÓN DE LOS SOCIOS DEL NEGOCIO

Si un Negocio de propiedad compartida debiera ser disuelto o transferido a un subconjunto de los propietarios originales, el o las personas físicas

y/o morales 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, de manera enunciativa mas no limitativa, capacitación, promoción de los Productos o de la Oportunidad de Negocio y Reclutamiento.

28. CAMBIOS DE PATROCINADOR/ COLOCACIÓN

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

- Cuando un Distribuidor haya sido fraudulenta o inescrupulosamente inducido a integrarse a USANA;
- En los casos en que 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 a partir de la fecha de Inscripción;
- Si el Negocio de un Distribuidor se mantiene inactivo durante seis (6) meses consecutivos, el Distribuidor puede cancelar su Negocio e inmediatamente volver a presentar una solicitud de Distribución bajo otro Patrocinador. 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 relacionada con el negocio USANA (según se define en la Sección 27) ya sea por él mismo o indirectamente a través de otro Distribuidor.

29. INSCRIPCIONES EN CONFLICTO

Todo Distribuidor potencial 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 significativa con un posible Distribuidor es el primero que puede solicitar el Patrocinio. En caso de que el posible Distribuidor, o algún 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 lo contrario en un lapso de diez (10) días. Si llegase a surgir algún cuestionamiento en relación con el 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 considera como manipulación, de manera enunciativa más no limitativa:

- 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, según lo determine la Compañía a su exclusiva discreción, con el único fin de calificar para recibir bonificaciones, bonos o avanzar 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 solicitar el reembolso; y
- Participar en compras en 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 toda compensación previamente otorgada como resultado de la manipulación del Plan de Compensación, independientemente de si el destinatario de la compensación actuó como cómplice o no en dicha manipulación. El Distribuidor acepta devolver 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 un Distribuidor, o con el apoyo activo o pasivo de un Distribuidor, o con el conocimiento de un Distribuidor, adopta un comportamiento que infringe estos Términos 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 se involucra en actos u omisiones que el Distribuidor sabe, O DEBERÍA SABER, que permitirán que un tercero infrinja estos Términos y Políticas; si dicha acción

la emprendiera el Distribuidor, se considerará que el Distribuidor estaba en conocimiento de dicha infracción.

32. NEGOCIOS INTERNACIONALES

Los Distribuidores pueden vender y promover los Productos, la oportunidad y servicios, o bien Reclutar o Inscribir a Distribuidores o Clientes potenciales solo en aquellos países en los que USANA esté autorizada para llevar a cabo su negocio, como se anuncia en las comunicaciones oficiales de USANA. Si un Distribuidor desea desarrollar el Negocio en un país autorizado que no es aquél en el 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 los ciudadanos chinos registrados en BabyCare como Distribuidores de BabyCare pueden desarrollar el Negocio en China. Los Distribuidores no registrados en BabyCare no pueden desempeñar actividades comerciales en China, lo que incluye, de manera enunciativa más no limitativa, capacitación, promoción y reclutamiento en China. Los Distribuidores no pueden enviar ningún Producto USANA a China.

¹Para efectos de esta disposición, Hong Kong está excluido de China.

34. OBSERVANCIA DE LA LEY

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

35. PROHIBICIÓN DE REEMPACAR Y REETIQUETAR

Los Distribuidores no pueden, de manera alguna, reetiquetar, modificar o manipular la etiqueta de ningún Producto USANA, como tampoco la información, los materiales, los empaques ni los 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 quedar sujeto a graves sanciones civiles y penales.

36. CUOTA DE VENTAS MINORISTAS

Los Distribuidores deben desarrollar o atender a cuando menos cinco (5) Clientes cada Periodo Rotante de Cuatro Semanas para calificar para recibir bonificaciones. Dichos clientes pueden ser Clientes minoristas, Clientes Preferentes o una combinación de ambos. Se requiere que los

Distribuidores entreguen a los Clientes minoristas un recibo digital o dos (2) copias impresas del recibo oficial de venta minorista 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 así lo solicite.

37. BONIFICACIONES Y AJUSTES

USANA paga bonificaciones y bonos por la venta de Productos. Por consiguiente, USANA hará un ajuste en las bonificaciones y los bonos pagados si alguna compra es devuelta o si se hace la cancelación del cargo correspondiente. USANA disminuirá el Volumen de Compra atribuible al Producto devuelto o cuyo cargo fue cancelado del Volumen de Grupo de la Línea Ascendente del Distribuidor una vez que se procese la devolución o se haya cancelado el cargo.

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. IMPUESTOS

El Distribuidor es el único responsable de enterar los impuestos causados por sus actividades de mediación y distribución mercantil bajo los Términos y Condiciones, el Plan de Compensación y el Contrato de Distribución.

El Distribuidor expresamente acepta, y la Compañía expresa su consentimiento, en que ésta última calculará y retendrá el impuesto sobre la renta causado por los pagos derivados de su actividad de mediación mercantil, de conformidad con lo establecido en el Artículo 94, fracción VI de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

USANA deberá emitir los comprobantes fiscales respectivos, de conformidad con la legislación fiscal mexicana.

