

USANA<sup>®</sup>



Políticas y Procedimientos

**TOD** **LO** **QUE** <sup>TM</sup>  
**HACEMOS**  
**TE** **AYUDA** **A**  
**AMAR LA VIDA**  
**Y** **VIVIRLA.**

# Políticas y procedimientos

## SECCIÓN 1 .....3

### INTRODUCCIÓN ..... 3

1.1	Políticas incorporadas al Contrato de Distribución Mercantil.....3
1.2	Objeto.....3
1.3	Modificaciones.....3
1.4	Retrasos .....3
1.5	Cláusulas o estipulaciones inválidas.....3
1.6	Títulos no esenciales.....3
1.7	Renuncia .....3
1.8	No dependencia .....3

## SECCIÓN 2 .....3

### CÓMO CONVERTIRSE EN DISTRIBUIDOR.. 3

2.1	Requisitos para convertirse en Distribuidor de USANA.....3
2.2	Kit de Inicio .....4
2.3	Identificación y número de Distribuidor.....4
2.4	Inscripción vía telefónica .....4
2.5	Beneficios de los Distribuidores.....4
2.6	Renovación del Contrato de Distribución .....4

## SECCIÓN 3 .....5

### CÓMO OPERAR COMO DISTRIBUIDOR DE USANA ..... 5

3.1	Acciones de miembros de la familia o individuos afiliados .....5
3.2	Adhesión al Plan de Compensación de USANA .....5
3.3	Publicidad.....5
3.3.1	Generalidades.....5
3.3.2	Televisión y radio.....5
3.3.3	Consultas de los medios.....5
3.3.4	Marcas registradas y propiedad intelectual.....5
3.3.5	Uso del nombre, imagen y parecido de Distribuidores.....6
3.3.6	Precio publicitado .....6
3.3.7	Redes Sociales .....6
3.4	Presentaciones y declaraciones de los Distribuidores .....6
3.4.1	Reclamos de productos.....6
3.4.2	Declaraciones sobre ingresos .....6
3.4.3	Indemnización.....7
3.5	Establecimientos comerciales .....7
3.6	Competencia desleal .....7

3.6.1	Informes de genealogía.....7
3.7	Compañías, sociedades y fideicomisos.....8
3.8	Información personal y derecho a la privacidad.....8
3.8.1	Información personal.....8
3.8.2	Comunicación de información personal a terceros .....8
3.8.3	Acceso de Distribuidores a información personal.....8
3.9	Calidad de comerciante independiente .....9
3.10	Seguro.....9
3.10.1	Cobertura de responsabilidad del fabricante .....9
3.10.2	Asunción de riesgos.....9
3.11	Internacional .....9
3.12	Adherencia a las leyes y reglamentos .....9
3.13	Un solo contrato de distribución .....9
3.14	Se prohíbe el reempaquetado y reetiquetado .....9
3.15	Ventas, traspasos y cesiones de distribución .....9
3.16	Separación de una distribución conjunta.....10
3.17	Sucesión.....10
3.18	Impuestos.....10
3.18.1	Impuesto sobre la renta .....10
3.18.2	Ventas (Impuesto al Valor Agregado) .....10
3.19	Solicitud por teléfono o correo electrónico .....10
3.20	Territorios, no exclusividad .....10
3.21	Ferías y exposiciones comerciales .....10
3.22	Transferencia del patrocinio.....11
3.22.1	Afiliaciones conflictivas.....11
3.22.2	Cambios de colocación .....11
3.22.3	Reclutamiento de miembros de otras líneas .....11
3.23	Prácticas que pueden inducir a engaño .....11

## SECCIÓN 4 .....12

### RESPONSABILIDADES DE LOS DISTRIBUIDORES .....12

4.1	Desarrollo de su organización descendente.....12
4.2	Política de no desacreditación .....12
4.3	Retención de solicitudes o pedidos .....12

4.4	Informar sobre violaciones a las políticas .....	12
<b>SECCIÓN 5 .....</b>		
<b>REQUISITOS DE COMPRAS.....</b>		
5.1	Compra y comercialización de productos .....	13
5.2	Reventa a consumidores.....	13
5.3	Se prohíben las compras excesivas de inventario .....	13
5.4	Depósitos .....	13
<b>SECCIÓN 6 .....</b>		
<b>BONIFICACIONES POR VOLUMEN DE COMPRAS .....</b>		
6.1	Ciclos de bonificación por volumen de compras .....	13
6.2	Ajuste de bonificaciones adicionales por volumen de compra.....	13
6.3	Pérdida del derecho a recibir bonificaciones por volumen de compra .....	13
6.4	Bonificaciones y créditos no reclamados .....	13
6.5	Pagos interrumpidos, y reexpedición de pagos .....	14
<b>SECCIÓN 7 .....</b>		
<b>GARANTÍAS, DEVOLUCIONES Y RECOMPRA DE INVENTARIOS DE PRODUCTOS .....</b>		
7.1	Garantía de cambio de producto .....	14
7.2	Políticas de devolución en treinta (30) días.....	14
7.2.1	Clientes minoristas.....	14
7.2.2	Clientes Preferenciales .....	14
7.2.3	Distribuidores.....	14
7.3	Otros tipos de devoluciones.....	14
7.4	Procedimientos para todas las devoluciones y recompras .....	15
<b>SECCIÓN 8 .....</b>		
<b>SOLUCIÓN DE DISPUTAS Y PROCEDIMIENTOS DISCIPLINARIOS.....</b>		
8.1	Disputas entre Distribuidores .....	15
8.1.1	Quejas y reclamos .....	15
8.1.2	Revisión del Departamento de ética y educación.....	15
8.2	Medidas disciplinarias .....	15
<b>SECCIÓN 9 .....</b>		
<b>PEDIDOS.....</b>		
9.1	Métodos para hacer pedidos .....	15
9.2	Programa de pedido automático.....	15

9.3	Políticas generales de pedidos.....	16
9.4	Compra de productos USANA.....	16
9.5	Políticas de pedidos pendientes.....	16
9.6	Discrepancias en los envíos .....	16

**SECCIÓN 10 .....**

**PAGO Y ENVÍO.....**

10.1	Métodos de pago .....	16
10.1.1	Orden de pago .....	16
10.1.2	Tarjetas de crédito.....	16
10.1.3	Programa de pagos bancarios electrónicos .....	16
10.2	Programa de Pedido automático.....	16

**SECCIÓN 11 .....**

**SERVICIO A LOS DISTRIBUIDORES .....**

11.1	Modificaciones a su Contrato de Distribución.....	16
11.1.1	En General.....	16
11.1.2	Adición de cosolicitantes.....	16
11.2	Informes genealógicos y declaraciones de bonificaciones por volumen de compras .....	16
11.2.1	Informes genealógicos .....	16
11.3	Errores o preguntas. ....	16
11.4	Solución de problemas .....	17

**SECCIÓN 12 .....**

**POLÍTICAS SOBRE INACTIVIDAD Y CANCELACIÓN .....**

12.1	Inactividad .....	17
12.2	Cancelación impuesta.....	17
12.3	Cancelación por escrito .....	17
12.4	Efecto de la cancelación .....	17

**SECCIÓN 13 .....**

**DEFINICIONES.....**



© Copyright 2017 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 USA”

## SECCIÓN 1 — INTRODUCCIÓN

### 1.1 POLÍTICAS INCORPORADAS AL CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN MERCANTIL

Las presentes Políticas y Procedimientos, en su forma actual y con las modificaciones de las que hayan sido objeto ocasionalmente a discreción de USANA, son parte integral del Contrato de Distribución Mercantil de USANA. Es responsabilidad de cada Distribuidor leer, comprender, adherirse y cerciorarse de que está al tanto de la versión más reciente de estas Políticas y Procedimientos y de que opera según sus estatutos. Para los fines de estas políticas, el término Distribuidor se refiere a todos los individuos que suscribieron un Contrato con USANA.

### 1.2 OBJETO

La finalidad del Contrato de Distribución y del presente manual de políticas y procedimientos es definir que:

- **OBJETO:** USANA es una compañía que se dedica a la comercialización de suplementos nutricionales, productos para el cuidado de la piel, guías sobre cómo desarrollar su negocio y boletas de entrada a eventos desarrollados o patrocinados por USANA, entre otros, a través del mercadeo en red o multinivel. Como DISTRIBUIDOR mercantil independiente usted solicita y USANA acepta inscribirlo en su registro de distribuidores mercantiles independientes para la República de Colombia. Dicha inscripción otorga al DISTRIBUIDOR (i) el derecho a comprar y/o revender los productos comprados directamente a USANA por usted o su red de distribución; (iii) crear un red multinivelista mediante la presentación a USANA de personas que deseen dedicarse a la distribución de nuestros productos o personas que prefieran consumirlos, en el entendido de que si USANA los acepta pasarán a integrar la líneas de patrocinio descendente y el grupo comercial del DISTRIBUIDOR que los haya presentado.

Estas actividades pueden ser excluyentes o ser realizadas en conjunto según lo determine el DISTRIBUIDOR ya que hacen parte de la actividad multinivel.”

### 1.3 MODIFICACIONES

La Compañía puede, cuando lo considere conveniente, modificar los términos y condiciones del Contrato de Distribución Mercantil, las Políticas y Procedimientos, el Plan de Compensación y la Lista de Precios sugeridos. Las modificaciones se harán efectivas cuando se notifiquen en publicaciones oficiales de USANA que se distribuyan a todos los Distribuidores activos. El Distribuidor Independiente acepta expresamente el derecho de USANA a hacer estas modificaciones.

### 1.4 RETRASOS

USANA no se hará responsable por retrasos y fallas en el cumplimiento de sus obligaciones resultantes de causas de fuerza mayor y circunstancias que vayan más allá de su control razonable, tales como huelgas, problemas laborales, disturbios, guerras, incendios, muerte, reducción

o interrupción de una fuente de suministros, decretos u órdenes gubernamentales, etc.

