USANA®

TÉRMINOS Y POLÍTICAS

Términos y Políticas para España
Fecha de entrada en vigor: 28 de julio de 2022

© Copyright 2022 USANA Health Sciences, Inc.
USANA Associates are hereby granted permission
to reproduce any article that appears in this piece
for personal use, provided the article is reprinted in its entirety
and the reprint bears the following notice: "Reprinted with
the permission of USANA Health Sciences, Inc.,
Salt Lake City, UT 84120 U.S.A."

TÉRMINOS Y POLÍTICAS

1. Cómo convertirse en Distribuidor 4
2. Edad mínima 4
3. [RESERVADO] 4
4. Inscripción temporal 4
5. Derechos y privilegios del Distribuidor 4
6. Estatus de contratista independiente 4
7. Resolución por parte del Distribuidor 4
8. Adhesión al Plan de Compensación 4
9. Material creado por el Distribuidor 5
10. Declaraciones sobre los productos 5
11. Declaraciones sobre ingresos y estilo de vida 5
12. Redes sociales 6
13. Precios aplicados por los Distribuidores 6
14. Correo electrónico no solicitado 6
15. Consultas de los medios de comunicación 6
16. Propiedad Intelectual 6
17. Uso del nombre, retrato e imagen del Distribuidor 7
18. Puntos de servicio 7
19. Ventas online 7
20. Reclutamiento no autorizado; participación en otras empresas de venta directa 7
21. Productos de la competencia y no captación 8
22. Reclutamiento de miembros de otras líneas de patrocinio 8
23. Política de no desacreditación 8
24. Un negocio por Distribuidor 8
25. Traspaso del Acuerdo 8
26. Separación de socios comerciales 9
27. Cambios de patrocinador/colocación 9
28. Inscripciones en conflicto 9
29. Política antimanipulación 9
30. Ventas autorizadas 10
31. Acciones de terceros 10
32. Negocio internacional 10
33. BabyCare 10
34. Cumplimiento de la ley 10
35. Requisitos de cuidado y control de calidad del producto 10
36. Ventas minoristas 10
37. Bonificaciones y ajustes 11
38. Impuestos sobre las ventas 11
39. Envíos y riesgo de pérdida 11
40. Política de devoluciones 11
41. Devoluciones por resolución 12
42. Devoluciones abusivas 12
43. Plazo y renovación de un negocio USANA 12
44. Investigación y notificación de infracciones de las Políticas 12
45. Cumplimiento 12
46. Proceso de apelación 12
47. Efecto de la resolución 12
48. Protección de información confidencial 12
49. Indemnización 13
50. Modificaciones 13
51. Asunción de riesgo 13
52. Renuncia al cambio de patrocinio 13
53. Acuerdo íntegro 13
54. Fuerza mayor 13
55. Desvinculación 13
56. Supervivencia 13
57. Renuncia 14
58. Asesoramiento 14
59. Epígrafes 14
60. Traducciones 14
61. Términos en mayúscula 14
62. Datos personales y derecho de privacidad 14
63. Acuerdo de resolución de conflictos y ley aplicable 14
64. Definiciones 14

1. CÓMO CONVERTIRSE EN DISTRIBUIDOR

Puede solicitar convertirse en Distribuidor completando los siguientes pasos:

- Completar, firmar y enviar una Solicitud de Distribución online o impresa a la Compañía;
- Proporcionar un número de identificación fiscal (NIF) válido e información de contacto; y
- Adquirir un Kit de Bienvenida.

Su Patrocinador le proporcionará toda la información necesaria sobre cómo completar una Solicitud de Distribución y cómo obtener su Kit de Bienvenida. Aparte del Kit de Bienvenida, para convertirse en Distribuidor no es necesario que compre ningún producto o material adicional.

2. EDAD MÍNIMA

Las personas menores de edad en su país de residencia no podrán ser Distribuidores, y ningún Distribuidor reclutará o patrocinará deliberadamente, ni intentará reclutar o patrocinar, a ninguna persona menor de edad.

3. [RESERVADO]

4. INSCRIPCIÓN TEMPORAL

Una nueva inscripción se considerará temporal durante treinta (30) días, durante los cuales el Distribuidor deberá aceptar los términos del Acuerdo. Si el Distribuidor no ha aceptado los términos del Acuerdo al final del período de inscripción temporal de treinta (30) días, la cuenta del Distribuidor quedará suspendida y podría ser cancelada.

5. DERECHOS Y PRIVILEGIOS DEL DISTRIBUIDOR

El Acuerdo otorga a los Distribuidores los siguientes derechos y privilegios:

- Compra de productos USANA a un precio con descuento;
- Participación en el Plan de Compensación USANA (y obtención de bonos y bonificaciones, en la medida aplicable);
- Patrocinio de otras personas como Clientes Preferentes o Distribuidores del negocio de USANA y, por consiguiente, la formación de un Equipo;
- Venta de productos USANA, conservando la diferencia entre el precio que el Distribuidor paga a la Compañía por los productos y el precio al que el Distribuidor vende los productos a los Clientes;
- Participación en concursos promocionales e incentivos, así como en otros programas de USANA;
- Asistencia a convenciones y eventos de USANA a nivel internacional (el Distribuidor asumirá los costes); y
- Participación en programas patrocinados por USANA de apoyo, servicio, formación, motivación y reconocimiento, previo pago de los cargos correspondientes, si procediese.

La participación continuada de un Distribuidor en cualquiera de las actividades anteriores, o la aceptación de cualquier otro beneficio bajo el Acuerdo, constituye la aceptación del Acuerdo y de todas y cada una de las renovaciones y modificaciones al mismo.

6. ESTATUS DE CONTRATISTA INDEPENDIENTE

Los Distribuidores son contratistas independientes. El Acuerdo y estos Términos y Políticas no crean una relación de empleador/empleado, agencia, sociedad o empresa conjunta entre la Compañía y el Distribuidor, y los Distribuidores no se presentarán a sí mismos como empleados, agentes o representantes de la Compañía o compradores de una franquicia. Los Distribuidores son responsables de pagar cualquier impuesto sobre la renta, otros impuestos o, en su caso, las contribuciones a la seguridad social que puedan adeudar, así como sus propios gastos comerciales . Los Distribuidores no tienen derecho a los beneficios que USANA pueda poner a disposición de sus empleados. Los Distribuidores pueden contratar ayudantes o asistentes sin solicitar la aprobación de la Compañía; sin embargo, aquellos Distribuidores que contraten a ayudantes o asistentes serán totalmente responsables de las actividades de los mismos, de modo que se considerará que cualquier incumplimiento del Acuerdo por parte de dichas personas ha sido cometido por el Distribuidor que las contrató. Los Distribuidores no serán tratados como empleados ni a efectos fiscales, ni de seguridad social ni por cualquier otro motivo.

Los Distribuidores deberán establecer sus propios objetivos, horarios, ubicación de su negocio y métodos de venta, siempre y cuando cumplan con el Acuerdo. Los Distribuidores son los únicos responsables de todas las decisiones que tomen y de todos los gastos en los que incurran con respecto a sus actividades derivadas del Acuerdo. Todos los Distribuidores asumen todos los riesgos empresariales y comerciales en relación con el Acuerdo. Los Distribuidores son responsables de obtener las licencias, permisos estatales o locales aplicables, presentar el formulario oficial 036 ante las autoridades fiscales españolas y demás aprobaciones gubernamentales, incluidas, entre otras, las cualificaciones que puedan ser necesarias para realizar transacciones comerciales en estados distintos al de su domicilio.

7. RESOLUCIÓN POR PARTE DEL DISTRIBUIDOR

Un Distribuidor puede resolver voluntariamente su Acuerdo de las siguientes maneras:

- Notificación escrita. Un Distribuidor puede resolver su Acuerdo en cualquier momento y por cualquier motivo. La solicitud de resolución debe enviarse por escrito a la Compañía por correo electrónico a contact contactEU@usanainc.com o por correo postal a la dirección de su domicilio social.
- No renovación. No renovación del Acuerdo.
- No reafirmación de adhesión al Acuerdo. Periódicamente se podrá solicitar a los Distribuidores que reafirmen la aplicación y el cumplimiento del Acuerdo. La falta de aceptación del Acuerdo podrá resultar en la resolución del Acuerdo.

8. ADHESIÓN AL PLAN DE COMPENSACIÓN

Los Distribuidores deben cumplir con los términos del Plan de Compensación. Los Distribuidores no podrán:

- Requerir o alentar a otros Clientes y/o Distribuidores actuales o potenciales a participar en USANA de forma alguna que no se apegue al Plan de Compensación;
- Requerir o alentar a otros Clientes y/o Distribuidores actuales o potenciales a celebrar acuerdos o contratos que no sean los acuerdos y contratos oficiales de USANA para convertirse en Distribuidor o Cliente Preferente;
- Requerir o alentar a otros Clientes o Distribuidores actuales o potenciales a realizar alguna compra o pago a algún individuo, u otra entidad, para participar en el Plan de Compensación, que no sean las compras o pagos identificados en el material oficial de USANA;
- Vender o intentar vender listas de potenciales clientes o Distribuidores a otros Distribuidores; o
- Crear su propio formulario o solicitud de inscripción. Las inscripciones online de Distribuidores solo pueden realizarse a través del sitio web corporativo de USANA o de la página web personal USANA de un Distribuidor. Todos los demás sitios web creados por un Distribuidor deben vincularse a su página web personal USANA para inscripciones.