Si el Distribuidor mantiene por seis (6) meses consecutivos el nivel de “Silver Director” o mayor, el Distribuidor podrá solicitar a la Compañía, y ésta última podrá aceptar, a su discreción, el cesar el régimen fiscal descrito en el segundo párrafo de la presente cláusula, teniendo por consecuencia que el Distribuidor cambie su régimen fiscal al régimen general de actividades empresariales previsto en el Título IV, Capítulo II de la Ley del Impuesto sobre la Renta. Esta opción solo se podrá ejercer en el ejercicio fiscal siguiente al que se realice la solicitud del Distribuidor y aceptación por parte de la Compañía.

En dicho supuesto el Distribuidor deberá emitir los comprobantes fiscales por las comisiones semanales y mensuales que reciba por sus actividades de mediación mercantil, desarrolladas con siete (7) días de anticipación a los pagos correspondientes.

La Compañía únicamente aceptará comprobantes fiscales emitidos de conformidad con la legislación fiscal, emitidos exclusivamente por la persona física o moral registrada como Distribuidor. Si el Distribuidor persona moral es publicada por las autoridades fiscales (SAT) en alguna de las listas del Artículo 69-B del Código Fiscal de la Federación, USANA tendrá el derecho contra el Distribuidor de solicitar daños y perjuicios derivados de su publicación en dicho listado, así como el derecho a dar por terminado unilateralmente el Contrato y estos Términos y Políticas.

39. GARANTÍA DE SATISFACCIÓN

USANA ofrece una garantía de satisfacción, que implica la devolución incondicional del dinero, aplicable a todos los Productos o herramientas de mercadeo, incluido el Kit de Bienvenida. Si por alguna razón, un comprador no está satisfecho con algún Producto o Herramienta de Mercadeo, el comprador puede devolver dicha Herramienta de Mercadeo, así como cualquier Producto no utilizado, en un lapso de 30 días contados a partir de la fecha de compra, ya sea para cambio o reembolso del cien por ciento de su pago, descontando los cargos de envío.

Los Compradores también pueden devolver un Producto hasta un año después de la fecha de compra y solicitar el reembolso del cien por ciento (menos cargos de envío) si el Producto está en condiciones de volver a venderse. Se considera que un Producto está en condiciones de volver a venderse si no se ha abierto, si no se usó y si el empaque y la etiqueta no han sufrido modificaciones ni daños. Un Producto claramente identificado en el momento de su venta como no retornable, de liquidación o discontinuado, que sea un artículo de temporada, o que esté dentro de los seis (6) meses de la fecha indicada como “mejor consumase 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 solicitar el reembolso del cien por ciento si están en condiciones de comercializarse en ese momento. Para estar en condiciones de comercializarse en ese momento, la(s) Herramienta(s) de Mercadeo:

- No deben haberse abierto ni usado;
- No deben estar dañadas ni alteradas; y
- Deben estar en condiciones tales que sea razonable volver a venderlas a precio normal.

El Distribuidor que solicite el reembolso deberá

haber dado por terminado su Contrato de Distribución y deberá haber comprado las Herramientas de Mercadeo dentro de los doce (12) meses anteriores a la fecha de cancelación de su Negocio.

Todas las devoluciones que haga un Distribuidor deberán ser solicitadas por el propietario de la cuenta bajo la cual se adquirió el Producto.

Los Distribuidores deben respetar esta garantía de devolución del dinero con sus Clientes minoristas personales. Si por alguna razón un Cliente minorista de un Distribuidor no está satisfecho con algún Producto USANA comprado al Distribuidor, dicho Cliente minorista puede devolver el Producto al Distribuidor con quien adquirió el Producto. Si el cliente minorista solicita el reembolso, el Distribuidor que haya vendido el producto a dicho cliente minorista deberá hacer de inmediato el reembolso del precio de compra pagado. Los clientes minoristas deberán devolver el Producto al Distribuidor que haya hecho la venta; USANA no aceptará la devolución de Productos directamente de clientes minoristas. Posteriormente, el Distribuidor deberá ponerse en contacto con el área de Servicio a Clientes para solicitar el reembolso o la reposición. A todos los Clientes minoristas se les debe entregar un recibo digital o dos (2) copias impresas del recibo oficial de venta minorista de USANA en el momento de la venta.

La garantía de satisfacción no aplica para Productos ni Herramientas de Mercadeo comprados a personas que no sean Distribuidores, como tampoco es aplicable a Productos comprados en canales no autorizados, incluyendo, de manera enunciativa mas no limitativa, Amazon o eBay.

40. DEVOLUCIONES POR REVOCACIÓN DE COMPRA (COOLING OFF PERIOD)

Los Clientes, Clientes Preferentes y Distribuidores Inscritos recientemente tienen cinco (5) días hábiles para cancelar su compra inicial y obtener el reembolso total de su dinero. 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 se harán de conformidad con la Sección 39 y el Negocio del Distribuidor podría darse por terminado.