### 1.5 CLÁUSULAS O ESTIPULACIONES INVÁLIDAS

Si se determina que alguna de las cláusulas y/o estipulaciones contenidas en el Contrato de Distribución Mercantil celebrado por USANA con cada uno de los Distribuidores en su forma actual o con las modificaciones de que hubiese podido ser objeto, es inválida, se declara ilícita o imposible de cumplir, por el motivo que fuere, únicamente se considerará suprimida del Contrato de Distribución Mercantil dicha estipulación inválida, quedando en pleno vigor y efecto el resto de las estipulaciones del Contrato, y las mismas deberán ser interpretadas como si dicha cláusula o estipulación inválida, ilícita o de imposible cumplimiento nunca hubiese formado parte del Contrato de Distribución.

### 1.6 TÍTULOS NO ESENCIALES

Los títulos y encabezados de las presentes Políticas son únicamente para fines de referencia, y no constituyen términos esenciales del Contrato de Distribución, ni deberán ser interpretados como tales.

### 1.7 RENUNCIA

USANA nunca pierde su derecho a exigir al Distribuidor el cumplimiento del Contrato de Distribución Mercantil, de las leyes aplicables ni de los reglamentos que rigen la conducta comercial. Únicamente en circunstancias extraordinarias se renunciará a una política, y tal renuncia será comunicada por escrito por un representante legal o funcionario de la compañía. La renuncia será válida sólo para ese caso específico.

### 1.8 NO DEPENDENCIA

Los Distribuidores deberán solicitar asesoría a sus asesores profesionales para asuntos legales o financieros, o para otro tipo de asesoría, y no podrán basarse en los conceptos emitidos por USANA. USANA no asume responsabilidad alguna por dichos conceptos que dé al Distribuidor.

## SECCIÓN 2 — CÓMO CONVERTIRSE EN DISTRIBUIDOR

### 2.1 REQUISITOS PARA CONVERTIRSE EN DISTRIBUIDOR DE USANA:

- Tener la mayoría de edad.
- Residir dentro del área geográfica en la que USANA haya sido autorizada para realizar negocios.
- Conocer las Políticas y Procedimientos y el Plan de Compensación de USANA.
- Hacer llegar a USANA, en original, el Contrato de Distribución Mercantil, llenados y firmados por el propio solicitante. La solicitud de Distribuidor en Colombia debe venir acompañada por los siguientes documentos: Copia de la cédula de ciudadanía ampliada al 150%, Copia del Rut y Certificación bancaria, en donde aparezca el nombre del banco, el tipo de cuenta, el número de cuenta y titular de

la misma. La cuenta bancaria debe estar a nombre del solicitante.

- Proporcionar a USANA y mantener información actualizada y correcta respecto al domicilio para recibir correspondencia y un número de teléfono en donde se le pueda localizar y una copia de su RUT actualizado, correo electrónico (si lo tiene).
- Comprar un “Kit de Inicio”.
- Estar inscrito en el Registro Único Tributario – RUT.

USANA se reserva el derecho de aceptar o rechazar cualquier solicitud a su exclusivo criterio y discreción.

## 2.2 “KIT DE INICIO”

Ningún solicitante está obligado a comprar un determinado número de productos USANA para convertirse en Distribuidor. Sin embargo, para familiarizar a nuevos Distribuidores con los productos, servicios, técnicas de mercadeo, ayudas de ventas, y otras materias, USANA requiere que los nuevos Distribuidores adquieran un “Kit de Inicio”. USANA se reserva el derecho de recomprar el “Kit de Inicio” que todo Distribuidor ponga en venta tras terminar su Contrato de Distribución, si el “Kit” se encuentra en buen estado.

## 2.3 IDENTIFICACIÓN Y NÚMERO DE DISTRIBUIDOR

USANA requiere que sus Distribuidores le proporcionen su número de Cédula de Ciudadanía. USANA utiliza dicho número para identificar a los Distribuidores, únicamente con fines fiscales.

Cuando USANA recibe y acepta una Solicitud de Distribuidor para Colombia y Contrato de Distribución Mercantil, USANA le asignará el Número Único de Distribuidor que le corresponderá. Los Distribuidores deben utilizar su Número de Distribuidor cada vez que llamen a alguna oficina de Servicios al Cliente o al Representante de USANA para hacer pedidos e informarse de bonificaciones por Volúmenes de Compra y otros.

## 2.4 INSCRIPCIÓN VÍA TELEFÓNICA

Un aspirante a Distribuidor puede llamar a USANA para recibir un Número de Distribuidor provisional y una autorización temporal para operar un negocio de Distribución nuevo. El solicitante debe proporcionar a USANA toda la información necesaria para completar la Solicitud y el Contrato de Distribución. El solicitante puede adquirir un “Kit de Inicio” en ese momento utilizando una tarjeta de crédito válida y vigente. El aspirante también puede registrarse vía internet.

El Número provisional del Distribuidor y la autorización temporal del nuevo Distribuidor tendrán una validez de 21 días, hasta que USANA reciba la “Solicitud de Distribuidor y el Contrato de Distribución Mercantil” en original firmados por el Distribuidor y los documentos que debe anexar el solicitante. USANA se reserva el derecho de suprimir de su sistema una Distribución o interrumpir el pago de las bonificaciones ganadas si la Solicitud y Contrato no han sido recibidos o si no son firmados digitalmente dentro del plazo de inscripción temporal de 21 días. Una vez que USANA reciba la Solicitud de Distribuidor y el Contrato de Distribución originales, USANA le asignará

el Número de Distribuidor permanente que le corresponda y extenderá el período de autorización de su contrato como Distribuidor inicial a un año completo contado a partir de la fecha de la asignación del código temporal.

## 2.5 BENEFICIOS DE LOS DISTRIBUIDORES

Una vez que USANA acepta la “Solicitud de Distribuidor y el Contrato de Distribución Mercantil”, los beneficios del Plan de Compensación se ponen a disposición del nuevo Distribuidor. Estos beneficios incluyen el derecho a:

- Comprar los productos y servicios de USANA a precios de Distribuidor, teniendo el derecho, pero no la obligación, de revenderlos a terceros;
- Participar en el Plan de Compensación de USANA (recibir bonificaciones por el Volumen de Compra de su organización o grupo comercial por compras especiales VCG Volumen de Compras de Grupo, bonos de descuento);
- Proponer a USANA a personas que deseen dedicarse a la distribución de productos USANA como candidatos a Distribuidor, para que si son aceptados, queden inscritos en sus líneas de patrocinio descendente y crear así una organización propia y realizar progresos dentro del Plan de Compensación de USANA;
- Proponer a USANA a otros individuos que como clientes consumidores deseen convertirse en Clientes Preferenciales con derecho a adquirir productos USANA a precios de descuento o de mayoreo, pero que no desean asumir las responsabilidades de Distribuidor. Las compras de los Clientes Preferenciales que sean aceptados no generarán derecho a bonificaciones adicionales para quien los propuso, pero sí incrementan su VCG (Volumen de Compras de Grupo);
- Recibir literatura y otros comunicados de USANA;
- Participar en eventos o actividades de información sobre patrocinio, motivación y reconocimiento auspiciadas por USANA mediante el pago de los cargos correspondientes, si así procede;
- Participar en concursos y programas de promoción e incentivos patrocinados por USANA para sus Distribuidores;
- Los solicitantes que pidan su aceptación como Distribuidores, pueden comprar a precios de distribución y revender al menudeo productos o servicios de USANA y beneficiarse con esa compra-venta, mientras se resuelve su solicitud;

La continuación de una Distribución por parte de un Distribuidor o la aceptación de ganancias conforme al Plan de Compensación o la aceptación de cualquier otro beneficio conforme a la Solicitud y Contrato de Distribución constituyen la aceptación de la Solicitud y el Contrato de Distribución, así como de estas Políticas y Procedimientos y de todas sus modificaciones.

## 2.6 RENOVACIÓN DEL CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN

USANA cobra a los Distribuidores una cuota de renovación anual de Distribución cuyo valor se encuentra incluido en la lista de precios y podrá ser pagado a través de los distintos métodos que USANA tenga disponibles en cada momento:

- Renovará automáticamente su suscripción a las publicaciones de USANA;
- Renovará su Contrato de Distribución (implicando su aceptación y promesa de cumplir la versión más actualizada de las Políticas y Procedimientos con las modificaciones que periódicamente hace USANA a su discreción) y mantener su línea de patrocinio; y
- Mantendrá su derecho a participar en el Plan de Compensación de USANA; comprar productos USANA a precios de distribución, disfrutar de programas de apoyo de servicios de USANA; participar en promociones, concursos y reconocimientos de la compañía, asistir a eventos de la Compañía y vender al menudeo productos USANA.

## SECCIÓN 3 – CÓMO OPERAR COMO DISTRIBUIDOR DE USANA

### 3.1 ACCIONES DE MIEMBROS DE LA FAMILIA O INDIVIDUOS AFILIADOS

Si algún integrante de la familia inmediata de un Distribuidor emprende cualquier actividad que, si fuese emprendida por el Distribuidor sería considerada como violatoria de alguna disposición del Contrato de Distribución, dicha actividad será considerada como una violación por parte del Distribuidor.

### 3.2 ADHESIÓN AL PLAN DE COMPENSACIÓN DE USANA

Los Distribuidores se encuentran adheridos a los términos del Plan de Compensación de USANA, tal y como se exponen en la literatura oficial de USANA. Los Distribuidores no ofrecerán la oportunidad USANA a través de, ni en combinación con, ninguna otra oportunidad o método de mercadeo no aprobado por USANA. Los Distribuidores no exigirán ni alentarán a Clientes Preferenciales o Distribuidores a que participen en USANA en forma distinta a la establecida en el programa tal y como ha sido expuesto en la literatura oficial de USANA. Los Distribuidores no exigirán ni alentarán a Clientes Preferenciales o Distribuidores a que ejecuten acuerdos o contratos que no sean los acuerdos y contratos oficiales de USANA para convertirse en Distribuidores de USANA. De igual manera, los Distribuidores no exigirán ni alentarán a Clientes Preferenciales o Distribuidores a hacer adquisiciones o pagos a ningún otro individuo o entidad para participar en el Plan de Compensación de USANA, que no sean los pagos identificados como recomendados o exigidos en la literatura oficial de USANA.