9. MATERIAL CREADO POR EL DISTRIBUIDOR

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

- Identifique claramente que ha sido creado por un Distribuidor independiente, incorporando visiblemente al material el logotipo de Distribuidor independiente de USANA, el cual está disponible para su descarga en The Hub. Los Distribuidores no deben utilizar ningún logotipo corporativo oficial de USANA en su publicidad personal o materiales de formación;
- El material ha de ser producido de manera profesional y elegante, y no debe proporcionar una imagen negativa de USANA, ni incluir contenido que se considere, a discreción de la Compañía, descortés, falaz, engañoso, ilegal, indecente, poco ético, ofensivo o inmoral.
- El material debe ser veraz en su contenido, no hacer afirmaciones engañosas sobre ingresos o estilo de vida, ni afirmar que los productos poseen propiedades terapéuticas;
- El material no debe implicar oportunidades de empleo;
- Debe respetar todas las leyes y normas de conducta que se aplican a la publicidad y las prácticas comerciales éticas;
- No debe infringir ningún derecho de propiedad intelectual de la Compañía o de un tercero;
- No debe sugerir que dicho material haya sido aprobado, respaldado, producido o recomendado por USANA;
- No se puede vender a otros Distribuidores con fines de lucro; y
- Solo se puede promocionar dentro de la propia Línea Ascendente y del Equipo del Distribuidor.

Para garantizar el pleno cumplimiento de la política de publicidad de USANA, los Distribuidores que deseen crear material de publicidad independiente deben cumplir con las condiciones de estos Términos y Políticas y completar la Lista de Verificación de Publicidad, que se encuentra en The Hub. La realización de la Lista de Verificación autoriza al Distribuidor a producir material publicitario. Las infracciones darán lugar a las acciones que correspondan, incluida la suspensión o resolución del Acuerdo. Si un Distribuidor desea que el Departamento de Ética y Educación de USANA revise el material publicitario que ha creado personalmente, puede enviarlo a ethics@usanainc.com. USANA se reserva el derecho a revisar el material y exigir la edición o eliminación de contenido a su discreción.

10. DECLARACIONES SOBRE LOS PRODUCTOS

Los Distribuidores no podrán afirmar que los productos USANA son útiles en la cura, el tratamiento, el diagnóstico, la mitigación o la prevención de ninguna enfermedad, síntoma de una enfermedad, dolencia o lesión. Las declaraciones no permitidas que realicen los Distribuidores darán como resultado que el seguro de responsabilidad civil de los productos USANA no esté disponible para el Distribuidor.

Los Distribuidores no deben afirmar ni dar a entender que los productos están registrados o que han sido aprobados por autoridad reguladora alguna.

11. DECLARACIONES SOBRE INGRESOS Y ESTILO DE VIDA

Al presentar o comentar la Oportunidad de Negocio o el Plan de Compensación USANA, los Distribuidores no podrán hacer afirmaciones, declaraciones o dar testimonios sobre ingresos (colectivamente, “Declaraciones sobre ingresos”) que sean engañosos.

Las declaraciones sobre ingresos engañosas incluyen cualquier declaración, testimonio, afirmación o representación, ya sea escrita o verbal, derivada de cualquiera de los siguientes puntos relacionados con la Oportunidad de Negocio USANA:

- Ingresos, ganancias o beneficios exagerados o garantizados;
- Ingresos, ganancias o beneficios hipotéticos, potenciales o estimados que sean engañosos en modo alguno;
- Afirmar que los Distribuidores pueden obtener ingresos residuales o ilimitados, o de alguna otra forma reemplazar sus ingresos;
- Afirmar que los Distribuidores pueden obtener independencia financiera; o
- Cualquier otra información falsa, falaz, incompleta, engañosa o potencialmente engañosa que tergiverse los ingresos típicos o los beneficios de los Distribuidores USANA.

Para no ser engañosa, una declaración sobre ingresos debe cumplir estrictamente con cada uno de los siguientes requisitos:

- A menos que la declaración sea representativa de los ingresos medios de los Distribuidores USANA, el Distribuidor deberá incluir la cláusula correspondiente de exención de responsabilidad sobre ingresos. Las cláusulas actuales de exención de responsabilidad sobre ingresos están disponibles en The Hub.
- Los Distribuidores no podrán divulgar el importe

de ningún bono, bonificación u otra compensación proporcionada por USANA, ni mostrar cheques, copias de cheques, extractos de cuentas bancarias, declaraciones de impuestos o registros financieros similares; y
- Los Distribuidores no podrán alterar ni adornar verbalmente las cláusulas de exención de responsabilidad sobre ingresos de ninguna manera, lo que incluye, entre otras cosas, la adición de texto alguno.

Los Distribuidores no podrán hacer declaraciones engañosas sobre "estilos de vida" derivados de sus ingresos ("Declaraciones sobre estilo de vida"). Una declaración sobre un estilo de vida es una afirmación o descripción que implica o establece que un Distribuidor puede lograr resultados no representativos de los ingresos medios de los Distribuidores USANA. Ejemplos de declaraciones engañosas sobre estilo de vida incluyen, entre otros, declaraciones o afirmaciones de que la Oportunidad de Negocio USANA conducirá a:

- Jubilación anticipada o la posibilidad de dejar de trabajar;
- Ingresos equivalentes a una profesión a tiempo completo ("ingresos a nivel profesional");
- Un estilo de vida lujoso;
- La capacidad de comprar una casa o un vehículo;
- Vacaciones; o
- Cualquier cosa similar que tergiverse los ingresos o los beneficios representativos de los Distribuidores USANA.

Además, los Distribuidores no mencionarán ni se referirán a USANA en relación con ninguna declaración engañosa sobre ingresos o estilo de vida de manera implícita , por ejemplo, al mencionar a USANA en una publicación en las redes sociales muy cerca de una publicación que sugiera un estilo de vida lujoso.

Al presentar o hablar acerca de los ingresos o el Plan de Compensación, los Distribuidores deben dejar claro a los prospectos que el éxito financiero en USANA requiere compromiso, esfuerzo, inversión financiera y habilidad de ventas. Un Distribuidor nunca debe afirmar que puede tener éxito sin esforzarse diligentemente o que las ganancias están garantizadas.

12. REDES SOCIALES

Los Distribuidores son responsables de garantizar que todo el contenido y el material que produzcan y/o publiquen, así como todas las publicaciones en cualquier red social que posean, operen o controlen, cumplan con estos Términos y Políticas. Ejemplos de plataformas de redes sociales incluyen, entre otros, blogs, Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, YouTube, WeChat o Pinterest.

13. PRECIOS APLICADOS POR LOS DISTRIBUIDORES

Los Distribuidores pueden vender los productos de su inventario al precio que deseen. Los Distribuidores pueden anunciar los siguientes incentivos no monetarios junto con los productos: envío gratis, prendas con el logotipo USANA gratis o con descuento y muestras de productos.

14. CORREO ELECTRÓNICO NO SOLICITADO

Para cumplir con la ley y evitar daños a la integridad de la marca USANA, los Distribuidores tienen prohibido enviar correos electrónicos no solicitados para promocionar USANA, sus productos o la Oportunidad de Negocio a personas que no hayan solicitado específicamente dicha información. Las solicitudes de cese de correos electrónicos por parte de los destinatarios de los mismos deben cumplirse de inmediato.

15. CONSULTAS DE LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN

Los Distribuidores no pueden promocionar los productos ni la Oportunidad de Negocio a través de entrevistas con medios de comunicación, artículos en publicaciones, boletines de noticias, blogs o cualquier otra fuente de información pública, comercial o industrial, a menos que USANA lo apruebe por adelantado. Si un Distribuidor recibe una consulta de algún miembro de un medio de comunicación o de un medio de comunicación de amplia difusión (es decir, un medio de comunicación nacional o mundial) en un evento de USANA, deberá remitir la consulta a ethics@usanainc.com.

16. PROPIEDAD INTELECTUAL

USANA es la propietaria única y exclusiva de toda la propiedad intelectual de USANA, incluidos los nombres de los productos, las marcas comerciales, los nombres comerciales, la imagen comercial, las patentes, los derechos de autor y los secretos comerciales de USANA (colectivamente, "Propiedad intelectual"). A menos que la Compañía comunique lo contrario, a los Distribuidores se les otorga una licencia limitada para utilizar la Propiedad Intelectual para publicitar los productos USANA y promocionar su negocio USANA de acuerdo con estos Términos y Políticas. Los Distribuidores no podrán hacer uso de ninguna Propiedad Intelectual para ningún otro propósito. La licencia limitada de cada Distribuidor para usar la Propiedad Intelectual concluye inmediatamente después de la finalización (por cualquier motivo, tanto si la finalización es voluntaria como involuntaria) del negocio del Distribuidor. Tras la finalización de la licencia limitada, el hasta entonces Distribuidor dejará de usar inmediatamente la Propiedad Intelectual, devolverá todas las copias impresas de la Propiedad Intelectual a USANA y eliminará de forma permanente cualquier copia electrónica de la Propiedad Intelectual. Para proteger la integridad de la marca y la propiedad intelectual de la Compañía, los Distribuidores no podrán:

- Intentar registrar o vender Propiedad Intelectual alguna en ningún país;
- Usar cualquier Propiedad Intelectual, o cualquier derivado o variación similar confusa de la misma, en el nombre de una entidad legal, URL de sitio web o dirección de correo electrónico;
- Usar el nombre de la Compañía en un identificador de redes sociales o nombre de usuario a menos que el uso indique claramente que el Distribuidor es independiente;
- Grabar o reproducir materiales de audio o visuales de cualquier evento o presentación corporativa de USANA por parte de cualquier representante,

empleado u otros Distribuidores de USANA;
- Publicar, o hacer que se publique, en cualquier medio escrito o electrónico, el nombre, fotografía o imagen, materiales protegidos por derechos de autor o propiedad de personas asociadas con USANA, sin la autorización expresa por escrito de la persona y/o USANA.