42. PLAZO Y RENOVACIÓN DE UN NEGOCIO USANA

La vigencia de un Contrato de Distribución es de un año (sujeta a terminación anticipada conforme se establece en estos Términos y Políticas). USANA cobra a sus Distribuidores una cuota anual de renovación del Negocio más los impuestos

aplicables. USANA cargará automáticamente dicha cuota a la tarjeta de crédito o a la cuenta bancaria del Distribuidor que USANA tenga en sus registros en la fecha aniversario de la solicitud del Distribuidor. USANA se reserva el derecho de rescindir todos los Contratos de Distribución previa notificación con treinta (30) días naturales de anticipación si la Compañía decide: (1) cesar sus operaciones comerciales; (2) disolverse como empresa; 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 INCUMPLIMIENTO DE LAS POLÍTICAS

Si USANA cree, o tiene razones para creer, que un Distribuidor ha infringido, o está infringiendo, una política, incluyendo, de manera enunciativa más no limitativa, estos Términos 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 se tome una decisión. 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, mismas que pueden incluir la terminación del Negocio del Distribuidor. Toda notificación por escrito podrá emitirse recurriendo a los canales de uso razonable en los negocios, incluyendo, de manera enunciativa más no limitativa, correos electrónicos enviados a la dirección de correo electrónico del Distribuidor registrada ante la Compañía.

44. MEDIDAS DISCIPLINARIAS

El incumplimiento de estos Términos y Políticas, todo comportamiento comercial ilegal, fraudulento, engañoso o falto de ética, así como todo acto u omisión por parte de un Distribuidor que la Compañía razonablemente considere que pudiera dañar su reputación o buen nombre, puede resultar en la suspensión o cancelación del Negocio de dicho Distribuidor, y/o en cualquier otra medida disciplinaria que USANA considere apropiada para hacer frente al comportamiento indebido. En situaciones que USANA considere apropiadas, la Compañía podría iniciar procedimientos legales para dar curso a una compensación monetaria y/o equitativa.

45. 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 alguno, como tampoco titularidad, derecho de reclamación ni participación algunos respecto de su ex Negocio, del Equipo con el cual el ex Distribuidor

operaba, como tampoco en relación con bono y/o bonificación alguna por las ventas generadas por su ex Equipo. Después de la terminación de su Distribución, independientemente de la razón, el ex Distribuidor no deberá presentarse 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 suspender el uso de todo material que lleve el logotipo, la marca o marca de servicio de USANA. El Distribuidor que voluntariamente cancele su Negocio recibirá las bonificaciones y bonos correspondientes únicamente a la última semana calendario completa previa a su cancelación.

El Distribuidor cuyo Contrato sea cancelado recibirá las bonificaciones y bonos correspondientes únicamente a la última semana calendario completa previa a la cancelación. Sin embargo, si el dinero fuera retenido en el curso de una investigación, el Distribuidor no tendrá derecho a recibirlo, sin importar que la cancelación haya sido voluntaria o involuntaria, a menos que la investigación se resuelva en favor del Distribuidor. El Distribuidor deja de tener el derecho a recibir bonificaciones o bonos después de la terminación.

46. PROCESO DE APELACIÓN

Un Distribuidor o ex Distribuidor puede impugnar ante el Comité Ético de Apelación de USANA las medidas disciplinarias impuestas a su negocio. 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 naturales a partir de la fecha en que el Distribuidor recibió el aviso de las medidas disciplinarias. Si la apelación, incluyendo todo el material de apoyo, no se recibe dentro de dicho periodo de 15 días, las medidas disciplinarias serán definitivas. Si el Distribuidor presenta oportunamente la apelación, ésta será revisada por el Departamento de Ética y Educación y presentada ante el Comité Ético de Apelación. El Comité Ético de Apelación, por su parte, revisará y reconsiderará las medidas disciplinarias decididas por el Comité de Ética, considerará alguna otra medida apropiada y notificará al Distribuidor su decisión. La decisión del Comité Ético de Apelación será definitiva. Antes de emprender alguna acción legal, los Distribuidores deben agotar el proceso de apelación de USANA.

47. PROTECCIÓN DE INFORMACIÓN CONFIDENCIAL

La Información Confidencial de USANA incluye, de manera enunciativa mas no limitativa, las listas de Distribuidores y/o Clientes que conserva USANA, así como toda la información relacionada con los secretos comerciales que pueda llegar a tener un Distribuidor, o la información incluida en los Informes de Genealogía. Queda prohibido a los

Distribuidores el uso de la Información Confidencial de USANA para otros fines que no sean el desarrollo de su Negocio. Queda prohibido a los Distribuidores, ya sea que actúen en su propio nombre o en nombre de un tercero:

- Revelar Información Confidencial alguna a un tercero; y
- Usar los informes, o la información contenida en los informes, para fines distintos de la construcción u operación del Negocio del Distribuidor.