### 3.3 PUBLICIDAD

#### 3.3.1 En General

Los Distribuidores deben evitar toda conducta o práctica descortés, engañosa, ilícita, poco ética o inmoral al comercializar y promocionar los productos USANA, la oportunidad USANA y el Plan de Compensación .

Sólo aquellos Distribuidores que hayan alcanzado el nivel de Líder Oro o superior pueden producir materiales de apoyo para compra y comercialización o mercadeo individuales

para promocionar USANA, la oportunidad USANA, el Plan de Compensación, los productos USANA. El resto de los Distribuidores pueden utilizar únicamente herramientas de mercadeo y de apoyo producidos o aprobados por USANA. Los materiales de apoyo para comercialización y mercadeo incluyen, de forma no limitativa, información general sobre el negocio de distribución de productos USANA, folletos, volantes, panfletos, afiches, postales, cartas, avisos clasificados, y programas de promoción de USANA, como también mensajes de correo electrónico, grabaciones de mensajes de correo de voz y páginas web y sitios de redes sociales utilizados para hacer publicidad a USANA, sus productos, servicios o Plan de Compensación.

Cualquier Distribuidor que haya alcanzado el rango de Líder Oro o superior que desee crear sus propias herramientas de mercadeo, materiales promocionales, anuncios u otra literatura (material promocional), debe enviar una copia de los materiales propuestos a USANA para su revisión y aprobación antes de que dicho Distribuidor utilice la información para promocionar su negocio o la oportunidad USANA. Tras recibir el material de promoción propuesto, USANA revisará la información para determinar si la forma y el contenido del material son apropiados. USANA notificará a la brevedad posible al Líder Oro o superior la decisión de USANA de aprobar o rechazar el material que desea utilizar para promover y apoyar sus actividades comerciales. Los Líderes Oro o de rango superior podrán utilizar únicamente los materiales de ventas, mercadeo y apoyo aprobados expresamente por USANA. Dichos materiales no podrán ofrecerse en venta con una ganancia para el Distribuidor. Es responsabilidad de los Distribuidores asegurarse de que ese material promocional previamente aprobado permanezca actualizado y vigente. USANA además se reserva el derecho de rescindir la aprobación de cualquier material promocional, y los Distribuidores renuncian a cualquier reclamación por daños o a ser remunerados como resultado de esa rescisión o en relación con la misma.

#### 3.3.2 Televisión y radio

Los Distribuidores pueden hacer publicidad por radio y televisión, con sujeción a la aprobación expresa de USANA por escrito limitado en todo caso al rango oro y superior.

#### 3.3.3 Consultas de los medios

Los Distribuidores deben referir todas las consultas de los medios de comunicación relacionadas con USANA al Departamento de Comunicación de USANA. Ello asegurará que la información que llegue al público general sea exacta y consistente.

#### 3.3.4 Marcas registradas y propiedad intelectual

- Un Distribuidor no puede, ni directa ni indirectamente, utilizar la marca registrada de USANA para promover su negocio independiente. En su lugar, debe utilizar el logotipo “Distribuidor Mercantil Independiente USANA” para promover su negocio. Puede solicitar a USANA una copia reproducible del logotipo.
- Los Distribuidores pueden describirse a sí mismos como “Distribuidor Mercantil Independiente USANA” en las páginas comerciales de la guía telefónica e internet.

- Los Distribuidores no deben responder el teléfono de manera alguna que pueda indicar o sugerir que la persona que llama se ha comunicado a una oficina corporativa de USANA.
- Los Distribuidores no pueden, ni directa ni indirectamente, grabar o reproducir materiales en ningún evento, acto, discurso, etc. derivados de eventos corporativos de USANA.
- Los Distribuidores no pueden, ni directa ni indirectamente, grabar, reproducir o copiar ninguna presentación, material o discurso realizado por un vocero, representante, orador, empleado, Líder u otros Distribuidores de USANA.
- Los Distribuidores no pueden, ni directa ni indirectamente, reproducir ni copiar grabación alguna de las presentaciones en cintas de audio o video producidas por USANA.
- Los Distribuidores no pueden, ni directa ni indirectamente, publicar o hacer que se publique, en ningún medio electrónico o escrito, el nombre, fotografía o la imagen de personas vinculadas con USANA como tampoco los materiales protegidos por derechos de autor o que sean propiedad de personas vinculadas a USANA sin autorización expresa por escrito por parte de dicha persona y/o USANA.
- Los Distribuidores no pueden, ni directa ni indirectamente, publicar o hacer que se publique, en ningún medio electrónico o forma escrita, los materiales registrados o propiedad de USANA, sin previa autorización expresa por escrito de USANA.
- Los Distribuidores no pueden, ni directa ni indirectamente, utilizar, intentar registrar o vender ninguno de los nombres comerciales, marcas registradas, nombres de servicios, marcas de servicios, nombres de productos, o cualquier derivado de éstos, para su uso en dominios de Internet o como dirección de correo electrónico.

### 3.3.5 Uso del nombre, imagen de Distribuidores

El Distribuidor autoriza a USANA utilizar su nombre, testimonio (u otras afirmaciones acerca de USANA, de sus productos o de la oportunidad, en formato impreso o grabado, incluyendo traducciones, paráfrasis y reproducciones electrónicas de los mismos), así como su imagen (según se produzca o registre en medios fotográficos, digitales, electrónicos, en video o película) en relación con el anuncio, promoción y publicidad de la oportunidad y los productos USANA, o con cualquier evento patrocinado por USANA o relacionado con USANA.

### 3.3.6 Precio publicitado

Queda prohibido a los Distribuidores crear su propio material publicitario o de mercadeo ofreciendo productos USANA a un precio MENOR al precio actual en pedido automático más el costo del envío y los impuestos aplicables.

### 3.3.7 Redes Sociales

Los Distribuidores pueden usar los sitios de redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram, etc.), para:

- Comunicar su participación en USANA y para comunicar otra información acerca de la compañía,

- Direccionar a usuarios a contenido web de USANA aprobado, incluyendo la página web personal de USANA (PWP) de un Distribuidor,
- Publicar herramientas educativas de USANA aprobadas y otro contenido aprobado,
- Participar en las siguientes actividades orientadas a desarrollar el negocio: promover juntas o eventos próximos, publicitar productos mediante un enlace a su tienda en línea USANA o a otro material aprobado por USANA y alentar a la audiencia a ponerse en contacto con ellos para obtener más información acerca de los productos o del negocio.

Es esencial al momento de promover USANA en las redes sociales que los Distribuidores USANA respeten todas las políticas referentes a las declaraciones que pueden hacerse respecto al negocio o los productos. Por favor consulte las secciones 3.4.1, 3.4.2 y 5.1 para repasar su contenido.

Los Distribuidores deben evitar publicar todo contenido profano, vulgar, difamatorio, amenazante, etc., según está determinado por USANA y deberán apegarse a los términos y condiciones aplicables en los sitios de las redes sociales en los que hagan sus publicaciones. Los Distribuidores también tienen prohibido usar el nombre de USANA o los nombres registrados en el nombre de su página en Facebook, Twitter, etc. USANA se reserva el derecho de solicitar a un Distribuidor la eliminación de toda publicación que se considere inapropiada.

Si desea más detalles acerca de la política de publicidad de USANA, incluyendo las políticas aplicables a sitios web, blogs, etc., por favor consulte la sección 3.3.1.

## 3.4 PRESENTACIONES Y DECLARACIONES DE LOS DISTRIBUIDORES

### 3.4.1 Presentación de productos

Los Distribuidores de USANA no pueden hacer afirmaciones de que los productos de USANA tienen propiedades terapéuticas o curativas, como no sean las contenidas en la literatura de USANA. En particular, ningún Distribuidor puede hacer ninguna afirmación de que los productos de USANA son útiles en la cura, el tratamiento, el diagnóstico, el alivio o la prevención de enfermedad alguna. Tales declaraciones pueden ser percibidas como afirmaciones de naturaleza médica o farmacéutica. Tales declaraciones no sólo violan el Contrato de Distribución Mercantil, sino que además violan las leyes y reglamentos de Colombia y de otras jurisdicciones.

### 3.4.2 Declaraciones sobre ganancias

Los Distribuidores no pueden hacer proyecciones ni afirmaciones sobre sus ganancias en la comercialización de los productos de USANA ni sobre las bonificaciones por Volumen de Compras de su grupo comercial, (incluyendo mostrar cheques, copias de cheques o estados de cuentas bancarias) al presentar o conversar sobre la oportunidad USANA o el Plan de Compensación, excepto según se disponga en los materiales impresos oficiales de USANA.

### 3.4.3 Indemnización

El Distribuidor se hace responsable de todas las afirmaciones verbales y/o escritas que haga con respecto a los productos, servicios y al Plan de Compensación, que no estén expresamente contenidos en materiales oficiales de la Compañía. El Distribuidor acuerda indemnizar a USANA por cualquier demanda, daño u otros gastos, incluyendo honorarios legales, derivados de declaraciones o acciones llevadas a cabo por el Distribuidor que estén fuera del alcance del Contrato. Las disposiciones contenidas en esta sección seguirán vigentes aún después de la terminación del Contrato.