Un Distribuidor podrá usar "USANA" en su nombre de usuario o nombre de perfil en las redes sociales si:

- Incluye su nombre o razón social tal como consta en los registros de USANA, y;
- Se identifica claramente como Distribuidor Independiente en la biografía del perfil.

Si la página de redes sociales es para un grupo, privado o público, deberá haber una sola persona de contacto en la biografía o el perfil.

17. USO DEL NOMBRE, RETRATO E IMAGEN DEL DISTRIBUIDOR

Los Distribuidores otorgan a USANA una licencia perpetua para usar el nombre, testimonio, retrato, fotografía, imagen, vídeo y/o grabación de audio del Distribuidor, así como cualquier otro parecido con el Distribuidor en el material promocional de USANA. LOS DISTRIBUIDORES RENUNCIAN A TODOS LOS DERECHOS DE PUBLICIDAD Y ADEMÁS RENUNCIAN A TODOS LOS DERECHOS DE COMPENSACIÓN POR EL USO DE DICHO MATERIAL POR PARTE DE USANA.

El Distribuidor se compromete, bajo cualquier circunstancia, a ejercer sus derechos de revocación de manera razonable y de manera que no tenga un efecto adverso sobre USANA y/o sus afiliados y/o el negocio USANA y/o el de cualquiera de sus afiliados.

18. PUNTOS DE SERVICIO

Para proteger la integridad de la marca USANA, los Distribuidores pueden exhibir y vender productos al por menor solo en las instalaciones de negocios relacionados principalmente con servicios (es decir, negocios donde los servicios son la principal fuente de ingresos). Las instalaciones aprobadas incluyen, de manera enunciativa mas no limitativa, spas, salones de belleza o consultorios médicos y quiroprácticos. No se podrán exhibir al público en general carteles de productos ni otros materiales publicitarios de USANA con la finalidad de atraer al público en general al establecimiento para comprar productos. Los Distribuidores no podrán comercializar ni vender productos en ningún otro tipo de punto de venta (es decir, negocios no relacionados con servicios, donde los servicios no son la principal fuente de ingresos). Los puntos de venta minorista prohibidos incluyen, entre otros, las tiendas físicas al por menor y los quioscos.

19. VENTAS ONLINE

Los Distribuidores pueden vender productos a través de medios online, como por ejemplo perfiles de redes sociales o un sitio web bajo el control del Distribuidor. Para proteger la integridad de la marca USANA y la capacidad de otros Distribuidores de participar significativamente en la Oportunidad de Negocio, NO se permiten las ventas online en webs de anuncios clasificados de Internet, webs de subastas, webs de comercio electrónico o webs de procesamiento de pedidos, incluidos, entre otros, Amazon, Facebook Marketplace, eBay, Craigslist, AliExpress, Rakuten y Taobao. La promoción de productos a través de cualquier medio online aprobado debe cumplir con todas las políticas de promoción y marketing de estos Términos y Políticas. Si un Distribuidor vende productos a través de su(s) perfil(es) de redes sociales, el volumen de compras generado a través de dichos perfiles debe asignarse a uno de los Centros de Negocio gestionados por el Distribuidor cuyo perfil de redes sociales generó la venta. El Volumen de Compras no puede asignarse a un Centro de Negocio de ningún otro Distribuidor, y el Volumen de Compras de un solo pedido tampoco puede distribuirse entre varios Centros de Negocio del Distribuidor.

20. RECLUTAMIENTO NO AUTORIZADO; PARTICIPACIÓN EN OTRAS EMPRESAS DE VENTA DIRECTA

Durante la vigencia del Acuerdo, y por un período de doce (12) meses después de la expiración o resolución del Acuerdo por cualquiera de las partes, y por cualquier motivo, el Distribuidor no podrá promocionar productos ni reclutar a ningún Distribuidor, Cliente Preferente o cliente minorista para participar en empresas de venta directa competidoras.

El término "reclutar" significa el patrocinio, la petición, la inscripción, el estímulo o el esfuerzo, ya sea de forma directa o indirecta, real o tentativa, para influir sobre una persona decualquier manera. Esto incluye cualquier acción que pudiera causar la finalización o limitación de la relación comercial entre cualquier Distribuidor, Cliente Preferente o cliente minorista y USANA. El término "promocionar" significa vender, ofrecer vender o publicitar, directa o indirectamente, los productos de empresas de venta directa competidoras a Distribuidores actuales, Clientes Preferentes o clientes minoristas a través de cualquier medio, incluido, entre otros, el uso de cualquier sitio web, blog o perfil de redes sociales en la que se comente o promueva, o se haya comentado o promocionado, la Oportunidad de Negocio o los productos.

Los Distribuidores pueden participar en otros negocios de venta directa siempre que cumplan con estos Términos y Políticas y se lo notifiquen a USANA dentro de los cinco (5) días hábiles posteriores a su inscripción en cualquier compañía de venta directa. Los Distribuidores que se unan a otra compañía de venta directa no podrán:

- Tener acceso a la información confidencial de USANA sobre cualquier Cliente, incluidas, entre otras, las listas de Clientes incluidas en el Acelerador del Negocio;
- Calificar para la obtención de beneficios de reconocimiento, incluidos viajes de incentivo, participar como ponente en eventos, etc.;
- Traspasar su negocio; y
- Participar en los programas de Liderazgo ni en el Bono de Élite de USANA.

La Compañía proporciona a los Distribuidores acceso a su información confidencial, que es valiosa y confidencial para la Compañía, así como a formación especializada y a estrategias de venta y marketing. Por lo tanto, el Distribuidor acepta que esta Sección es justa

y razonable, necesaria para proteger el negocio de la Compañía y sus afiliados, y que esta Sección no impide que el Distribuidor se gane la vida.

21. PRODUCTOS DE LA COMPETENCIA Y NO CAPTACIÓN

Los Distribuidores no afirmarán ni darán a entender que la inscripción en USANA es un requisito para unirse a cualquier otra oportunidad comercial o para comprar un producto o servicio. Los Distribuidores tampoco podrán afirmar que los productos u oportunidades que no sean de USANA son recomendados, alentados o esenciales para lograr el éxito en USANA. Los Distribuidores no se dirigirán o abordarán específicamente a Distribuidores o Clientes Preferentes para participar en cualquier programa de formación no avalado por USANA.

22. RECLUTAMIENTO DE MIEMBROS DE OTRAS LÍNEAS DE PATROCINIO

El reclutamiento de miembros de otras líneas de patrocinio está estrictamente prohibido. "El reclutamiento de miembros de otras líneas de patrocinio" se define como la inscripción o el intento de inscribir a individuos o entidades que ya son Clientes Preferentes o tienen un Acuerdo de Distribución con USANA, o que lo han tenido durante los previos seis (6) meses naturales dentro de una línea diferente de patrocinio.

- Los Distribuidores no deben degradar, desacreditar o invalidar a otros Distribuidores en un intento de atraer a otro Distribuidor para que forme parte del equipo del primer Distribuidor.
- Los Distribuidores no deben prometer más éxito en su propio equipo que en otro.
- Si un Distribuidor contacta con un Distribuidor de otra línea de patrocinio, o es contactado por él, deberá dirigir y alentar a dicho Distribuidor a regresar a su línea ascendente original.
- Cuando un potencial Distribuidor o Cliente Preferente acompañe a un Distribuidor a una reunión o evento de USANA, ningún otro Distribuidor USANA podrá reclutar a dicho prospecto para que se inscriba en USANA durante un período de catorce (14) días o hasta que el Distribuidor que trajo al prospecto al evento informe al otro Distribuidor que el prospecto ha decidido no inscribirse en USANA y que él ya no está reclutando al prospecto para inscribirse en USANA, lo que ocurra primero. Las infracciones de esta política son especialmente perjudiciales para el crecimiento y las ventas del negocio de otros Distribuidores y para el negocio USANA.

23. POLÍTICA DE NO DESACREDITACIÓN

Los Distribuidores no deben menospreciar, ridiculizar, desacreditar, burlarse, degradar, denunciar o actuar de manera injusta hacia USANA o hacia otros Distribuidores, productos, el Plan de Compensación, los empleados de USANA, otras compañías (incluidos los competidores) o los productos, servicios o actividades comerciales de otras compañías. Tal como se usa en este párrafo, "desacreditar" significa cualquier comentario poco favorecedor y/o negativo, ya sea verdadero o falso. Nada en esta Sección se debe interpretar como una prohibición a un Distribuidor de presentar una acusación o queja, incluida una impugnación de la validez de la disposición de exención de estos Términos y Políticas, ante la FDA u otra agencia de aplicación nacional, regional o local, o a participar en cualquier investigación realizada por la FDA u otra agencia de aplicación nacional, regional o local, aunque los Distribuidores hayan renunciado a cualquier derecho a compensación monetaria. Asimismo, tampoco se debe interpretar como una prohibición de cumplir con las obligaciones de los Distribuidores de proporcionar testimonio o información veraz según lo exija un tribunal o una ley.

24. UN NEGOCIO POR DISTRIBUIDOR

Un Distribuidor solo puede gestionar y recibir bonificaciones de un solo negocio. Asimismo, un Distribuidor solo puede tener interés en la propiedad, legal o equitativa, como miembro, propietario único, accionista, administrador o beneficiario de un único negocio. Sin embargo, a pesar de esta regla, el cónyuge de un Distribuidor también se puede inscribir como Distribuidor y gestionar un segundo negocio, siempre que el negocio del cónyuge esté colocado bajo uno de los Centros de Negocio del Distribuidor y no en una organización bajo otra línea de patrocinio (a menos que el Distribuidor haya gestionado su negocio por un período de tiempo razonable antes de su matrimonio con otro Distribuidor o heredase el negocio antes de su matrimonio con otro Distribuidor). El negocio del cónyuge debe ser un negocio independiente y genuino, gestionado por el cónyuge.