Esta disposición continuará su vigencia, no obstante se haya dado por terminado el Contrato de Distribución.

48. INDEMNIZACIÓN

El Distribuidor acepta indemnizar y mantener a USANA en paz y a salvo respecto de toda demanda, así como de daños, pérdidas, multas, sanciones, sentencias, liquidaciones u otros gastos, incluyendo, de manera enunciativa mas no limitativa, honorarios razonables por concepto de servicios legales, derivados del incumplimiento del Contrato o de estos Términos y Políticas por parte del Distribuidor, así como por el mal uso de los Productos o violación de la ley, o por cualquier otro acto u omisión en los que incurra en el curso de la operación de su Negocio o en el ámbito del mismo. Las disposiciones de esta sección continuarán vigentes después de la terminación del Contrato de Distribución.

49. MODIFICACIONES

USANA podrá, a su entera discreción, modificar periódicamente estos Términos y Políticas o el Contrato. Las modificaciones entrarán en vigor treinta (30) días naturales después de la notificación de modificación publicada en la oficina virtual de apoyo de los Distribuidores. Los Distribuidores aceptan que toda modificación efectuada entre en vigor treinta (30) días naturales después de que se haya hecho la notificación correspondiente, y que quede automáticamente incorporada en los Términos y Políticas, o en el Contrato, como disposición efectiva y vinculante. El hecho de seguir fungiendo como Distribuidor, llevando a cabo actividades del negocio o aceptando toda bonificación o bono una vez que las modificaciones hayan entrado en vigor, se considerará como reconocimiento y aceptación de los nuevos Términos y Políticas o las nuevas condiciones del Contrato. Las modificaciones no serán retroactivas respecto de lo ocurrido antes de la fecha efectiva de la modificación.

50. ASUNCIÓN DE RIESGOS

El 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 pueda deberse total o parcialmente a una invitación de la Compañía o a algún acuerdo con ésta para asistir. El Distribuidor asume el riesgo y la responsabilidad de dicho traslado.

51. RENUNCIA AL CAMBIO DE PATROCINIO

Si un Distribuidor infringe la sección 28 de estos Términos y Políticas, USANA se reserva el derecho único y exclusivo de determinar la colocación definitiva del Equipo desarrollado por el Distribuidor en su segunda línea de Patrocinio. **Los distribuidores renuncian a entablar demanda alguna contra usana, sus funcionarios, directores, propietarios, empleados y agentes, que esté vinculada o se derive de la decisión de usana respecto de la colocación de un equipo desarrollado bajo un distribuidor que indebidamente haya cambiado de patrocinador.**

52. CONTRATO INTEGRADO

El Contrato, que incluye los Términos 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 tratado en el Contrato, y sobresee todo acuerdo, previo y contemporáneo (tanto oral como escrito), entre las partes. El Contrato invalida todas las notas, memoranda, aclaraciones, conversaciones y descripciones previas relacionadas con el tema del Contrato. El Contrato no puede ser modificado ni alterado excepto como se estipula en este Contrato. La existencia del Contrato no puede ser contradicha por evidencia de ningún supuesto acuerdo oral o escrito, previo o contemporáneo. Asimismo, si llegase a surgir alguna discrepancia entre lo dispuesto en este Contrato y las afirmaciones que verbalmente haya hecho un empleado de la Compañía a un Distribuidor, o un Distribuidor a otro Distribuidor, prevalecerán las condiciones y requisitos expresos y puestos por escrito en este Contrato.

53. DOCUMENTOS INCORPORADOS COMO REFERENCIA

Estos Términos y Políticas, así como el Plan de Compensación, forman parte del Contrato de Distribución. Estos documentos, en su forma actual y según puedan ser modificados por USANA en el futuro, se conocen colectivamente como “Contrato de Distribución” o “Contrato.”

54. FUERZA MAYOR

USANA no se hará responsable de demoras ni fallas en el desempeño de sus obligaciones derivadas

de circunstancias que estén más allá de su control razonable.

55. DIVISIBILIDAD

Si alguna de las disposiciones incluidas en los Términos y Políticas o en el Contrato, tal cual existen actualmente, o según sean modificadas por la razón que fuere, se considera como inválida, ilegal o inaplicable, solo la disposición inválida se excluirá de los Términos 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 los Términos y Políticas, como tampoco del Contrato.

56. RENUNCIA

El hecho de que USANA no ejerza algún derecho o recurso de conformidad con los Términos y Políticas o del Contrato, o la demora en el ejercicio de algún derecho o recurso de conformidad con los Términos y Políticas o del Contrato no se considerará una renuncia a los mismos; asimismo, la renuncia única o parcial a reclamar el incumplimiento de alguna disposición de los Términos y Políticas o del Contrato no se considerará ni interpretará como una renuncia a reclamar un incumplimiento subsiguiente; tampoco el ejercicio único o parcial de algún derecho o recurso conforme a estos Términos y Políticas o conforme al Contrato impedirá un ejercicio distinto o el ejercicio futuro del mismo o el ejercicio de cualquier otro derecho o recurso otorgado por el presente documento o por la ley. Solamente en circunstancias excepcionales se renunciará a alguna política, y dicha renuncia deberá hacerse por escrito y estar firmada por un funcionario autorizado de USANA. La renuncia únicamente se aplicará a ese caso específico.