### 3.5 ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES

Los Distribuidores pueden exhibir productos USANA en establecimientos de comercio en los que los servicios profesionales sean la fuente principal de ingresos y el comercio de productos sea secundario. Los establecimientos aprobados orientados a la prestación de servicios incluyen (de manera no limitativa) centros de salud (“SPAS”), tiendas de belleza y consultorios de médicos y quiroprácticos. Los Distribuidores pueden exhibir productos USANA en tales establecimientos para los fines de captar nuevos candidatos a Distribuidor, sin embargo, se obligan a no comercializar al menudeo productos USANA en tales establecimientos. Los establecimientos no aprobados incluyen (de manera no limitativa) tiendas de venta al menudeo, sitios de subasta por Internet (i.e. Ebay, Mercado Libre) y farmacias.

Se considerará como violación de esta política ser intencionalmente parte de cualquier esquema mediante el cual un Distribuidor proporcione producto a un tercero que a su vez ofrezca dicho producto para su reventa en un establecimiento minorista no autorizado.

### 3.6 COMPETENCIA DESLEAL

Los Distribuidores pueden participar en otras empresas de compra-venta directa o de comercialización a través de redes de multiniveles (“mercadeo multinivel”), y pueden participar en actividades comerciales relacionadas con productos y servicios que no sean de USANA, si así desean hacerlo. Queda prohibido a los Distribuidores participar en actividades no autorizadas de captación, las cuales se consideran como competencia desleal e incluyen las siguientes:

- Captar o alistar Distribuidores o Clientes de USANA para que participen en otras empresas de mercadeo multinivel, ya sea directamente o a través de terceras personas. Esto incluye, de manera no limitativa, el presentar o asistir en la presentación de otras empresas de mercadeo multinivel a cualquier Distribuidor o Cliente Preferencial de USANA, o alentar en forma implícita o explícita a los Distribuidores de USANA a unirse a otras empresas comerciales;
- Constituye una violación de esta política captar o alistar Distribuidores o Clientes Preferenciales de USANA para otros negocios de mercadeo multinivel, incluso si el Distribuidor desconoce que el prospecto también es un Distribuidor o Cliente de USANA;
- Presentar material impreso, cintas de audio u otro material

promocional de la naturaleza que sea de otro negocio de mercadeo multinivel que sea utilizado por el Distribuidor o terceras personas, para captar Distribuidores de USANA para esa otra empresa comercial;

- Comercializar o revender o promocionar cualquier producto o servicio competidor a Distribuidores de USANA. Se considera que cualquier producto o servicio de la misma categoría genérica de un producto o servicio de USANA es competencia (por ejemplo, cualquier suplemento nutricional está en la misma categoría general que los suplementos nutricionales de USANA, y por lo tanto, es un producto competidor, independientemente de las diferencias de costo, calidad, ingredientes o contenido nutricional);
- Ofrecer productos USANA o promocionar el Plan de Compensación de USANA conjuntamente con cualquier plan de negocios, oportunidad, producto o incentivo que no sea de USANA;
- Ofrecer cualquier producto u oportunidad que no sea de USANA, conjuntamente con la oferta de productos o del plan de negocios de USANA en cualquier reunión, seminario, lanzamiento, convención u otro evento de USANA;
- En los casos en que un Cliente Preferencial potencial o Distribuidor potencial acompañe a un Distribuidor a una reunión o evento de USANA, ningún otro Distribuidor de USANA puede reclutar a ese prospecto para que se aliste en USANA o en cualquier otro negocio de mercadeo multinivel durante un período de catorce (14) días, a menos que y hasta que el Distribuidor que trajo al prospecto al evento avise al otro Distribuidor de USANA que el prospecto ha decidido no alistarse en USANA y que el Distribuidor ya no va a proponer a dicho prospecto para que se aliste en USANA, cualquiera de las dos situaciones que ocurra primero. USANA cancelará inmediatamente el contrato de cualquier Distribuidor que viole esta disposición. Las violaciones de esta política son especialmente nocivas para la certeza que debe haber en el funcionamiento seguro de las líneas de patrocinio dentro de la red de multinivel de los Distribuidores de productos USANA.
- Si un Distribuidor incurre, directa o indirectamente, de la forma que sea, de manera enunciativa más no limitativa, en la operación, inscripción como Distribuidor, recepción de compensaciones, participación accionaria, legal o equitativa, como único propietario, socio, accionista, fideicomisario o beneficiario, en alguna otra empresa de mercadeo multinivel, no podrá participar en el programa de Liderazgo ni en el de Bono de Élite de USANA.

El Distribuidor que participe de la manera que sea en otra empresa de mercadeo multinivel no será elegible para tener acceso a información confidencial de clientes, incluyendo, de manera enunciativa más no limitativa, las listas de clientes incluidas en el Acelerador del Negocio.

#### 3.6.1

#### Informes de genealogía

El Distribuidor y USANA convienen en que los Informes

Genealógicos de USANA son confidenciales y contienen secretos industriales exclusivos. Un Distribuidor no debe usar los informes para ningún fin que no sea el desarrollo del negocio de USANA. USANA solamente suministrará Informes Genealógicos al Distribuidor con sujeción a los términos del mencionado convenio de confidencialidad.

### 3.7 SOCIEDADES Y FIDEICOMISOS

Una sociedad mercantil o civil o un fideicomiso designados como “Entidad” (en esta sección), podrá solicitar convertirse en Distribuidor Mercantil Independiente de USANA presentando su Acta Constitutiva, o los documentos constitutivos del fideicomiso (esos documentos se designan como “Documentos de la Entidad”, así como Formulario de Registro de Empresas, Sociedades y Razones sociales) a USANA, junto con un formulario debidamente llenado por el representante de la entidad. La condición del titular de un contrato de distribución mercantil puede cambiarse bajo un mismo patrocinador, de un particular a una sociedad mercantil, civil o fideicomiso, o de un tipo de entidad a otro. Para ello, USANA puede solicitar, en cualquier momento según lo decida, que el Distribuidor proporcione a USANA su Acta Constitutiva, Contrato de Asociación o los documentos del fideicomiso (estos documentos se denominarán colectivamente los “Documentos de la Entidad”). El Formulario de Inscripción de una Entidad debe ser firmado por todos los accionistas, socios, o demás individuos que tengan una participación en el negocio. Los miembros de la Entidad son responsables individual o colectivamente por cualquier deuda u otra obligación para con USANA. Tal como se establece en la Sección 3.14, ninguna persona puede participar directa o indirectamente en más de un Contrato de Distribución Mercantil de USANA.

Es responsabilidad de las personas que participan en la Entidad apegarse a las leyes del país en el que haya sido constituida la Entidad. USANA se reserva el derecho de aprobar o rechazar cualquier Solicitud y Contrato de Distribución presentado por una Entidad.

### 3.8 INFORMACIÓN PERSONAL Y DERECHO A LA PRIVACIDAD

**Usted además autoriza expresamente la transmisión de su información personal a la empresa matriz de USANA en los Estados Unidos de América o a cualquiera de sus compañías afiliadas o asociadas, locales o foráneas, según sea necesario periódicamente, con el objeto de cumplir los propósitos para los cuales recabamos información personal.**

#### 3.8.1 Información personal

Ocasionalmente será necesario que usted proporcione a USANA información personal cuyo propósito está relacionado con su Distribución, su solicitud de convertirse en Distribuidor de USANA y su continua relación de negocios con USANA. Dichos propósitos pueden incluir, de manera enunciativa más no limitativa:

- Procesamiento de su contrato de distribución mercantil;

- Procesamiento y surtido de pedidos, así como para enviarle notificación del estatus de sus pedidos;
- Desarrollo de Informes de Genealogía y otros informes relacionados con el negocio;
- Prestación de servicios al Distribuidor, como planeación y facilitación de juntas y cursos de capacitación;
- Administración de las prestaciones del Distribuidor;
- Desarrollo e instrumentación de políticas, planes de mercadeo y estrategias;
- Publicación de información personal en boletines y material de USANA y comunicación intergrupala de la compañía;
- Entrega de referencias;
- Cumplimiento de la legislación aplicable y colaboración con cualquier investigación por parte de las entidades gubernamentales y de control del Estado;
- Otros fines directamente relacionados con cualquiera de los puntos anteriores.

#### 3.8.2 Comunicación de información personal a terceros

En los casos en los que esté permitido por la legislación aplicable, USANA podrá proporcionar su información personal a los siguientes terceros:

- Empleados, directores y gerentes de USANA, así como a sus compañías asociadas/afiliadas locales o foráneas;
- Cualquier agente, contratista, proveedor, vendedor o a cualquier otro tercero que preste servicios administrativos, de publicidad, de impresión o de cualquier otra naturaleza a USANA o a sus compañías afiliadas, incluyendo, de manera enunciativa mas no limitativa, centros de distribución, auditores externos, médicos, fideicomisarios, compañías aseguradoras, actuarios y cualquier consultor/agente designado por USANA o por sus compañías afiliadas para planear, prestar y/o administrar las prestaciones del Distribuidor
- Distribuidores que hacen parte de la red USANA
- Personas u organizaciones que soliciten referencias;
- Cualquier entidad gubernamental u otra autoridad gubernamental, policíaca o reguladora competente en Colombia o en los demás mercados, tales como la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN, entre otros.

#### 3.8.3 Acceso de distribuidores a información personal

Usted tiene derecho a solicitar y recibir por parte de USANA la información personal que USANA tiene en sus expedientes acerca de usted, así como de corregir cualquier información imprecisa (a menos que sea aplicable alguna excepción). También puede solicitar a USANA se le proporcione información acerca del tipo de información personal que guarda en sus expedientes. Las solicitudes de acceso y corrección de información o datos personales, así como la información acerca de las políticas y prácticas de USANA

respecto a información personal deberán enviarse por escrito al Departamento de Servicio a Clientes de USANA.

Usted será notificado de cada cambio realizado a las Políticas de Privacidad de USANA a través de los medios de comunicación habituales de USANA. En todo caso el tratamiento de los datos personales del Distribuidor se hará teniendo en cuenta la política definida para tal caso por USANA. Dicha política sigue los lineamientos de la ley 1581 del 2012 y artículo 10 del decreto 1377 del 2013 y puede ser consultada a través de los medios de comunicación habituales de USANA.