25. TRASPASO DEL ACUERDO

Un Distribuidor (el "Cedente") puede vender o traspasar su negocio a una persona, sociedad, fideicomiso o corporación (el "Cesionario") después de solicitar y recibir la aprobación de USANA, aprobación que será a criterio exclusivo y absoluto de USANA. El proceso de revisión y aprobación no empezará hasta que USANA haya recibido toda la documentación requerida en el Formulario de Solicitud de Traspaso de Negocio.

USANA no aprobará la venta o traspaso de un Negocio en caso de que:

- Involucre a un Distribuidor que actualmente infrinja el Acuerdo o esté siendo investigado por este motivo;
- El Cesionario sea un individuo o entidad que sea un Distribuidor actual o , que tenga interés en la propiedad de un negocio, o que haya gestionado o tenido algún interés en la propiedad de un negocio;
- El Cedente o el Cesionario participen actualmente en otra empresa de venta directa;
- El pago por la compra del negocio esté financiado por el Cedente, o el Cesionario no pague su valor de mercado; o
- USANA determine que la compra por parte del Cesionario, o el traspaso a éste, no sería lo mejor para USANA o los Distribuidores de la línea ascendente o descendente del negocio.

El Cedente debe hacer que el Cesionario acepte el negocio "TAL Y COMO SE ENCUENTRE". A consecuencia del traspaso de un negocio, no se podrá producir ningún cambio en la línea de patrocinio. Todos los importes adeudados al Cedente por el Cesionario como parte de la venta o traspaso de un negocio, deben pagarse en su totalidad en la fecha del traspaso o antes de la misma. Después del traspaso de un negocio el Cedente no podrá tener ningún interés financiero en

el negocio, lo que incluye, sin limitación, la obtención de pago alguno por parte del negocio o del Cesionario después de la fecha del traspaso. El cedente tampoco podrá recibir compensación alguna por parte del negocio por las ventas que ocurran después de la fecha del traspaso. Además, un Cedente no podrá participar en la gestión o el control de un negocio después de la fecha de traspaso, lo que incluye, sin limitación, el proporcionar asesoramiento comercial general al Cesionario.

Como consideración adicional para la aprobación del traspaso, si se otorgase, y además de las restricciones para los Distribuidores resueltos establecidas en los Términos y Políticas de USANA, el Cedente aceptará expresamente que durante un año después de la ejecución de esta Solicitud de Traspaso de Negocio por parte de USANA, el Cedente no trabajará como empleado, contratista independiente o de cualquier otra manera, para o con ninguna empresa competidora de venta directa. El Cedente declara y acepta que esta restricción de trabajar para o con una empresa competidora de venta directa es razonable para proteger los intereses comerciales y la participación patrimonial de USANA y del Cesionario. El Cedente también acepta que esta restricción es razonable que se extienda durante un año, y declara, reconoce y acepta que el cumplimiento expreso de esta restricción no será excesivamente gravoso. Las partes entienden y acuerdan que si el Cedente trabaja para o con cualquier empresa competidora de venta directa, infringiendo esta disposición, USANA podrá resolver el Acuerdo del Cesionario y reclamar otros daños u otra reparación a la que pueda tener derecho. USANA también se reserva el derecho a resolver el Acuerdo del Cesionario y reclamar daños u otra reparación a la que pueda tener derecho si se entera de que el Cedente ha incumplido alguna disposición del Acuerdo de Distribución o de los Términos y Políticas de USANA, o que alguna declaración u otra información incluida en esta Solicitud de Traspaso de Negocio es falsa o está incompleta.

Antes de que cualquier Negocio sea traspasado a un tercero, USANA tendrá el derecho de preferencia para adquirir el Negocio. USANA tendrá derecho a adquirir el Negocio por la opción de menor coste entre:

- Las mismas condiciones ofrecidas y aceptadas por un tercero que esté listo, dispuesto y sea capaz de cumplirlas; o
- El valor justo de mercado del negocio determinado por un tasador profesional de negocios acordado de mutuo acuerdo entre USANA y el Distribuidor. El coste de la tasación correrá a cargo de USANA.

26. SEPARACIÓN DE SOCIOS COMERCIALES

En caso de que un negocio de propiedad conjunta se disuelva o se traspase a un subconjunto de los propietarios originales, las personas o entidades que renuncien a la propiedad del negocio original podrán postularse como nuevos Distribuidores solo tras seis (6) meses sin actividad comercial con USANA, lo cual incluye, pero no se limita a la formación, promoción de productos u Oportunidad de Negocio y Reclutamiento.

27. CAMBIOS DE PATROCINADOR/ COLOCACIÓN

USANA no permitirá ningún cambio de colocación y/o patrocinador excepto en las siguientes circunstancias:

- Cuando un Distribuidor haya sido inducido de manera fraudulenta o poco ética a unirse a USANA;
- Cuando se lleve a cabo incorrectamente una colocación y/o patrocinio debido a un error del Distribuidor, se podrá hacer un cambio en la colocación y/o patrocinio para corregir el error siempre que se realice una solicitud de cambio dentro de los diez (10) días posteriores a la inscripción;
- Si el negocio de un Distribuidor permanece inactivo durante seis (6) meses consecutivos, el Distribuidor podrá resolver su negocio y volver a inscribirse inmediatamente con otra colocación. Únicamente a efectos de esta política, “inactivo” significa que no se realiza ningún pedido de productos en ninguno de los Centros de Negocio del Distribuidor.

Si un Distribuidor resuelve su negocio por escrito, el Distribuidor podrá volver a inscribirse bajo el patrocinador de su elección después de completar un período de espera de seis (6) meses consecutivos, durante el cual el ex Distribuidor no podrá participar en ninguna actividad comercial con USANA (como se define en esta Sección), ya sea para sí mismo o indirectamente para otro Distribuidor.

28. INSCRIPCIONES EN CONFLICTO

Todo Distribuidor potencial tiene el derecho final de elegir su propio patrocinador. Como regla general, se considera que el primer Distribuidor que realice un trabajo significativo con un prospecto tiene derecho prioritario de patrocinio. En el caso de que un Distribuidor potencial, o cualquier Distribuidor en nombre de un Distribuidor potencial, envíe más de un Acuerdo de Distribución a USANA con un patrocinador diferente en cada Acuerdo, la Compañía considerará válido el primer Acuerdo de Distribución que reciba, acepte y tramite. Si hay alguna duda sobre el patrocinio de un Distribuidor, USANA tomará la decisión final.

29. POLÍTICA ANTIMANIPULACIÓN

Para ayudar a garantizar el cumplimiento de las leyes aplicables a las empresas de venta directa, está estrictamente prohibida la manipulación del Plan de Compensación por parte de un Distribuidor o cualquier Distribuidor que trabaje con un tercero.

La manipulación incluye, pero no se limita a:

- Inscripciones ficticias, incluido el uso de información de contacto o identificación falsa o incompleta, o información que no se pueda verificar mediante esfuerzos razonables;
- Inscribir a personas que no estén al tanto de su inscripción, tengan poco o ningún conocimiento sobre su negocio, o que no tengan intención de gestionar un negocio;
- Inscribir a personas como Distribuidores que únicamente desean ser Clientes;
- Compras o regalos excesivos de productos, según lo determine la Compañía a su discreción, únicamente con el propósito de calificar para la obtención de bonificaciones o ascensos dentro del

Plan de Compensación. Un Distribuidor no puede comprar más productos de los que pueda revender razonablemente a Clientes finales o consumir personalmente en cualquier período renovable de cuatro semanas, ni animar a otros a que lo hagan;
- Devoluciones abusivas para obtener reembolsos;
- Participar en compras a través de líneas descendentes (colocar un pedido en un Centro de Negocio distinto de aquel en el que se generó la compra);
- No presentar las solicitudes de Distribuidor o Cliente Preferente en el plazo de un día hábil; y
- Cualquier otra conducta ilegal, fraudulenta o poco ética.

Los Distribuidores aceptan que la Compañía podrá ajustar o recuperar cualquier compensación otorgada como resultado de la manipulación del Plan de Compensación, independientemente de si el beneficiario de la compensación fue o no cómplice de la manipulación. El Distribuidor acepta devolver el monto que la Compañía determine que se otorgó como resultado de la manipulación del Plan de Compensación, o completar toda documentación necesaria que le permita a la Compañía retener el dinero de pagos futuros al Distribuidor.

30. VENTAS AUTORIZADAS

A los Distribuidores solo se les permite vender productos a los Clientes tal como se define en este documento. Los Distribuidores no pueden vender ni transferir productos a ninguna persona o entidad que el Distribuidor sepa, o tenga motivos para creer, que tiene la intención de revender dichos productos. Los Distribuidores no pueden vender ni transferir una cantidad de productos a un individuo si dicha cantidad es mayor de lo que ese individuo puede consumir personalmente en un período renovable de cuatro semanas.

31. ACCIONES DE TERCEROS

Si un tercero que actúa en nombre de, o con la asistencia activa o pasiva o el conocimiento de un Distribuidor, se involucra en una conducta que infrinja estos Términos y Políticas, la conducta del tercero podrá ser imputada al Distribuidor, y el negocio del Distribuidor podrá ser resuelto o. El “conocimiento” de una mala conducta no se limita al conocimiento real. Si un Distribuidor participa en actos u omisiones que el Distribuidor sabe, O DEBE SABER, que harían que un tercero infringiera estos Términos y Políticas si esa acción hubiera sido llevada a cabo por el Distribuidor , se considerará que el Distribuidor tiene conocimiento de la infracción.