57. NO DEPENDENCIA

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

58. ENCABEZADOS

Los encabezados de estos Términos 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 español de los Términos y Políticas, así como del Contrato, y alguna traducción de los mismos, la versión en español será la que prevalezca.

60. TÉRMINOS EN MAYÚSCULA

Todos los términos escritos con mayúscula utilizados en este instrumento y no definidos en

estos Términos y Políticas tendrán el significado enunciado en el Plan de Compensación.

61. DATOS PERSONALES Y DERECHO A LA PRIVACIDAD

Datos personales de los Distribuidores USANA Health Sciences, Inc., una compañía de Utah, y USANA (en su conjunto “UHS”) son los controladores y responsables de los datos personales de los Distribuidores.

¿Cómo se recopilan los datos personales de los Distribuidores?

UHS recopilará ciertos datos personales del Distribuidor (que es información relacionada con el Distribuidor y a partir de la cual el Distribuidor puede identificarse directa o indirectamente) a través de canales UHS aprobados, incluso a través de plataformas en línea UHS, comunicaciones electrónicas y materiales oficiales de UHS proporcionados al Distribuidor.

¿Qué datos personales recopila UHS?

UHS puede recopilar diferentes tipos de datos personales agrupados de la siguiente manera:

- Los datos de identidad incluyen nombres, apellidos, nombre de usuario o identificador similar, estado civil, fecha de nacimiento, lugar de nacimiento, país de origen, lengua materna, edad, ingresos y género.
- Los datos de contacto incluyen la dirección de facturación, la dirección de entrega, la dirección de correo electrónico y los números de teléfono.
- Los datos financieros incluyen la cuenta bancaria y los detalles de la tarjeta de pago.
- Los datos de la transacción incluyen detalles sobre los pagos hacia y desde los Distribuidores y otros detalles de productos y servicios que los Distribuidores han comprado a UHS.
- Los datos técnicos incluyen la dirección IP de internet, los datos de inicio de sesión del Distribuidor, el tipo y la versión del navegador, la configuración y la ubicación de la zona horaria, los tipos y versiones de complementos del navegador, el sistema operativo y la plataforma, y cualquier otra tecnología en los dispositivos que los Distribuidores usan para acceder a los sitios web de UHS y otros servicios en línea.
- Los datos de perfil incluyen nombre de usuario y contraseña del Distribuidor, intereses, preferencias, comentarios y respuestas a encuestas de los Distribuidores.
- Los datos de uso incluyen información sobre cómo los Distribuidores usan el sitio web, los productos y los servicios de UHS.

- Los datos de marketing y comunicaciones incluyen las preferencias de los Distribuidores al recibir marketing de UHS y de terceros y las preferencias de comunicación de los Distribuidores.

¿Cómo utiliza UHS los datos personales de los Distribuidores?

UHS puede procesar los datos personales del Distribuidor para los fines necesarios para el cumplimiento de sus contratos con el Distribuidor, incluido estos Términos y Políticas, cualquier contrato que guarde relación con estos Términos y Políticas y cualquier contrato para el suministro de productos o servicios, y para cumplir con sus obligaciones legales. Esto incluye el procesamiento de los datos del Distribuidor a los fines de los pedidos y la administración general, incluida la elegibilidad y los pagos del Plan de Compensación.

UHS puede procesar los datos personales del Distribuidor a los fines de sus propios intereses legítimos siempre que dichos intereses no anulen los derechos de privacidad del Distribuidor. Esto incluye el procesamiento para fines de marketing, creación y desarrollo de negocios, estadísticos y de gestión, incluido el análisis y el seguimiento de transacciones y la creación de perfiles de marketing para permitir que UHS sirva mejor al Distribuidor.

UHS puede procesar los datos personales del Distribuidor para ciertos fines adicionales con el consentimiento previo del Distribuidor.

UHS puede procesar datos personales en más de un escenario legal, dependiendo del propósito específico para el cual UHS está usando los datos.

Fines para los cuales UHS utiliza datos personales de los Distribuidores

Donde esté legalmente permitido, UHS puede usar los datos personales de los Distribuidores para los siguientes propósitos:

- Procesamiento de la solicitud de Distribuidor;
- Procesar, cumplir y notificar al Distribuidor sobre el estado de los pedidos de productos del Distribuidor;
- Desarrollar informes de genealogía de línea descendente u otros informes comerciales relacionados;
- Brindar servicios a los Distribuidores, como planificar y facilitar reuniones y capacitación;
- Administrar los beneficios del Distribuidor;
- Desarrollar e implementar políticas, planes de marketing y estrategias;
- Publicar información personal en boletines de UHS, materiales promocionales y comunicaciones de la compañía y dentro del grupo;
- Proporcionar referencias;

- Cumplir con las leyes aplicables y los requisitos reglamentarios y ayudar con cualquier investigación gubernamental o policial; y
- Otros fines directamente relacionados con cualquiera de los anteriores.