### **3.9 CALIDAD DE COMERCIANTE INDEPENDIENTE**

Los Distribuidores Mercantiles son comerciantes independientes y no adquieren una franquicia. El Contrato entre USANA y sus Distribuidores no genera una relación de patrón/empleador, agencia, o sociedad entre la Compañía y el Distribuidor. Todos los Distribuidores son responsables de pagar sus propios impuestos sobre sus ingresos. Los Distribuidores no son considerados como empleados para los fines de la Ley laboral o de seguridad social, así como tampoco para los fines de ninguna otra ley. Como Distribuidores Mercantiles Independientes, los productos USANA que venden al público consumidor, los han adquirido previamente de USANA con dinero de su propio peculio. Se conmina a cada Distribuidor a que determine sus propios objetivos, horas y métodos para la compra y reventa de los productos USANA, siempre y cuando el Distribuidor cumpla con todas las leyes aplicables, así como con los términos y condiciones del Contrato de Distribución.

El Distribuidor renuncia expresamente a cualquier pago de cualquier compensación por parte de USANA que pueda derivarse de la caracterización del Contrato de Distribución como de agencia comercial.

### **3.10 SEGURO**

#### **3.10.1 Cobertura de responsabilidad del fabricante**

USANA mantiene un seguro para proteger a la compañía y a los Distribuidores contra reclamos por riesgos de los productos. La póliza de seguro de USANA contiene un "Endoso al Distribuidor" que extiende la cobertura hasta los Distribuidores Independientes, siempre y cuando los mismos estén comercializando productos USANA de conformidad con las leyes y reglamentos aplicables y con el Contrato de Distribución. La póliza de responsabilidad por productos de USANA no extiende su cobertura hasta reclamos que puedan surgir como resultado de conducta indebida por parte del Distribuidor durante la comercialización de los productos (véase también la Sección 3.15).

#### **3.10.2 Asunción de riesgos**

El Distribuidor entiende que mientras esté de viaje con motivo de juntas, eventos, actividades, talleres, retiros o reuniones relacionadas con la Compañía, lo hace como parte de su propio negocio y en ningún caso como empleado, agente o funcionario de la Compañía, sin importar el hecho de que su asistencia se deba, total o parcialmente, a una invitación o acuerdo con la

Compañía para asistir. El Distribuidor asume todos los riesgos y responsabilidades derivados de dicho viaje.

### **3.11 INTERNACIONAL**

Los Distribuidores pueden comprar y revender productos, de USANA, proponer a USANA candidatos a Distribuidores sólo en países en los que ha sido aprobado el funcionamiento comercial de USANA, en caso de que haya sido anunciado en comunicaciones oficiales de USANA. Si un Distribuidor desea hacer negocios en un país autorizado distinto a aquél en el cual es Distribuidor, debe observar todas las leyes y reglamentos aplicables vigentes en ese país.

Esto incluye, de manera enunciativa más no limitativa, la venta solo de aquellos productos que están específicamente diseñados, formulados y aprobados para un mercado específico. Por ejemplo, los productos etiquetados para Estados Unidos sólo pueden venderse en Estados Unidos; los productos etiquetados para Colombia, solo pueden venderse en Colombia

### **3.12 ADHESIÓN A LEYES Y REGLAMENTOS**

Usted debe obedecer todas las leyes que se apliquen a su negocio de distribución mercantil y las relacionadas con los aportes al sistema de seguridad social en Colombia.

### **3.13 UN SOLO CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN**

Un Distribuidor podrá operar, obtener una compensación o bien tener un derecho de titularidad, sea como propietario absoluto, accionista, fiduciario o en cualquier otro carácter de beneficiario, de sólo un negocio de USANA. Sin embargo, a pesar de esta regla, su cónyuge podrá convertirse en Distribuidor y operar un segundo negocio en tanto que dicho negocio se coloque por debajo de uno de sus centros de negocio pero no en una organización de ventas de otras líneas. El segundo negocio deberá ser independiente y de buena fe operado por la persona que se enlista en el contrato y no por el propietario del primer negocio.

### **3.14 SE PROHÍBE EL REEMPAQUE Y EL REETIQUETADO**

Los Distribuidores no pueden reetiquetar ni alterar las etiquetas de ningún producto, información, materiales o programas de USANA en forma alguna. Los Distribuidores no pueden reenvasar o volver a llenar ningún producto USANA. Los productos USANA deben ser vendidos exclusivamente en sus recipientes originales. Dicho reetiquetado o reenvasado sería ilegal, lo cual podría acarrear sanciones penales graves. También puede generarse responsabilidad civil si las personas que consumen los productos sufren algún tipo de lesión o si sus propiedades sufren algún tipo de daño como consecuencia del reenvasado o reetiquetado de los productos.

### **3.15 VENTAS, TRASPASOS Y CESIONES DE DISTRIBUCIÓN**

Un Distribuidor no puede vender, traspasar o ceder la titularidad del negocio de Distribución de Productos USANA a ninguna persona o entidad, sin la aprobación expresa de USANA. Para obtener dicha aprobación, se requiere:

- Ser un Distribuidor y estar al día en el cumplimiento de sus obligaciones, tal como lo determine USANA a su entera discreción.
- Antes de que un traspaso sea aprobado debe, cumplir con cualesquiera obligaciones por concepto de deudas que el Distribuidor tenga con USANA.
- El Distribuidor que transfiere debe estar al día y no debe encontrarse en violación de ninguno de los términos del Contrato de Distribución o de las presentes Políticas y Procedimientos, a fin de poder traspasar su Distribución.
- Queda prohibido combinar Distribuciones. USANA no aprobará el traspaso de una Distribución a persona o Entidad alguna que actualmente sea un Distribuidor o que detente algún interés propietario en una Distribución.

De forma análoga, USANA no aprobará el traspaso de una Distribución a persona o Entidad alguna que haya detentado previamente un interés propietario en una Distribución de USANA, o que la haya operado.

- Queda prohibido traspasar Centros de Negocio individuales por separado de la Distribución. Si un Distribuidor desea traspasar su Distribución, todos los Centros de Negocio que le correspondan deben ser incluidos en el traspaso.
- El Distribuidor que traspasa debe notificar al Departamento de Ética y Educación de USANA sobre su interés en traspasar la Distribución. El traspaso de una Distribución no puede acarrear cambio alguno en las líneas de patrocinio.

### 3.16 SEPARACIÓN DE UNA DISTRIBUCIÓN CONJUNTA

Si los Distribuidores desean disolver Distribuciones que detenten conjuntamente, deben hacerlo de forma tal que ello no perturbe los ingresos ni los intereses de las organizaciones de su línea ascendente y de su línea descendente de patrocinio. Los Distribuidores deben tomar en cuenta lo siguiente al decidir si disuelven o no una Distribución que detenten conjuntamente:

- Si un contrato de Distribución que se comparte conjuntamente se disuelve, cualquiera de los copropietarios puede operar dicho contrato, pero los demás propietarios conjuntos deben renunciar a sus derechos, e intereses en el contrato.
- USANA no puede dividir una Organización de Línea Descendente, y tampoco puede dividir pagos por concepto de descuentos por Volúmenes de compra o bonos de descuento entre los titulares conjuntos.
- Si una Distribución detentada conjuntamente se disuelve, el o las personas que renuncien a la propiedad de la Distribución original, podrán hacer una solicitud como nuevos Distribuidores bajo cualquier Patrocinador, exclusivamente cuando haya transcurrido un período mínimo de 6 meses a partir de la fecha de procesamiento de esta disolución.
- Esta política no incluye la disolución de una distribución integrada por marido y mujer. Solo después del divorcio legal, cualquiera de los cónyuges puede dejar la distribución e inmediatamente inscribirse con el Patrocinador que elijan.

- Cualquier persona que haya pertenecido a alguna Distribución detentada conjuntamente, no podrá asociarse en o adquirir una Distribución existente.

### 3.17 SUCESIÓN

Si un Distribuidor muere o queda incapacitado, sus derechos a recibir Bonificaciones por Volúmenes de Compras, bonos por liderazgo, así como su Grupo Comercial u Organización de Línea Descendente, conjuntamente con todas las obligaciones del Distribuidor, pasarán a su sucesor o sucesores. A la muerte o incapacidad de un Distribuidor, el o los sucesores deberán presentar al Departamento de Ética y Educación de USANA el Acta de Defunción y/o las pruebas de la incapacidad, así como acreditar sus derechos hereditarios en términos de ley. En su caso, el sucesor deberá también presentar el Contrato de Distribución respectivo. Usted puede heredar y retener otra Distribución, aunque Ud. actualmente sea propietario de una Distribución.

En caso de intestado, USANA considerará la Distribución como no transferible si no es contactada por el representante autorizado de dicha propiedad, o por los herederos, beneficiarios, el fideicomisario sucesor, representante personal, o albacea, en un término de seis (6) meses a partir de la muerte del Distribuidor.

### 3.18 IMPUESTOS

#### 3.18.1 Impuestos

Cada Distribuidor es responsable de pagar sus propios impuestos nacionales, departamentales o municipales, sobre cualquier ingreso que haya generado como Distribuidor Independiente.

#### 3.18.2 Ventas (impuesto al valor agregado)

USANA cargará el Impuesto al Valor Agregado que se cause en la venta de sus productos, a la tasa vigente en la ley, expidiendo al efecto la factura de venta legal.

### 3.19 SOLICITUD POR TELÉFONO O CORREO ELECTRÓNICO

El uso de cualquier equipo de ofrecimiento telefónico automatizado en relación con el mercadeo o la promoción de USANA, sus productos, o de la oportunidad USANA, queda estrictamente prohibido. El uso de operaciones de telemercadeo para comercializar productos o servicios por la vía telefónica, o para captar Distribuidores potenciales, queda estrictamente prohibido. Los Distribuidores también tienen prohibido enviar mensajes no solicitados de correo electrónico o “spamming” para comercializar productos o captar Distribuidores potenciales.