32. NEGOCIO INTERNACIONAL

Los Distribuidores podrán vender y promocionar productos, la oportunidad y los servicios de USANA, o reclutar o inscribir a Distribuidores o Clientes potenciales, solo en aquellos países en los que USANA esté autorizada a hacer negocios, como se anuncia en las comunicaciones oficiales de USANA. Si un Distribuidor desea hacer negocios en un país autorizado que no sea aquel en el que el Distribuidor está inscrito y es residente, el Distribuidor deberá cumplir con todas las leyes, regulaciones y políticas específicas de USANA aplicables a ese país, incluida la venta únicamente de aquellos productos que estén diseñados, formulados, etiquetados y aprobados específicamente para ese mercado en particular.

33. BABYCARE

Sin perjuicio de la Sección 32, solo los ciudadanos chinos inscritos en BabyCare como Distribuidores de BabyCare pueden hacer negocios en China continental. Los Distribuidores no inscritos en BabyCare no pueden llevar a cabo actividades comerciales en China continental. Dichas actividades comerciales incluyen, entre otras, las de formación, promoción y reclutamiento dentro de China. Los Distribuidores tampoco podrán enviar ningún producto USANA a China.

34. CUMPLIMIENTO DE LA LEY

Los Distribuidores deben cumplir todas las leyes, reglamentos y ordenanzas aplicables al negocio de un Distribuidor, incluida la legislación fiscal, de seguridad social y de protección al consumidor. A solicitud de USANA, el Distribuidor deberá proporcionar a USANA la documentación que demuestre el cumplimiento por parte del Distribuidor de la legislación aplicable así como de las obligaciones tributarias y de seguridad social del Distribuidor.

35. REQUISITOS DE CUIDADO Y CONTROL DE CALIDAD DEL PRODUCTO

Los Distribuidores no pueden volver a etiquetar, modificar o alterar las etiquetas de ningún producto, información, material, embalaje o programa USANA de forma alguna. Los productos USANA deben venderse únicamente en su embalaje original. Cualquier alteración de este tipo invalidará la cobertura del seguro de responsabilidad civil del producto de tal manera que no se hará extensiva al Distribuidor, quien podría exponerse a severas sanciones civiles y penales. Inmediatamente después de recibir los productos, los Distribuidores deben inspeccionarlos , así como su embalaje, en busca de daños, defectos, precintos rotos, evidencias de manipulación u otro tipo de incumplimiento (un “Defecto”). Si se identifica algún Defecto, el Distribuidor no debe poner el producto a la venta y deberá informar inmediatamente del Defecto a USANA. Los Distribuidores también deben inspeccionar el inventario con regularidad en busca de productos caducados o que estén a punto de caducar y eliminar esos productos del inventario. Los Distribuidores no pueden vender ningún producto que esté vencido, caducado o dentro de los noventa (90) días anteriores a su vencimiento. Los productos deben almacenarse en un lugar fresco y seco, lejos de la luz solar directa y en un entorno en el que tanto los productos como el embalaje de los mismos no corran riesgo de sufrir daños físicos. Los Distribuidores también deben cooperar con USANA con respecto a la retirada de algún producto u otro esfuerzo de difusión de información de seguridad para el consumidor.

36. VENTAS MINORISTAS

Los Distribuidores deben vender productos si quieren calificar para la obtención de bonificaciones. Los clientes pueden ser clientes minoristas, Clientes Preferentes o cualquier combinación de ambos. Los

Distribuidores deben proporcionar 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 ventas minoristas durante un período de seis (6) años y entregárselos a USANA a petición de ésta.

37. BONIFICACIONES Y AJUSTES

Las bonificaciones y los bonos se pagan por la venta de productos. En consecuencia, USANA ajustará las bonificaciones y los bonos obtenidos por cualquier venta que sea posteriormente devuelta o reembolsada. USANA deducirá el Volumen de Compras atribuible al producto devuelto/reembolsado del Volumen de Grupo de la línea ascendente del Distribuidor una vez tramitada la devolución o el reembolso.

USANA paga las bonificaciones semanalmente. Los Distribuidores deben revisar sus bonificaciones e informar a USANA de cualquier error o discrepancia dentro de los treinta (30) días siguientes a la fecha del cheque de bonificación. Se considerará que un Distribuidor ha renunciado a la corrección de errores o discrepancias si estos no son notificados a USANA dentro de un período de 30 días.

Los Distribuidores no deben pagar ni aceptar dinero por una venta, excepto en el momento de la entrega del producto.

A menos que la ley exija lo contrario, cualquier bono o bonificación que USANA no pueda pagar a un Distribuidor después de intentar sin éxito localizar a dicho Distribuidor, estará sujeto a la política de bonificaciones no reclamadas de USANA, que se encuentra en The Hub.

38. IMPUESTOS SOBRE LAS VENTAS

USANA recaudará y remitirá los impuestos sobre las ventas (IVA) de las ventas que realice a sus Distribuidores de acuerdo con el tipo impositivo aplicable en el país de destino. Los Distribuidores serán responsables de cualquier impuesto sobre las ventas aplicable a las venta de productos que realicen a los Clientes o a cualquier otra persona. USANA no será responsable de ninguna obligación fiscal derivada de la actividad del Distribuidor.

39. ENVÍOS Y RIESGO DE PÉRDIDA

USANA puede entregar los productos a los Distribuidores mediante un servicio de transporte general. Si USANA envía productos por medio de una empresa de transporte general, los Distribuidores se comprometen a pagar los gastos de envío, de gestión y otros cargos pertinentes derivados del envío, con el fin de cubrir el coste de envío de los productos desde el almacén de USANA hasta la dirección de entrega del Distribuidor. La entrega de los productos se completa cuando USANA entrega los productos al transportista general y la propiedad de los productos y el riesgo de pérdida o daño durante el envío pasan a los Distribuidores en ese momento.

40. POLÍTICA DE DEVOLUCIONES

Garantía de satisfacción: USANA ofrece una garantía de satisfacción que incluye la devolución incondicional del dinero en todos los productos y herramientas comerciales, incluido el Kit de Bienvenida. Si por algún motivo un comprador, incluidos los Distribuidores, no está satisfecho con algún producto o herramienta comercial, incluido el Kit de Bienvenida, el comprador podrá devolver las herramientas comerciales (incluido el Kit de Bienvenida) o cualquier producto —sin usar— dentro de los treinta (30) días siguientes a la fecha de compra y obtendrá un cambio o un reembolso del cien por ciento (100%) de su dinero, menos los gatos de envío.

Los Distribuidores deben ofrecer esta garantía de devolución del dinero a sus clientes minoristas personales, además de cualquier garantía legal. Si, por cualquier motivo, un cliente minorista de un Distribuidor no está satisfecho con cualquier producto USANA comprado al Distribuidor, dicho cliente minorista podrá devolver el producto al Distribuidor a quien se lo compró. Si el cliente minorista solicita un reembolso, el Distribuidor que vendió el producto al cliente minorista deberá reembolsar inmediatamente el precio de compra para clientes minoristas (menos los gastos de envío). Asimismo, los clientes minoristas deberán devolver el producto al Distribuidor que hizo la venta; USANA no aceptará la devolución de productos directamente de los clientes minoristas. Así pues, el Distribuidor deberá comunicarse con el servicio de Atención al Cliente para solicitar un cambio/reembolso.

La garantía de satisfacción no se aplica a los productos y las herramientas comerciales comprados a personas que no son Distribuidores ni a los productos comprados a través de canales no autorizados, incluidos, entre otros, Amazon o eBay.

Devoluciones de productos y herramientas comerciales: los compradores pueden devolver cualquier producto o herramienta comercial, incluido el Kit de Bienvenida, hasta un año después de la fecha de compra y obtendrán un reembolso del cien por ciento (100 %) del dinero (menos los gastos de envío) si el producto se encuentra en condiciones de reventa. El producto está en condiciones de reventa si no está abierto, si no ha sido usado y si el envase y el etiquetado no han sido alterados o dañados. Todo producto que esté claramente identificado en el momento de la venta como producto que no admite devolución, en liquidación, descatalogado o como artículo de temporada, o que esté dentro de los tres (3) meses anteriores a su fecha de caducidad, no se considerará en condiciones de reventa.

Las herramientas comerciales, incluido el Kit de Bienvenida, pueden devolverse a la Compañía para obtener un reembolso del cien por ciento (100 %) del dinero (menos los gastos de envío) si se encuentran en condiciones comercializables en la actualidad. Para estar en condiciones comercializables en la actualidad, las herramientas comerciales deben:

- Estar sin abrir y sin usar;
- No haber sido dañadas o alteradas; y
- Estar en una condición tal que sea razonable revenderlas a precio normal.

Todas las devoluciones efectuadas por Distribuidores deben ser iniciadas por el propietario de la cuenta bajo la cual se adquirieron los productos o las herramientas comerciales (incluido el Kit de Bienvenida).

41. DEVOLUCIONES POR RESOLUCIÓN

Los Clientes, Clientes Preferentes y Distribuidores recién inscritos tienen tres (3) días hábiles para cancelar sus compras iniciales y obtener un reembolso completo.

42. DEVOLUCIONES ABUSIVAS

Si USANA determina que un Distribuidor está abusando de la garantía de satisfacción, el Distribuidor recibirá un reembolso de acuerdo con la Sección 40 y el negocio del Distribuidor podrá ser resuelto .

43. PLAZO Y RENOVACIÓN DE UN NEGOCIO USANA

El plazo de un Acuerdo de Distribución es de un (1) año a partir de su firma (sujeto a su resolución anticipada de conformidad con estos Términos y Políticas). USANA cobra a los Distribuidores una cuota anual de renovación del negocio, más los impuestos aplicables. USANA cargará automáticamente la cuota a la tarjeta de crédito o cuenta bancaria del Distribuidor (la que figure en los registros de USANA) en la fecha de aniversario de la solicitud del Distribuidor. USANA se reserva el derecho a resolver todos los Acuerdos de Distribución con un preaviso de treinta (30) días si la Compañía decide: (1) cesar las operaciones comerciales; (2) disolverse como entidad mercantil; o (3) poner fin a la distribución de sus productos y/o servicios a través de canales de venta directa.