UHS utiliza datos financieros asociados para fines de facturación y prevención de fraude.

Compartir datos personales de los Distribuidores

UHS puede, para los fines establecidos para los que utiliza los datos personales de los Distribuidores, donde esté legalmente permitido, compartir los datos personales de los Distribuidores con los siguientes terceros:

- El personal de UHS y sus compañías afiliadas que necesitan acceder a información personal de los Distribuidores para llevar a cabo sus obligaciones;
- Cualquier agente, contratista, proveedor, vendedor o tercero que brinde servicios de envío, procesamiento de pagos, herramientas web, prevención de fraude, administración, marketing, promoción, impresión u otros servicios a UHS o sus empresas afiliadas, incluidos los centros de distribución, auditores, médicos, administradores, compañías de seguros y actuarios;
- Patrocinadores y líderes empresariales de línea ascendente que pueden necesitar acceso a la información personal de los Distribuidores de línea descendente para monitorear la actividad de ventas y el desarrollo comercial en sus grupos de ventas personales.
- Cualquier agencia gubernamental u otra autoridad gubernamental, policial o reguladora competente para cumplir con los requisitos legales y reglamentarios de seguridad;
- Cualquier asesor profesional que incluya abogados, banqueros, auditores y aseguradores que brinden servicios de consultoría, banca, legal, seguros y contabilidad a UHS; y
- Cualquier consultor / agente designado por UHS o sus compañías afiliadas para planificar, proporcionar y / o administrar los beneficios de los Distribuidores.

UHS puede divulgar cualquier información, incluidos datos personales, a terceros como resultado de la posible venta, fusión, consolidación, cambio de control, transferencia de activos sustanciales, reorganización o liquidación de UHS. Si esto ocurre, UHS tomará las medidas apropiadas para garantizar la seguridad continua de los datos personales de acuerdo con esta Política de privacidad y la Legislación de protección de datos local vigente. Si se produce un cambio en el negocio de UHS, los nuevos propietarios pueden usar los datos personales del Distribuidor de la misma manera que se establece en esta Política de privacidad.

Transferencias Internacionales

Los datos personales de los Distribuidores pueden almacenarse y procesarse en cualquier país donde UHS tenga operaciones. USANA Health Sciences, Inc. tiene su sede en los EE. UU. y los datos personales del Distribuidor se transferirán y procesarán en los EE. UU.

Seguridad de datos

UHS ha implementado medidas de seguridad apropiadas para el riesgo de pérdida accidental de los datos personales, o en caso de que estos se usen o accedan de manera no autorizada, alterada o divulgada. UHS limita el acceso a los datos personales a aquellas partes que tienen una necesidad comercial. Estas personas procesarán únicamente los datos personales del Distribuidor según las instrucciones de UHS, y están sujetos a un deber de confidencialidad. UHS también ha establecido procedimientos para tratar cualquier sospecha de violación de datos personales y notificará al Distribuidor y a cualquier autoridad competente de una violación, cuando UHS esté legalmente obligado a hacerlo.

Retención de datos

UHS solo retendrá los datos personales del Distribuidor durante el tiempo que sea necesario para cumplir con los fines para los que se recopilan, cuyo período de retención está determinado por la naturaleza y la duración de la relación del Distribuidor con UHS.

Para determinar el período de retención apropiado para los datos personales, UHS considera la cantidad, la naturaleza y la sensibilidad de los datos personales, el riesgo potencial de daño por el uso no autorizado o la divulgación de datos personales del Distribuidor, los fines para los cuales UHS procesa los datos personales del Distribuidor y si UHS puede lograr esos propósitos a través de otros medios.

En algunas circunstancias, UHS puede anonimizar o seudo anonimizar los datos personales para que ya no puedan asociarse con el Distribuidor, en cuyo caso UHS puede usar dicha información sin previo aviso al Distribuidor.

Derechos legales de los Distribuidores

Dependiendo del país de residencia del Distribuidor, éste tendrá ciertos derechos legales con respecto a sus datos personales.

Si el Distribuidor desea recibir más información o ejercer algún derecho, incluido el derecho a oponerse al procesamiento de sus datos personales o retirar el consentimiento para el procesamiento de sus datos personales, haga clic aquí o comuníquese con USANA en dataprivacy@USANA.com.