### 3.20 TERRITORIOS; NO EXCLUSIVIDAD

No hay territorios exclusivos para comercializar los productos USANA, y ningún Distribuidor puede afirmar, implícita o explícitamente, que tiene un territorio exclusivo para comercializar productos o servicios USANA. El Distribuidor no tiene ningún otro derecho exclusivo bajo el Contrato de Distribución.

### 3.21 FERIAS Y EXPOSICIONES COMERCIALES

Los Distribuidores pueden exhibir y/o comercializar produc-

tos USANA en exposiciones y ferias comerciales, pero no pueden exhibir ni vender productos USANA en ventas de artículos usados (ventas de garaje), o mercados agrícolas, ya que esas plazas no corresponden con la imagen que USANA desea promover. Los Distribuidores pueden preparar un mostrador de productos USANA en ferias y exhibiciones comerciales, para los fines de captar nuevos Distribuidores potenciales. Todos los materiales impresos exhibidos en tales actos deben ser literatura oficial de USANA y deben identificar claramente como Distribuidor a la persona o personas que así lo presenten como Distribuidores Independientes.

## 3.22 TRANSFERENCIA DEL PATROCINIO

### 3.22.1 Afiliaciones conflictivas

Cada Distribuidor potencial tiene en última instancia derecho de elegir a su propio Patrocinador. Como regla general, se considera que el primer Distribuidor que presente una propuesta significativa a un Distribuidor potencial tiene la primera opción para reclamar el patrocinio si aquél decide solicitar la Distribución. Los principios básicos del derecho y sentido común y la consideración, deben regir cualquier disputa que pudiere surgir. En el caso de que un Distribuidor potencial o cualquier Distribuidor a nombre del Distribuidor potencial presente más de una forma de Solicitud y Contrato de Distribución a USANA, indicando un Patrocinador distinto en cada uno, la Compañía sólo considerará válidos la primera Solicitud y Contrato de Distribución que reciba, acepte y procese.

### 3.22.2 Cambios de Ubicación

USANA no permitirá que se efectúe cambio alguno en la línea de patrocinio, salvo en las siguientes circunstancias:

- Cuando un Distribuidor haya sido inducido de manera fraudulenta o poco ética a unirse a USANA.
- Cuando para corregir un error en la colocación, se haya presentado una solicitud de cambio dentro de los primeros 10 días después de la inscripción. Si Ud. hace una solicitud en esas circunstancias, también deberá presentar el consentimiento por escrito de su Patrocinador y el del Patrocinador de esa persona. Si para el momento de la solicitud Ud. tiene una Organización de Líneas Descendientes en funcionamiento, no se permitirá cambio alguno en la línea de patrocinio.
- Si Ud. termina su Distribución por escrito, puede volver a unirse colocándose debajo del Patrocinador de su elección, después de que haya transcurrido un período de 6 meses.
- Si Ud. ha permanecido “inactivo” es decir, sin haber efectuado compras de productos USANA y sin haber participado de otro modo en calidad de Distribuidor durante un período de 12 meses consecutivos, Ud. podrá terminar su Distribución por escrito y volver a unirse inmediatamente colocándose debajo del Patrocinador de su elección.
- Quedan estrictamente prohibidas las interferencias en las líneas de patrocinio. Las “Interferencias en las líneas de patrocinio” se definen como el prospectar una persona que ya forma parte de otra línea de patrocinio.

- En el caso de que Ud. dé por terminada su Distribución, Ud. renunciará a todos los derechos a percibir bonificaciones por Volumen de Compras que le correspondan provenientes de sus líneas descendentes de patrocinio anteriores.

### 3.22.3 Reclutamiento de miembros de otras líneas

Queda estrictamente prohibido el reclutamiento de miembros de otras líneas. “Reclutar miembros de otras líneas” se define como la inscripción o el intento de inscribir a individuos o entidades que ya son Clientes Preferenciales o tienen un Contrato de Distribución con USANA, o que han celebrado dicho contrato con una anterioridad de seis (6) meses calendario dentro de una línea diferente de patrocinio. Queda prohibido el uso de nombres comerciales, razones sociales, corporaciones, sociedades, fideicomisos, nombres de cónyuges, números de seguridad social, número de identificación de empleados, o números de identificación ficticios para eludir esta política. Los Distribuidores no podrán degradar, desacreditar o invalidar a otros Distribuidores de USANA en su intento por persuadir a otro Distribuidor para que sea parte de su organización.

## 3.23 PRÁCTICAS QUE PUEDEN INDUCIR A ENGAÑO

Los Distribuidores deben explicar precisa y fielmente los productos, la oportunidad, el Plan de Compensación y las Políticas y Procedimientos de USANA a los Distribuidores potenciales. Ello incluye lo siguiente:

- Ser honesto y procurar ser exhaustivo en la presentación del material del Plan de Compensación de USANA a los Distribuidores potenciales;
- Precisar que los ingresos derivados del Plan de Compensación de USANA se basan en sus compras personales de productos y en las bonificaciones por Volumen de Compras de los Distribuidores de su línea descendente;
- Hacer cálculos de ganancias que se basen en predicciones razonables de lo que el Distribuidor promedio podría lograr en circunstancias normales;
- Declarar que las ganancias pasadas obtenidas en un conjunto determinado de circunstancias no necesariamente reflejan las ganancias futuras;
- No hacer declaraciones erróneas sobre la cantidad de tiempo que un Distribuidor promedio tendría que dedicarle al negocio para obtener las ganancias estimadas, y no afirmar que cualquier Distribuidor individual tiene garantizadas las ganancias;
- Nunca afirmar ni sugerir que Ud. va a crear una Organización de Líneas Descendientes para alguien más;
- Nunca afirmar que algún Distribuidor tiene garantizadas las ganancias o los ingresos;
- No participar en compras en líneas descendentes o colocar pedidos en Centros de Negocio diferentes a aquellos en donde se generó la venta.

## SECCIÓN 4 — RESPONSABILIDADES DE LOS DISTRIBUIDORES

¿Cuáles son las responsabilidades que asumen los Distribuidores al suscribir el contrato de Distribución Mercantil?

Desde luego el Contrato lo suscribieron como comerciantes independientes, y esa calidad se confirma tanto en el texto del contrato, como en el del manual de Políticas y Procedimientos y el Plan de Compensación, que forman parte integrante del Contrato, no obstante que se trata de un Contrato formulado por USANA, en el que los Distribuidores aceptan y suscriben según la figura jurídica de la adhesión expresa a sus términos y condiciones, las relaciones que establece entre las partes los Distribuidores no se encuentran subordinadas a USANA, pues se trata de relaciones entre iguales.

El objeto primordial del Contrato consiste en la distribución mercantil de los productos USANA, mediante su comercialización a precios de menudeo entre el público consumidor, función que asumen libremente los Distribuidores al pagar previamente y en todos los casos a USANA a precios de mayoreo, y con dinero de su propio peculio, el importe de los productos que van a comercializar entre el público consumidor, como comerciantes independientes.

En consecuencia, la comercialización o venta de los productos USANA a precios de menudeo al público consumidor que llevan a cabo los Distribuidores de productos que han adquirido previamente, es siempre en beneficio de ellos mismos, pues todo pedido u orden de compra de productos que presentan los Distribuidores a USANA, debe ser pagado antes de ser surtido o en el acto de su entrega. Esto es, los Distribuidores se dedican a la comercialización de artículos de su propiedad.

Es por ello que todas las estipulaciones contractuales, en especial las del Plan de Compensación, no contienen propiamente obligaciones para los Distribuidores, sino condiciones de cuyo cumplimiento depende el que los Distribuidores obtengan bonificaciones adicionales, que se expresan en porcentajes de los precios de mayoreo, sobre el Volumen de Compras que lleven a cabo los Distribuidores que integran sus líneas de patrocinio descendente, también llamada su organización o grupo comercial.

La documentación de ayuda comercializada por USANA también contienen bases y normas técnicas comerciales, así como la proyección de tareas y metas escalonadas para el desarrollo de los negocios de cada Distribuidor, mostrándoles cómo pueden alcanzar las metas de liderazgo que podrían incrementar los ingresos y ganancias de su negocio de distribución.

En lo esencial, podemos agregar únicamente que la responsabilidad que asuma un Distribuidor – primero ante sí mismo como titular único de su negocio personal de distribución, y después ante el patrocinador que lo puso en contacto con USANA, así como ante los Distribuidores colocados en su línea descendente de patrocinio, y ante USANA que le brinda esta oportunidad de desarrollar un negocio— además

de su empeño, su talento y el tiempo que le dedique a su Distribución, pueden incidir para que llegue a ser próspero para su beneficio y el de su familia.

### 4.1 DESARROLLO DE SU ORGANIZACIÓN DESCENDENTE

Se sugiere que cualquier Distribuidor que patrocine a otro para la celebración del contrato de Distribución, ponga a éste al tanto en el conocimiento de los productos, de poner en práctica técnicas efectivas de comercialización siguiendo el Plan de Compensación y a las Políticas y Procedimientos. Además es lógico que para lograr el desarrollo de su propio negocio de distribución, los Distribuidores se preocupen y en consecuencia se ocupen por iniciativa propia de transmitir a los nuevos Distribuidores de su línea descendente los conocimientos y experiencia que hayan adquirido en la comercialización de los productos; para cerciorarse de que los Distribuidores de su línea descendente realicen sus negocios en forma profesional y ética y promuevan la comercialización brindando una atención de calidad al cliente.

Cuando se patrocina o inscribe a un nuevo Distribuidor, es responsabilidad del Distribuidor Patrocinador asegurarse de que el potencial y/o nuevo Distribuidor cuente con la versión más actualizada de estas Políticas y Procedimientos, así como del Plan de Compensación de USANA, o tenga acceso en línea a éstos, antes de la celebración del Contrato de Distribución.