44. INVESTIGACIÓN Y NOTIFICACIÓN DE INFRACCIONES DE LAS POLÍTICAS

Si USANA cree, o tiene motivos para creer, que un Distribuidor ha incumplido, o está incumpliendo, algún término del Acuerdo, incluidos, entre otros, estos Términos y Políticas, el Departamento de Ética y Educación llevará a cabo una investigación sobre la supuesta conducta del Distribuidor. USANA se reserva el derecho a retener bonificaciones, bonos u otras compensaciones durante la duración de una investigación. Los resultados de la investigación serán presentados al Comité de Ética para que éste tome una decisión. Si tras la revisión de la investigación, el Comité de Ética considera apropiado tomar medidas, incluida, entre otras, la resolución del Acuerdo del Distribuidor, el Departamento de Ética y Educación notificará al Distribuidor su(s) conclusión(es). Cualquier aviso por escrito podrá realizarse mediante cualquier medio comercialmente razonable, incluido, entre otros, el correo electrónico enviado a la dirección del Distribuidor que conste en los registros de la Compañía.

45. CUMPLIMIENTO

Cualquier vulneración del Acuerdo, cualquier conducta comercial ilegal, fraudulenta, engañosa o poco ética, o cualquier acto u omisión por parte de un Distribuidor que la Compañía crea razonablemente que puede dañar su reputación o buena voluntad, podrá resultar en la resolución, suspensión y/o cualquier otra acción destinada a corregir lafalta .

46. PROCESO DE APELACIÓN

Un Distribuidor o ex Distribuidor puede apelar una decisión del Comité de Ética ante el Comité de Apelación de Ética de USANA. La apelación del Distribuidor se debe realizar por escrito y debe ser recibida por el Departamento de Ética y Educación. Si el Distribuidor presenta una apelación, ésta será revisada por el Departamento de Ética y Educación y enviada al Comité de Apelaciones de Ética. El Comité de Apelaciones de Ética volverá a revisar la decisión del Comité de Ética y notificará al Distribuidor su decisión. Esta decisión del Comité de Apelaciones de Ética será definitiva. Antes de iniciar cualquier procedimiento de resolución de disputas conforme a la Sección 63, los Distribuidores deberán agotar por completo el proceso de apelación de USANA.

47. EFECTO DE LA RESOLUCIÓN

Después de la fecha efectiva de la resolución del negocio de un Distribuidor, por el motivo que sea, el ex Distribuidor no tendrá ningún derecho, título, pretensión o interés sobre su antiguo negocio, el equipo que gestionaba cuando era Distribuidor o cualquier bono y/o bonificación generado por las ventas de su antiguo equipo. Después de la resolución de un Distribuidor, por el motivo que sea, el ahora ex Distribuidor no se presentará a sí mismo como Distribuidor de USANA, no tendrá derecho a vender productos o servicios de USANA, deberá quitar cualquier letrero de USANA de la vista del público y deberá dejar de usar cualquier otro material que lleve cualquier logotipo, marca comercial o marca de servicio de USANA. Un Distribuidor que resuelva voluntariamente su Acuerdo recibirá bonificaciones y bonos únicamente por la última semana natural completa antes de su resolución.

Un Distribuidor cuyo Acuerdo sea resuelto involuntariamente por USANA recibirá bonificaciones y bonos únicamente por la última semana natural completa antes de su resolución. Sin embargo, si se retienen fondos durante el curso de una investigación, el Distribuidor no tendrá derecho a recibir dichos fondos, independientemente de si la resolución se produjo voluntaria o involuntariamente. El Distribuidor no tendrá ningún otro derecho a recibir bonos o bonificaciones tras la resolución.

La resolución del Acuerdo, conforme a sus términos y condiciones, no da derecho al Distribuidor a reclamar ninguna compensación por la clientela generada o por la pérdida de su activo.

48. PROTECCIÓN DE INFORMACIÓN CONFIDENCIAL

La información confidencial de USANA incluye, pero no se limita, a listas de Distribuidores y/o Clientes mantenidas por USANA y toda la información comercial secreta que pueda llegar a estar en posesión de un Distribuidor, o los datos incluidos en los Informes Genealógicos. Un Distribuidor no puede usar la información confidencial de USANA para ningún otro propósito que no sea el desarrollo de su negocio. Para proteger la integridad de la marca y la propiedad intelectual de USANA, un Distribuidor no podrá, en su propio nombre o en nombre de un tercero:

- Revelar información confidencial alguna a terceros; o
- Usar los informes, o la información contenida en los informes, para cualquier propósito que no sea construir o gestionar el negocio del Distribuidor.

Esta disposición sobrevivirá a la resolución o vencimiento del Acuerdo de Distribución.

49. INDEMNIZACIÓN

El Distribuidor acepta indemnizar y eximir de responsabilidad a USANA con respecto a cualquier reclamación, daño, pérdida, multa, sanción, juicio, acuerdo u otros gastos, incluidos, entre otros, los honorarios razonables de los abogados de USANA, que surjan de cualquier incumplimiento del Acuerdo por parte del Distribuidor, así como por el mal uso de los productos o por el incumplimiento de la ley, y cualquier otro acto u omisión que ocurra en el trascurso y dentro del alcance de la administración de su Negocio. Las disposiciones de esta sección sobreviven a la resolución del Acuerdo.

50. MODIFICACIONES

USANA puede, a su discreción, que ejercerá de manera razonable y de buena fe, modificar ocasionalmente el Acuerdo, incluidos, entre otros, estos Términos y Políticas. Las modificaciones entrarán en vigor treinta (30) días después de que se publique el aviso de la modificación en The Hub. También se enviará una comunicación por correo electrónico a la dirección de correo electrónico que figure en el expediente del Distribuidor. Los Distribuidores aceptan que treinta (30) días después de dicha notificación, cualquier modificación entrará en vigor y se incorporará automáticamente al Acuerdo como una disposición efectiva y vinculante. Un Distribuidor podrá rechazar las modificaciones propuestas resolviendo su Acuerdo antes de la fecha de entrada en vigor de dichas modificaciones. La participación continua de un Distribuidor en la Oportunidad de Negocio a partir de la fecha de vigencia de cualquier modificación, constituirá la aceptación del Acuerdo modificado. A menos que un Distribuidor lo acuerde expresamente, las modificaciones no serán retroactivas a la conducta que se produjera antes de la fecha de entrada en vigor de la enmienda.

51. ASUNCIÓN DE RIESGO

Los Distribuidores aceptan que al trasladarse hacia o desde reuniones, eventos, actividades, talleres, retiros o encuentros relacionados con la Compañía, lo hacen como parte de su propio negocio independiente y de ninguna manera como empleados, agentes o funcionarios de la Compañía, sin perjuicio de que su asistencia pueda basarse, totalmente o en parte, en la invitación o acuerdo con la Compañía para asistir. Los Distribuidores asumen todos los riesgos y responsabilidades derivados de dichos traslados.

52. RENUNCIA AL CAMBIO DE PATROCINIO

Si un Distribuidor cambia indebidamente de patrocinador, USANA se reserva el derecho único y exclusivo de determinar la disposición final del equipo que desarrolle el Distribuidor en su segunda línea de patrocinio. LOS DISTRIBUIDORES RENUNCIAN A CUALQUIER TIPO DE RECLAMACIÓN CONTRA USANA Y SUS PARTES VINCULADAS QUE SE RELACIONE O SURJA DE LA DECISIÓN DE USANA CON RESPECTO A LA FORMA EN QUE SE DISPONGA DE LOS EQUIPOS DESARROLLADOS POR DEBAJO DE UN DISTRIBUIDOR QUE HAYA CAMBIADO INDEBIDAMENTE DE PATROCINADOR.

53. ACUERDO ÍNTEGRO

El Acuerdo es la expresión final del entendimiento y acuerdo entre los Distribuidores y la Compañía (colectivamente, las “Partes”) con respecto a todos los asuntos tratados en el Acuerdo y reemplaza todos los acuerdos de entendimiento anteriores y contemporáneos (tanto verbales como escritos) entre las Partes. El Acuerdo invalida todas las notas, memorandos, manifestaciones, discusiones y descripciones anteriores relacionadas con el objeto del Acuerdo. El Acuerdo no podrá ser alterado o modificado, excepto según lo dispuesto en este Acuerdo. La existencia del Acuerdo no puede ser contradicha por la evidencia de ningún supuesto acuerdo verbal o escrito, previo o contemporáneo. Si existiera alguna discrepancia entre los términos del Acuerdo y las manifestaciones verbales hechas a un Distribuidor por cualquier empleado de la Compañía u otro Distribuidor, prevalecerán los términos y requisitos expresos y escritos del Acuerdo.

54. FUERZA MAYOR

USANA no será responsable ante el Distribuidor, ni se considerará que ha infringido o incumplido el Acuerdo, por cualquier incumplimiento o retraso en el cumplimiento o ejecución de cualquiera de los términos de este Acuerdo, cuando y en la medida en que dicho incumplimiento o retraso sea causado por actos fuera del control de USANA, o resultado de los mismos, incluidos, entre otros, los siguientes eventos de fuerza mayor (“Evento(s) de fuerza mayor”): (a) casos fortuitos; (b) inundaciones, incendios, terremotos, tsunamis, epidemias, pandemias (incluida la pandemia del nuevo coronavirus de 2019, COVID19, u otros desastres o catástrofes); (c) guerra, invasión, hostilidades (independientemente de que se declare la guerra o no), amenazas o actos terroristas, disturbios u otros desórdenes civiles; (d) orden o ley del gobierno; (e) acciones, embargos o bloqueos vigentes a partir de la fecha de este Acuerdo; (f) acción de cualquier autoridad gubernamental ; (g) emergencia nacional o regional; (h) huelgas, paros o recesiones laborales u otros disturbios industriales; (i) escasez de instalaciones de transporte o de energía adecuadas; y (j) otros eventos fuera del control razonable de USANA.