Datos personales de clientes y otros Distribuidores El Distribuidor acepta que cuando, en el desarrollo de un Negocio de USANA, el Distribuidor recopile y / o procese los datos personales de clientes u otros terceros, incluidos otros Distribuidores (“Datos Personales de Terceros”), el Distribuidor procesará tales datos personales como un procesador de datos en nombre de USANA, siendo el ente responsable de dichos datos, con base en las leyes de protección de datos locales vigentes aplicables, y lo hará solo para los fines y medios establecidos en estos Términos y Políticas (que constituyen las instrucciones escritas de UHS como controlador de datos) a menos que el Distribuidor esté obligado a procesar los Datos Personales de Terceros en virtud de las leyes de protección de datos locales vigentes aplicables.

El Distribuidor solo puede procesar Datos Personales de Terceros que se hayan recopilado a través de canales o materiales aprobados por USANA (como formularios de clientes) proporcionados al Distribuidor. El Distribuidor solo puede procesar Datos Personales de Terceros con el propósito de desarrollar y llevar a cabo el Negocio, incluido el cumplimiento de cualquier contrato con un tercero relevante, de acuerdo con los avisos de privacidad proporcionados a esos terceros en el formulario contenido en materiales oficiales de USANA.

El Distribuidor se asegurará de haber implementado las medidas de seguridad apropiadas, revisadas y aprobadas por USANA, para proteger contra el riesgo de procesamiento no autorizado o ilegal de los Datos Personales de Terceros y contra la pérdida o destrucción accidental o daño de esos datos personales. El Distribuidor notificará a USANA lo antes posible y, en cualquier caso, dentro de las 24 horas posteriores a haber conocido de cualquier violación de datos que involucre Datos Personales de Terceros y ayudará a USANA a responder a cualquier violación de datos, cualquier solicitud de un interesado, incluido cualquier ejercicio de derechos del titular de los datos, y demostrar el cumplimiento de las leyes de protección de datos locales vigentes aplicables. El Distribuidor mantendrá registros de sus actividades de procesamiento en la forma provista por USANA.

El Distribuidor no puede transferir ningún Dato personal de Terceros fuera de su país de residencia, salvo que lo transfiera para almacenarlo en los servidores seguros de USANA. El Distribuidor no puede designar a ningún procesador externo para procesar los Datos personales de Terceros.

Además de las disposiciones de esta sección de Política de privacidad de los Términos y Políticas, el alcance, la naturaleza, el propósito y la duración del procesamiento de los Datos Personales de Terceros y los tipos de datos personales procesados serán los

establecidos en la política de privacidad de USANA publicada en su sitio web, cuyos términos formarán parte de las disposiciones aplicables a USANA, al Distribuidor, como procesadores de datos personales.

Al concluir el Contrato de Distribuidor, el Distribuidor, bajo la dirección escrita de USANA, eliminará cualquier Dato Personal de Terceros, a menos que sea necesario retenerlo bajo las leyes de protección de datos locales vigentes aplicables.

62. CLÁUSULA ARBITRAL

Todo litigio, controversia o reclamación resultante de este contrato o relativo a este contrato, su incumplimiento, resolución o nulidad, se resolverá mediante arbitraje de conformidad con el Reglamento de Arbitraje de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (“CANACO”).

El lugar del arbitraje será la Ciudad de México, México; el idioma que se utilizará en el procedimiento arbitral será el español y el derecho aplicable a la controversia será el de la Ciudad de México.

Esta estipulación ampara controversias y reclamaciones que involucren a filiales de USANA, así como a todos sus respectivos accionistas, funcionarios, consejeros, empleados, Distribuidores, contratistas, representantes y agentes, su Plan de Compensación, sus Productos, los derechos y obligaciones de sus Distribuidores y de USANA, las leyes aplicables relacionadas con la adquisición o adquisiciones de Productos o el cumplimiento, ya sea de un Distribuidor o de USANA, conforme a los términos del Contrato de Distribución, o cualquier otra controversia, reclamación o procedimiento.

Mediante la aceptación del sometimiento a arbitraje de todas las demandas según este instrumento, los Distribuidores reconocen y aceptan renunciar al derecho de juicio en un tribunal. Todo arbitraje deberá tener lugar sobre base individual; no se permitirán arbitrajes de acción colectiva.

La presente cláusula de arbitraje no impedirá que un Distribuidor presente una demanda individual por daños y perjuicios por un monto de \$200,000 M.N. o menor en un tribunal de la jurisdicción correspondiente cuando lo permita la ley (“Daños y perjuicios en tribunal competente”).

Toda disputa relacionada con el sometimiento a arbitraje y su interpretación o aplicación de esta cláusula de arbitraje, deberá ser resuelta por la CANACO.

El arbitraje deberá ser estrictamente confidencial, y los Distribuidores no deberán revelar la existencia ni la naturaleza de ninguna demanda, defensa o alegato; tampoco de ningún documento, correspondencia, escrito, resumen, prueba, argumento, testimonio, evidencia o información intercambiada o presentada en relación con alguna

demanda, defensa o alegato, como tampoco ningún fallo, decisión o resultado 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 por \$20,000,000 M.N. o menos, deberá haber un árbitro neutral. Para demandas superiores a \$20,000,000 M.N., deberá contarse con un panel de tres árbitros neutrales. USANA y los Distribuidores acuerdan que en el procedimiento de nombramiento de árbitros se establecerán los requisitos de los mismos. La selección de árbitros se llevará a cabo de conformidad con las reglas de la CANACO.