A medida que un Distribuidor vaya progresando por los diversos niveles de liderazgo, como consecuencia del desarrollo de sus propias líneas descendentes de patrocinio en la red de multiniveles, le resultará indudable que el éxito que haya alcanzado en su negocio personal de distribución es el resultado lógico del aumento en el cumplimiento de sus responsabilidades libremente asumidas de motivar a los Distribuidores de su línea descendente de patrocinio.

### 4.2 POLÍTICAS DE NO DESACREDITACIÓN

A fin de sentar los ejemplos correctos para sus líneas descendentes, los Distribuidores deben abstenerse de desacreditar a otros Distribuidores de USANA, productos de USANA, el Plan de Compensación y a empleados de la Compañía. Dicha desacreditación constituye una violación substancial de las presentes Políticas y Procedimientos.

### 4.3 RETENCIÓN DE SOLICITUDES O PEDIDOS

Todos los Distribuidores deben dirigir a USANA los formularios y solicitudes que reciban de otros Distribuidores o aspirantes a Distribuidores al siguiente día hábil de la fecha en que se hayan firmado dichos formularios o solicitudes.

### 4.4 INFORMAR SOBRE VIOLACIONES A LAS POLÍTICAS

Los Distribuidores deben informar al Departamento de Ética y Educación de USANA sobre cualquier violación que observen de las Políticas de USANA.

## SECCIÓN 5 — REQUISITOS DE COMPRAS

### 5.1 COMPRA Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS

El Plan de Compensación de USANA se basa en la compra de productos USANA y su comercialización o reventa a los consumidores finales. Los Distribuidores deben satisfacer requisitos específicos en las compras tanto personales como de su Team (además que satisfacer otras responsabilidades establecidas en la presentes Políticas y Procedimientos), a fin de ser elegibles para obtener bonificaciones por Volumen de Compras, y avances a niveles superiores de logro. Los siguientes requisitos de compras deben ser satisfechos para que los Distribuidores sean elegibles para obtener sus bonificaciones por Volumen de Compras:

- Los Distribuidores están obligados a entregar a sus Clientes consumidores las facturas correspondientes que amparen las compras realizadas por éstos, que contengan el IVA desglosado, en las cuales se indique la fecha y monto de la compra, los artículos comprados y la garantía de satisfacción de USANA. Los Distribuidores deben conservar todos los comprobantes de las operaciones realizadas por lo menos durante un período de dos años, y deben presentarlos a USANA cuando la Compañía lo solicite; para los mercados en los que aplique.
- Los registros que documenten las compras de los Distribuidores, y las facturas que amparen dichas compras cumplirán los requisitos de ley aplicables según el país donde opere.

### 5.2 REVENTA A CONSUMIDORES

Los Distribuidores pueden revender los productos USANA al público consumidor al precio que ellos elijan. Sin embargo para dar estabilidad al mercado, USANA publicará periódicamente listas de precios que se recomiendan para la venta al público consumidor de todos sus productos.

### 5.3 SE PROHÍBEN LAS COMPRAS EXCESIVAS DE INVENTARIO

USANA prohíbe estrictamente la compra de cantidades no razonables de productos con el único fin de calificar para bonificaciones, bonos o avances conforme al Plan de Compensación. Los Distribuidores no podrán adquirir más de lo que podrían razonablemente revender o consumir en un periodo rotante de cuatro semanas ni alentar a otros a hacerlo.

No es requisito que los Distribuidores mantengan un inventario de productos ni ayudas de venta además del Kit de Inicio. Para los Distribuidores que lo tengan, en cierta forma podría ser más fácil crear una team porque se reduce el tiempo de respuesta para surtir los pedidos de los clientes o de nuevos Distribuidores. Cada Distribuidor decide a este respecto.

### 5.4 DEPÓSITOS

No se deben pagar anticipos de dinero alguno a los Distribuidores y éstos no deben aceptar dinero alguno por concepto de compras, salvo al momento de la entrega de los productos.

## SECCIÓN 6 — BONIFICACIONES POR VOLUMEN DE COMPRAS

### 6.1 CICLOS DE BONIFICACIÓN POR VOLUMEN DE COMPRAS

USANA reconoce las bonificaciones por Volumen de Compras semanalmente. El Distribuidor debe revisar las bonificaciones por Volumen de Compras que corresponden e informar a USANA sobre cualquier error o discrepancia dentro de un plazo de treinta (30) días a partir de la fecha del pago de bonificación. Se considerará que si transcurre dicho período de treinta días sin que tales errores o discrepancias sean señalados a USANA, el Distribuidor en cuestión habrá renunciado a cualquier corrección o aclaración.

### 6.2 AJUSTE DE BONIFICACIONES ADICIONALES POR VOLUMEN DE COMPRAS

Los Distribuidores obtienen bonificaciones por Volumen de Compras. Sin embargo, USANA ajustará las bonificaciones por Volumen de Compras obtenidos por cualquier compra, cuando el Consumidor devuelva el producto adquirido para recibir un reembolso. USANA deducirá el Volumen de Compras atribuible al producto devuelto del Volumen de Compras de Grupo de la Línea Ascendente del Distribuidor dentro de las primeras 2 semanas a partir de la fecha del reembolso.

### 6.3 PÉRDIDA DEL DERECHO A RECIBIR BONIFICACIONES POR VOLUMEN DE COMPRAS

Usted debe ser un Distribuidor activo y debe hallarse en pleno cumplimiento de los términos del Contrato de Distribución, a fin de calificar para recibir bonificaciones por Volumen de Compras y bonos. USANA no pagará beneficios o incentivos al distribuidor que no suministre prueba válida de registro del Registro Único Tributario (RUT), esto es con la marca de agua "Documento en trámite.

### 6.4 BONIFICACIONES Y SALDOS A FAVOR NO RECLAMADOS

Los pagos a un Distribuidor por concepto de bonificaciones y bonos que no sean depositados en el término de un año después de la fecha de pago por ausencia de la documentación requerida, serán considerados como propiedad no reclamada. USANA hará llegar al Distribuidor dueño de la propiedad no reclamada un aviso por escrito del estatus de su propiedad y las instrucciones para reclamar dicha propiedad. Los Distribuidores que deseen reclamar sus fondos no reclamados deberán llenar, firmar y devolver a USANA dicho aviso dentro del plazo especificado. Cuando USANA reciba el aviso, procesará la solicitud de fondos en un término de 8 a 12 semanas. Se cobrará un recargo de \$21,000 pesos por la remisión de cada cheque, así como una tasa de \$21,000 pesos por cada notificación que se envíe al Distribuidor. Dichos cobros serán deducidos del saldo adeudado al Distribuidor.

Los Distribuidores que tengan un saldo a favor deben utilizarlo dentro de un plazo de seis (6) meses a partir de la fecha en la que se originó el mismo. Si dicho saldo a favor no ha sido

utilizado dentro de dicho plazo de seis meses, USANA intentará notificar al Distribuidor enviándole una notificación por escrito a su última dirección conocida, o correo electrónico registrado en nuestro sistema avisándole a dicho Distribuidor sobre su saldo a favor.

Se cobrará un cargo de \$21,000 pesos por cada intento de notificación. Dicho cargo se deducirá del crédito en cuenta corriente del Distribuidor.

## 6.5 PAGOS INTERRUMPIDOS, Y REEXPEDICIÓN DE PAGOS

USANA cobrará una cuota por cualquier solicitud de interrupción de pagos. Además, USANA se reserva el derecho de cargar una cuota razonable por la reemisión del pago. USANA no depositará bonificaciones de distribuidores que se encuentren dentro de las listas de la Oficina de control de activos del extranjero (OFAC por sus siglas en Inglés) y podrá remitir dichos fondos a la entidad gubernamental que lo solicite a USANA.

## SECCIÓN 7 – GARANTÍAS, DEVOLUCIONES Y RECOMPRA DE INVENTARIO DE PRODUCTO

### 7.1 GARANTÍA DE CAMBIO DE PRODUCTO

USANA garantiza la calidad de sus productos, y por lo tanto cambiará todo producto defectuoso. Quien devuelva un producto dañado o defectuoso debe llenar un Formulario de Cambio o Devolución de Productos del Distribuidor.

Los cambios de producto hechos con el fin de obtener una ganancia favorable mediante la maximización de bonificaciones o manipulación del Plan de Compensación (según sea evidente a través de patrones observados fuera del patrón promedio de cambio) no serán pagados y se considerarán una violación material del Contrato de Distribución.

### 7.2 POLÍTICAS DE DEVOLUCIÓN EN TREINTA (30) DÍAS

#### 7.2.1 Clientes minoristas

USANA establece como obligación de sus Distribuidores el cumplir con la garantía 100% incondicional del reembolso del precio pagado en 30 días a todos los Clientes Minoristas y/o Consumidores. Si por algún motivo un Cliente Minorista se siente insatisfecho con algún producto USANA, podrá devolver el producto a los Distribuidores a los cuales compró el producto dentro de un plazo de treinta (30) días a partir de la fecha de compra, para recibir un reemplazo, cambio o el reembolso total del precio de compra. Si el Cliente Minorista solicita un reembolso, los Distribuidores que comercializaron el producto al Cliente Minorista deben reembolsar inmediatamente el precio de compra que pagó el Cliente Minorista. Los Clientes Minoristas deben devolver la mercancía a los Distribuidores que se la vendieron. USANA no aceptará mercancía devuelta directamente por los Minoristas. A su vez, los Distribuidores deben llenar un Formulario de Devolución de Producto de Cliente Insatisfecho y enviar dicho formulario

junto con el recibo original de compra y la mercancía devuelta a USANA. USANA reemplazará entonces la mercancía devuelta con un producto igual y enviará éste a los Distribuidores.