55. DESVINCULACIÓN

Si se determina que alguna disposición del Acuerdo, en su estado actual o modificada, es inválida, ilegal o inaplicable por cualquier motivo, dicha disposición se reformará solo en la medida necesaria para hacerla exigible, y si no pudiera ser reformada, sólo la disposición inválida será desvinculada del Acuerdo; los términos y disposiciones restantes permanecerán en pleno vigor y efecto y se interpretarán como si dicha disposición inválida, ilegal o inaplicable nunca hubiera formado parte del Acuerdo.

56. SUPERVIVENCIA

Las disposiciones de este Acuerdo establecidas en las Secciones 20, 31, 32, 48, 49, 50 y 62, y cualquier recurso por incumplimiento de las mismas, sobrevivirán a la cancelación o vencimiento del Acuerdo.

57. RENUNCIA

La falta de ejercicio por parte de USANA o la demora por parte de USANA en ejercer algún derecho o recurso en virtud del Acuerdo no se interpretará consecuentemente como renuncia al ejercicio de dicho derecho o remedio; asimismo, ninguna renuncia, única o parcial, respecto del incumplimiento de alguna de las disposiciones del Acuerdo servirá o se interpretará como una renuncia ante cualquier incumplimiento posterior. De igual modo, el ejercicio único o parcial de algún derecho o recurso establecido en el Acuerdo no impedirá el ejercicio del mismo o el ejercicio de cualquier otro derecho o recurso otorgado por este Acuerdo o por la ley. Solo en raras circunstancias se exonerará el incumplimiento de una política, y dicha exoneración deberá estar escrita y firmada por un responsable autorizado de USANA. La exoneración se aplicará únicamente a ese caso específico.

58. ASESORAMIENTO

Los Distribuidores deben obtener su propio asesoramiento profesional (legal, financiero, fiscal, etc.) en relación con su negocio; USANA no proporciona asesoramiento profesional a los Distribuidores.

59. EPÍGRAFES

La única finalidad de los epígrafes de estos Términos y Políticas son la de servir como referencia, por lo que no se les dará importancia sustancial.

60. TRADUCCIONES

En caso de que exista alguna discrepancia entre la versión en español de los Términos y Políticas y del Acuerdo y cualquier traducción de los mismos, prevalecerá la versión en español.

61. TÉRMINOS EN MAYÚSCULA

Todos los términos en mayúscula aquí utilizados, que no se definan de otro modo en estos Términos y Políticas, tendrán los significados establecidos en el Plan de Compensación.

62. DATOS PERSONALES Y DERECHO DE PRIVACIDAD

Datos personales del Distribuidor
USANA Health Sciences, Inc., una corporación de Utah, y USANA (colectivamente, "UHS") son los controladores de los datos y los responsables de los datos personales de los Distribuidores.

¿Cómo se recopilan los datos personales de los Distribuidores?
UHS recopilará algunos de los datos personales de los Distribuidores (información relacionada con los Distribuidores a partir de la cual se les puede identificar directa o indirectamente) a través de los canales aprobados por UHS, incluidas las plataformas online de UHS, las comunicaciones electrónicas y los 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: nombre, primer apellido, segundo apellido, nombre de usuario o identificador similar, estado civil, título, fecha de nacimiento, lugar de nacimiento, país de nacionalidad, primer idioma, 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 detalles de la cuenta bancaria y de la tarjeta de pago.
- Los datos de transacciones incluyen detalles sobre los pagos hechos a Distribuidores y por los Distribuidores, así como otros detalles de los productos y servicios que los Distribuidores han comprado a UHS.
- Los datos técnicos incluyen la dirección del protocolo de Internet (IP), 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 los complementos del navegador, el sistema operativo, la plataforma y otras tecnologías de los dispositivos que los Distribuidores usan para acceder a los sitios web de UHS y a otros servicios online.
- Los datos de perfil incluyen el nombre de usuario y la contraseña del Distribuidor, sus intereses, preferencias, comentarios y respuestas a encuestas para Distribuidores.
- Los datos de utilización incluyen información sobre cómo los Distribuidores usan el sitio web, los productos y los servicios de UHS.
- Los datos de comunicaciones y publicidad incluyen las preferencias del Distribuidor para la recepción de publicidad por parte de UHS y de terceros y las preferencias de comunicación del Distribuidor.

¿Cómo utiliza UHS los datos personales de los Distribuidores?
UHS puede procesar los datos personales de los Distribuidores para los fines necesarios para la ejecución de sus contratos con los Distribuidores, incluido este Acuerdo de Distribución, cualquier contrato complementario a este Acuerdo de Distribución y cualquier contrato para el suministro de productos o servicios, y para cumplir con sus obligaciones legales. Esto incluye el tratamiento de los datos de los Distribuidores a efectos de sus pedidos y la administración general, incluida la elegibilidad y los pagos en virtud del Plan de Compensación.

UHS puede tramitar los datos personales de los Distribuidores para sus propios intereses legítimos, siempre que dichos intereses no anulen los derechos de privacidad de los Distribuidores. Esto incluye el tratamiento con fines de marketing, creación y desarrollo de negocios, estadísticas y administración, incluido el análisis y seguimiento de transacciones y la creación de perfiles de marketing para permitir que UHS sirva mejor a los Distribuidores.

UHS puede tramitar los datos personales de los Distribuidores para ciertos fines adicionales, con el consentimiento del Distribuidor.

UHS puede tramitar datos personales por más de un motivo legal, según el propósito específico para el que UHS esté utilizando los datos.

Fines para los que UHS utiliza los datos personales de los Distribuidores.
Cuando la ley lo permita, UHS podrá usar los datos personales de los Distribuidores para las siguientes finalidades:

- Tramitación de la solicitud de Distribución;
- Tramitar, cumplir y notificar al Distribuidor el estado de sus pedidos de productos;
- Desarrollar informes genealógicos de línea descendente u otros informes comerciales relacionados;
- Proporcionar servicios al Distribuidor, tales como la planificación y facilitación de reuniones y formación;
- Administrar los beneficios del Distribuidor;
- Desarrollar e implementar políticas, planes de marketing y estrategias;
- Publicar información personal en boletines informativos y materiales promocionales de UHS, comunicaciones de la compañía y del grupo;
- Proporcionar referencias;
- Cumplir con las leyes aplicables y los requisitos regulatorios y colaborar con alguna investigación gubernamental o policial; y
- Otras finalidades directamente relacionadas con cualquiera de las anteriores.

UHS utiliza los datos financieros de los Distribuidores con fines de facturación y prevención del fraude.

Cómo se comparte la información personal de los Distribuidores
UHS puede, para los fines establecidos para los que utiliza los datos personales de los Distribuidores, siempre que la ley lo permita, compartir los datos personales de los Distribuidores con los siguientes terceros:

- El personal de UHS y sus empresas afiliadas que necesiten acceder a la información personal de los Distribuidores para cumplir con sus responsabilidades;
- Cualquier agente, contratista, proveedor, vendedor o tercero que proporcione servicios de envío, procesamiento de pagos, marketing, herramientas web, prevención del fraude, administrativos, promocionales, de impresión u otros servicios a UHS o sus empresas afiliadas, incluidos los centros de distribución, auditores, médicos, fideicomisarios, compañías de seguros y actuarios;
- Patrocinadores y líderes de línea ascendente de negocios que puedan necesitar acceso a la información personal de los Distribuidores de sus líneas descendentes con el fin de monitorizar la actividad de venta y el desarrollo de los negocios de sus equipos personales de venta.
- Cualquier agencia gubernamental u otra autoridad gubernamental, policial o reguladora competente, con el fin de cumplir con los requisitos legales de seguridad y normativa;
- Cualquier asesor profesional, incluidos abogados, banqueros, auditores y aseguradores que brinden servicios de consultoría, bancarios, legales, de seguros y de contabilidad a UHS; y
- Cualquier consultor o agente designado por UHS o sus empresas afiliadas para planificar, proporcionar y/o administrar los beneficios de los Distribuidores.

UHS podrá divulgar cualquier información, incluidos datos personales, a terceros en preparación o como resultado de la posible venta, fusión, consolidación, cambio de control, transferencia de activos sustanciales, reorganización o liquidación de UHS. Si esto sucede, UHS tomará las medidas adecuadas para garantizar la seguridad continua de los datos personales conforme a esta Política de Privacidad y conforme a la legislación de Protección de Datos. Si se produce un cambio en el negocio de UHS, los nuevos propietarios podrán usar los datos personales de los Distribuidores de la misma manera que se establece en esta Política de Privacidad.

Transferencias internacionales
La información personal de los Distribuidores puede almacenarse y tramitarse en cualquier país donde UHS tenga operaciones. USANA Health Sciences, Inc. tiene su sede en los EE. UU., y los datos personales de los Distribuidores se transferirán y tramitarán en los EE. UU.

Seguridad de los datos
UHS ha implementado medidas de seguridad adecuadas al riesgo de pérdida, uso o acceso no autorizado, alteración o divulgación accidental de datos personales. UHS limita el acceso a los datos personales de los Distribuidores a aquellas partes que tienen una necesidad comercial. Éstos solo tramitarán los datos personales de los Distribuidores siguiendo las instrucciones de UHS, y estarán sujetos a un deber de confidencialidad. UHS también ha implementado procedimientos para hacer frente a cualquier sospecha de vulneración de datos personales y notificará a los Distribuidores, y a cualquier regulador aplicable, en caso de vulneración cuando UHS esté legalmente obligado a hacerlo.