El árbitro no tendrá autoridad para otorgar indemnización por daños o sanción de naturaleza civil que no sea cuantificada mediante los daños reales de la parte ganadora, y en ningún caso podrá emitir fallos o conclusiones ni resoluciones definitivas que no cumplan con las disposiciones de los Términos y Políticas o del Contrato de Distribución. El criterio probatorio de cualquier arbitraje debe ser prueba clara y convincente.

Las partes participantes en el arbitraje se responsabilizarán de sus propios costos y gastos en el proceso, incluyendo, de manera enunciativa más no limitativa, honorarios legales y costos de arbitraje. No obstante, si alguna de las partes otorgadas es superior a \$20,000,000 M.N. o el (los) árbitro(s) determina(n) que las demandas son infundadas, el (los) árbitros(s) puede(n) exigir que la parte perdedora pague a la parte ganadora las costas y gastos del arbitraje, incluidas las costas y gastos legales, peritos, entre otros.

Todo procedimiento de arbitraje en virtud de este acuerdo debe empezar a más tardar un año después de surgida la controversia o demanda. El hecho de 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 misma. El arbitraje debe empezar a más tardar tres (3) meses después de la fecha del nombramiento del (los) árbitro(s).

Este acuerdo de arbitraje subsistirá a la terminación, por cualquier causa, del Contrato de Distribución.

La decisión del árbitro o panel arbitral será definitiva y vinculante para las partes.

No habrá apelaciones interlocutorias en ningún tribunal, como tampoco mociones para cancelar una orden del árbitro que no sea el otorgamiento definitivo del arbitraje en su totalidad, excepto cuando 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 su mejor esfuerzo, dentro de lo razonable, para llevar a cabo cualquier actuación judicial contemplada por este instrumento y presentar todos los documentos que contengan información confidencial, y aceptan que se emita la orden de protección correspondiente que incluya las condiciones de confidencialidad de este Contrato de Distribución.

Nada de lo dispuesto en este Contrato impedirá a USANA solicitar y obtener 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 establecidos en el Contrato de Distribución.

Los Distribuidores que no deseen sujetarse a 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 a partir de la fecha de ejecución del Contrato de Distribución por parte del Distribuidor. Las formas de notificación aceptables incluyen el envío de un correo electrónico a ArbitrationOptOut@usanainc.com o de una carta fechada y firmada por el Distribuidor al siguiente domicilio:

USANA Mexico S.A. de C.V.
Av paseo de las Palmas 525, piso no. 8
Col. Lomas de Chapultepec, Del. Miguel Hidalgo
México D.F. C.P. 11000 Ciudad de México

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 la Ciudad de México, a menos que las leyes del estado o provincia en que resida el Distribuidor exijan expresamente otra cosa. Las partes renuncian a toda demanda en el sentido de que dicha jurisdicción sea un foro inconveniente o inapropiado. Al firmar el Contrato de Distribución, todos los Distribuidores aceptan la competencia de este foro. La legislación de la Ciudad de México, sin consideración de opción de principios legales, regirá las controversias relacionadas con el Contrato de Distribución.

La infracción de alguno de los términos y condiciones del Contrato de Distribución, o cualquier comportamiento empresarial ilegal, fraudulento, engañoso o poco ético por parte 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 que, de continuar la infracción, se aplicarán más sanciones;
- Periodo de prueba, que podría incluir que un Distribuidor emprenda medidas correctivas y que incluirá supervisión y seguimiento por parte de 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, de manera enunciativa mas no limitativa, 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 parte de 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 del Negocio.

63. DEFINICIONES

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

Cliente: Persona que compra los Productos para uso personal.

Cliente Preferente: Individuo que compra Productos para consumo personal directamente de USANA, a precio de descuento. Los Clientes Preferentes no están autorizados a revender los productos y no participan en el Plan de Compensación.

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

Contrato (o “Contrato de Distribución”): Contrato legalmente vinculante entre la Compañía y el Distribuidor que consta del Contrato de

Distribución, los Términos y Políticas y el Plan de Compensación.

Distribuidor: Contratista independiente autorizado por la Compañía, conforme al 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.

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

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

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

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

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.

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

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

Material Oficial: Material publicitario e informativo que proporciona la Compañía en relación con los Productos y la Oportunidad de Negocio.

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

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

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

Parte: Persona física o moral

Patrocinador: Línea Ascendente directa de un nuevo Distribuidor.

Periodo rotante de cuatro semanas: Bloque de cuatro periodos de pago consecutivos (cuatro viernes).

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

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

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

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

The Hub: Programas informáticos que operan como oficina de apoyo.

USANA o la Compañía: USANA México, S.A. de C.V.

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

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

[illegible]



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

Fecha de Vigencia: 24 abril 2020

CCR-014340 MXSP 03/20