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

Para determinar el período de retención apropiado para los datos personales, UHS considera la cantidad, la naturaleza y la confidencialidad de los datos personales, el riesgo potencial de daño por el uso no autorizado o la divulgación de los datos personales de los Distribuidores, los fines para los que UHS tramita los datos personales de cada Distribuidor y si UHS puede lograr esos fines a través de otros medios y los requisitos legales aplicables.

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

Derechos legales de los Distribuidores
Dependiendo del país de residencia del Distribuidor, el Distribuidor tendrá ciertos derechos legales con respecto a sus datos personales.

Si eres Distribuidor y deseas recibir más información o ejercer cualquier derecho, incluido el derecho a oponerte al tratamiento de tus datos personales, o a revocar el consentimiento para el tratamiento de tus datos personales, haz clic aquí o ponte en contacto con USANA a través del correo electrónico dataprivacy@usanainc.com.
Datos Personales de Clientes y otros Distribuidores
El Distribuidor acepta que, cuando como parte de la

gestión de un negocio USANA, recopile y/o tramite los datos personales de los Clientes u otros terceros, incluidos otros Distribuidores ("Datos Personales de Terceros"), el Distribuidor tramitará dichos datos personales en calidad de procesador de los datos en nombre de USANA, al ser responsable de los datos conforme a las leyes de protección de datos aplicables, y lo hará solo para los fines y solo por los medios establecidos en estos Términos y Políticas (que constituyen las instrucciones escritas de UHS en calidad de controlador de los datos) a menos que el Distribuidor esté obligado a tramitar los Datos Personales de Terceros según las leyes de protección de datos aplicables.

El Distribuidor solo puede tramitar Datos Personales de Terceros que hayan sido recopilados a través de canales o materiales aprobados por USANA (como formularios de Clientes) proporcionados al Distribuidor. El Distribuidor solo puede tramitar Datos Personales de Terceros con el fin de desarrollar y gestionar su negocio USANA, incluida la ejecución de cualquier contrato con el tercero pertinente, de conformidad con los avisos de privacidad proporcionados a esos terceros tal y como se incluyen en los materiales oficiales de USANA.

El Distribuidor se asegurará de contar con las medidas de seguridad adecuadas, revisadas y aprobadas por USANA, para protegerse contra el riesgo de tramitación no autorizada o ilegal de Datos Personales de Terceros y contra la pérdida, destrucción o daño accidental de dichos datos personales. El Distribuidor notificará a USANA lo antes posible y, en cualquier caso, dentro de las veinticuatro (24) horas posteriores a la toma de conocimiento de cualquier vulneración de datos que involucre Datos Personales de Terceros y ayudará a USANA a responder frente a cualquier vulneración de datos, cualquier solicitud por parte de un interesado, incluido cualquier ejercicio de los derechos de un interesado, y para demostrar el cumplimiento de las leyes de protección de datos aplicables. El Distribuidor mantendrá registros de sus actividades de tramitación de datos en el formato proporcionado por USANA.

El Distribuidor no podrá transferir ningún Dato Personal de Terceros fuera de su país de residencia, a menos que sea cargándolos en los propios servidores seguros de USANA con el fin de almacenarlos. El Distribuidor no podrá designar a ningún tercero para que tramite 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 tratamiento de los Datos Personales de Terceros y los tipos de datos personales tramitados se establecerán en la política de privacidad de USANA, publicada en su sitio web, cuyos términos formarán parte de las instrucciones escritas de USANA al Distribuidor como procesador de los datos.

Al finalizar el Acuerdo de Distribución, el Distribuidor, siguiendo las instrucciones por escrito de USANA, eliminará cualquier Dato Personal de Terceros a menos que se requiera conservarlo según las leyes de protección de datos aplicables.

63. ACUERDO DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y LEY APLICABLE

Cualquier conflicto relativo a la información precontractual, validez, ejecución, interpretación o resolución del Acuerdo será resuelto por los juzgados y tribunales de la ciudad de Madrid, España. Ambas partes aceptan expresamente tal jurisdicción. La resolución de cualquier conflicto se hará conforme a la legislación española.
Sin perjuicio de cualquier disposición de este Acuerdo que lo contradiga, y con los límites impuestos por la ley aplicable, ninguna de las partes será responsable en virtud de este Acuerdo ante la otra por daños indirectos, daños punitivos, daños consecuentes o daños especiales.
Cualquier acción judicial bajo esta Sección 64 deberá iniciarse a más tardar un año después de surgido el conflicto o reclamación. La falta de inicio oportuno de un procedimiento judicial constituye tanto una prohibición absoluta para el inicio de un procedimiento judicial con respecto al conflicto en cuestión como una renuncia al mismo. Las partes acuerdan que el tiempo es esencial.
Esta Sección 64 sobrevivirá a la resolución del Acuerdo de Distribución por cualquier motivo.

64. DEFINICIONES

Acuerdo: el contrato legalmente vinculante entre la Compañía y el Distribuidor, que consta de la Solicitud de Distribución, los Términos y Políticas y el Plan de Compensación.

Centro de Negocio: el centro de la actividad de desarrollo de negocio de un Distribuidor, a través del cual se compran los productos y se acumula el Volumen de Compras.

Cliente: una persona que compra los productos con fines de uso personal y que no tiene la intención de revender los productos a tercero alguno.

Cliente Preferente: una persona que le compra directamente a USANA productos para consumo personal a un precio reducido. Los Clientes Preferentes no están autorizados a revender productos y no participan en el Plan de Compensación.

Colocación: el posicionamiento de un Distribuidor en la línea descendente de su patrocinador.

Distribuidor: un contratista independiente autorizado por la Compañía en virtud del Acuerdo para comprar y revender productos a Clientes, 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 Acuerdo.

Empresa competidora de venta directa: una empresa de venta directa que vende complementos nutricionales, alimentos y productos energéticos, productos para el cuidado de la piel o cualquier otro producto de salud y bienestar similar o que compita con los productos USANA.

Empresa de venta directa: una empresa que vende productos o servicios directamente a los consumidores a través de una fuerza de ventas independiente, en un entorno no minorista.

Equipo: el equipo de un Distribuidor consiste en todos los Clientes Preferentes y Distribuidores debajo de él/ella en la organización de ventas.

Herramientas comerciales: material creado por la Compañía, de cualquier tipo, con el propósito de vender productos, reclutar o formar a los Distribuidores.

Información confidencial: información relacionada con el negocio USANA que puede proporcionarse o ponerse a disposición de los Distribuidores, ya sea por escrito, electrónicamente, verbalmente o de cualquier otra forma, que sea confidencial, patentada y/o que no esté disponible para el público en general, que incluye pero no se limita a secretos comerciales, propiedad intelectual, identidad y datos de contacto de los Distribuidores y Clientes USANA, así como datos incluidos en los Informes Genealógicos u otros informes no públicos.

Informe de Genealogía: un informe generado por la Compañía que proporciona datos privados relacionados con las identidades y la información de ventas del equipo de un Distribuidor.

Inscripción (inscribir): el acto de formalizar un contrato con la Compañía para gestionar un negocio independiente.

Kit de Bienvenida: una selección de materiales de formación de la Compañía y documentación de apoyo al negocio que compra cada nuevo Distribuidor. *El Kit de Bienvenida se vende a los Distribuidores a precio de coste, no está sujeto a bonificaciones y es la única compra requerida para convertirse en Distribuidor.*

Línea ascendente: la línea directa de patrocinio por encima de un Distribuidor.

Línea descendente: todos los Distribuidores ubicados debajo de un Distribuidor concreto en una línea de patrocinio.

Material oficial de USANA: material publicitario e informativo que la Compañía proporciona acerca de sus productos y de la Oportunidad de Negocio.

Negocio: la cuenta creada cuando un individuo o una entidad mercantil formaliza una relación contractual con la Compañía.

Oportunidad de Negocio: actividades establecidas por la Compañía para promocionar los productos o el Plan de Compensación de la Compañía.

Organización bajo otra línea de patrocinio: Distribuidores que no están directamente por encima o por debajo de usted en tu línea de colocación de patrocinio.

Partes vinculadas: cualquiera de los responsables, directores, propietarios, empleados, agentes o entidades afiliadas de USANA. Las partes vinculadas son terceros beneficiarios contemplados en el Acuerdo para los fines del Acuerdo y que hacen específicamente referencia a ellos.

Patrocinador: línea ascendente directa de un Distribuidor.

Período renovable de cuatro semanas: un intervalo renovable de cuatro períodos de pago consecutivos (cuatro viernes).

Plan de Compensación: el plan específico utilizado por la Compañía, el cual describe los detalles y requisitos del sistema de compensación para los Distribuidores.

Precio de Pedido Automático: diez (10) por ciento inferior al precio preferente.

Productos: los productos que los Distribuidores están autorizados a comercializar y vender en virtud del Acuerdo.

Solicitud (o "Solicitud de Distribución"): el formulario cumplimentado y firmado por una persona que desea formalizar un Acuerdo de Distribución con la Compañía. The Hub: la aplicación informática de administración de USANA.

USANA o Compañía: USANA Health Sciences (Francia). Venta directa: vender directamente a Clientes, marketing de redes o empresas de marketing multinivel.

Volumen de Compras: los puntos generados por las ventas de productos por parte de un Distribuidor. Volumen de grupo: el volumen bonificable de compras de productos generado por el equipo de un Distribuidor.

Notas:

Notas:

USANA Health Sciences (France) SAS
121 Av. Des Champs Élysées
75008 Paris, France

Fecha de entrada en vigor: 28 de julio de 2022
CCR-018542 ES es 04/2022