#### 7.2.2 Clientes preferenciales

USANA ofrece a sus Clientes Preferenciales una garantía de reembolso del 100% durante 30 días con sus pedidos iniciales de productos. Si por algún motivo un Cliente Preferencial se siente insatisfecho con algún producto USANA, él/ella puede devolver el producto a la Compañía dentro de un plazo de treinta (30) días, para recibir un reemplazo, un cambio o el reembolso total del precio de compra. Si un Cliente Preferencial devuelve mercancía por un monto igual o superior a \$140,000 pesos, ello se considerará como una Cancelación Voluntaria del Convenio de Comprador Preferencial. Para todas las demás devoluciones, la Compañía recomprará el inventario de conformidad con los términos de la Sección 7.3. Más aún, la Compañía ajustará el Volumen de Compras del Distribuidor correspondiente de conformidad con la Sección 6.2.

#### 7.2.3 Distribuidores

Si un Distribuidor decide cancelar su Distribución durante el período de treinta días inmediato posterior a la celebración del Contrato de Distribución Mercantil, USANA reembolsará el 100% del precio del “Kit de Inicio” y todos los productos comprados como parte del pedido inicial del Distribuidor (excluyendo el costo del envío). El Distribuidor que cancela debe devolver los productos y el “Kit de Inicio” completo a USANA, con flete prepagado, junto con una carta explicando que desea dar por terminado su Contrato de Distribución y recibir un reembolso. Sírvase notar que este reembolso del 100% (menos el flete) no se aplica una vez que un Distribuidor haya hecho su segundo pedido de productos. Después del primer pedido, los reembolsos de productos devueltos, Paquetes de Inscripción o Inscripción y ayudas de venta se efectúan de conformidad con la Sección 7.3. Si un Distribuidor devuelve su “Kit de Inicio” y/o mercancía por un monto igual o superior a \$140,000 pesos para recibir un reembolso, dicha devolución efectivamente constituye una Cancelación Voluntaria de su Contrato de Distribución Mercantil. Más aún, la Compañía ajustará el Volumen de Compra de los Distribuidores correspondientes de conformidad con la Sección 6.2.

Además, USANA puede deducir del monto del reembolso cualquier bonificación o bono que el Distribuidor pueda haber recibido como resultado de la compra de los productos que está regresando.

### 7.3 OTROS TIPOS DE DEVOLUCIONES

Después del pedido inicial, un Distribuidor puede devolver productos a USANA, incluidos los materiales promocionales y las ayudas para el desarrollo del negocio adquiridos dentro de los últimos 365 días, para un reembolso de 100% del precio de compra (menos los cargos de manejo y envío) si la mercancía se encuentra en condición de ser revendida. Sin embargo, las devoluciones que resulten en reembolsos de más de \$140,000 pesos pueden resultar en la terminación del Contrato de Distribución. Más aún, USANA puede deducir del monto de la devolución cualquier Bonificación

por Volumen de Compras que el Distribuidor haya podido recibir como resultado de la compra de los productos que esté devolviendo.

## 7.4 PROCEDIMIENTOS PARA TODAS LAS DEVOLUCIONES Y RECOMPRAS

Para recibir un reembolso, un cambio o un reemplazo de productos comprados, el Distribuidor debe:

- Devolver el producto con la confirmación original del pedido a USANA;
- Usar los cartones de envío y los materiales de embalaje correspondientes para devolver los productos a USANA. El Distribuidor es responsable de hacer el seguimiento de su envío devuelto, en caso de que ello sea necesario.

Si un Distribuidor devuelve productos de un Cliente Minorista, debe:

- Enviar el producto a USANA dentro de un plazo de 10 días a partir de la devolución del Cliente. El paquete debe ir acompañado de un Formulario de Devolución de Producto de Cliente Insatisfecho lleno, una copia del recibo original de la compra y la porción de producto no usado en su recipiente original.
- Solo el Cliente Preferencial o el Distribuidor que hizo el pedido del producto a USANA puede devolverlo.
- USANA no es responsable por artículos perdidos durante el envío.

## SECCIÓN 8 — RESOLUCIÓN DE DISPUTAS Y PROCEDIMIENTOS DISCIPLINARIOS

### 8.1 DISPUTAS ENTRE DISTRIBUIDORES

#### 8.1.1 Quejas y reclamos

Cuando un Distribuidor tiene un agravio o una queja con otro Distribuidor por cualquier práctica o conducta relacionada con sus respectivos negocios con USANA, el Distribuidor que se queja debe primero tratar el problema con el otro Distribuidor. Si eso no resuelve el problema, entonces el Distribuidor que se queja debe informar del problema a su Líder Oro, a fin de resolver el problema a nivel local. Si no es posible resolver el problema en esa instancia, entonces el mismo debe ser informado por escrito al Departamento de Ética y Educación de USANA. El Departamento de Ética y Educación revisará la queja y tomará una decisión definitiva. La queja debe identificar instancias específicas de supuesta conducta impropia y hasta donde sea posible, identificar las fechas correspondientes en las que el o los acontecimientos tuvieron lugar, el o los sitios en donde ocurrieron y todas las personas que tienen conocimiento de primera mano de dicha conducta impropia.

#### 8.1.2 Revisión del Departamento de ética y educación

Al recibirse una queja por escrito, el Departamento de Ética y Educación de USANA investigará el asunto, revisará las políticas aplicables y tomará una decisión sobre cómo se deberá resolver la disputa. El Departamento de Ética y Educación

también puede imponer sanciones disciplinarias que guarden congruencia con las disposiciones de la Sección 8.2.

USANA, a su discreción, podrá suspender temporalmente la Distribución durante la investigación. Si USANA llegara a suspender temporalmente una Distribución durante una investigación y, una vez que la investigación concluya, los resultados de la misma muestran que el Distribuidor no incurrió en violación alguna del Contrato de Distribución, USANA, sin demora alguna, pagará al Distribuidor las bonificaciones generadas durante el periodo en que la Distribución estuvo suspendida.

### 8.2 MEDIDAS DISCIPLINARIAS

La violación de cualquiera de los términos y condiciones del Contrato de Distribución Mercantil o cualquier conducta comercial ilícita, fraudulenta, engañosa o poco ética por parte de un Distribuidor podrá conllevar, a criterio de USANA, una o más de las siguientes sanciones:

Una amonestación por escrito, precisando el significado y la aplicación de una política o procedimiento específico, y advirtiendo que de proseguir la violación del contrato ésta acarreará nuevas sanciones.

- Un período de prueba, el cual podría incluir requerir al Distribuidor en cuestión, que tome las medidas necesarias de reparación lo cual incluye la observación y el seguimiento por parte de USANA, para cerciorarse de que efectivamente se cumpla el contrato a la letra.
- Dar por terminado el Contrato de Distribución del Distribuidor por violación de las normas contractuales de que se trate.

## SECCIÓN 9 — PEDIDOS

### 9.1 MÉTODOS PARA HACER PEDIDOS

Los Distribuidores podrán hacer pedidos por teléfono, correo electrónico, a través de Internet o a través del Programa de Pedido automático.

Al hacer pedidos por teléfono, esté preparado para dar toda la información solicitada en el Formulario de Pedido de Productos del Distribuidor. Los pagos pueden ser efectuados en los casos de Pedido automático y para Clientes Preferenciales mediante los métodos que USANA tenga disponibles en cada mercado.

### 9.2 PROGRAMA DE PEDIDO AUTOMÁTICO

Los Distribuidores y los Clientes Preferenciales pueden participar en el Programa de Pedido automático de USANA. Para afiliarse a este programa, llene el Contrato distribución mercantil, identificando los productos susceptibles de recibir bonificaciones por Volumen de Compras, que Ud. desea que USANA le envíe automáticamente cada período renovable de cuatro semanas. La tarjeta de crédito o la cuenta bancaria que usted utiliza para hacer el pago, recibirá automáticamente un cargo por el monto del pedido, más cualquier cargo adicional por concepto de gastos de envío e impuestos aplicables. Los Distribuidores deben cerciorarse de contar con los fondos suficientes en su cuenta en la semana previa a la semana en que hagan su pedido conforme al Programa de Pedido automático.

### 9.3 POLÍTICAS GENERALES DE PEDIDOS

En los pedidos enviados por correo que tengan pagos incorrectos o inválidos, USANA tratará de comunicarse con el Distribuidor por teléfono y/o correo, para tratar de obtener el pago. Si esos intentos no tienen éxito al cabo de cinco días laborables, entonces el pedido será devuelto sin haber sido procesado. No se aceptan pedidos de pago contra entrega. USANA no tiene requisitos mínimos de pedidos. Se pueden combinar pedidos de productos y “Kits de Inicio”.

### 9.4 COMPRAS DE PRODUCTOS USANA

Cada Distribuidor debe comprar sus productos directamente de USANA, a fin de que cada compra se acredite a su Volumen de Compras y se compute para determinar las bonificaciones por Volumen de Compras que le corresponden.

### 9.5 POLÍTICA SOBRE PRODUCTOS PENDIENTES DE ENTREGA

Como regla general, USANA no dejará como pendiente de entrega aquellos productos solicitados que no tenga en inventario. Sin embargo, de ser necesario, USANA dejará pendientes de entrega aquellos productos solicitados dentro del Programa de Pedido automático.

### 9.6 DISCREPANCIAS EN LOS ENVÍOS

No notificar a USANA sobre alguna discrepancia o daño en los envíos en un plazo de treinta (30) días a partir de la fecha del envío, ocasionará la cancelación del derecho del Distribuidor a solicitar una corrección. Siga el procedimiento para corregir discrepancias de envío que se describe en el Formulario de Cambio o Devolución de Productos del Distribuidor.

## SECCIÓN 10 – PAGO Y ENVÍOS

### 10.1 MÉTODOS DE PAGO

Todos los formularios y autorizaciones deben ir acompañados de la firma del Distribuidor.

#### 10.1.1 Orden de pago

Haga todas las órdenes de pago a nombre de USANA Health Sciences Colombia S.A.S., por el monto completo del pedido de compras, incluidos el Impuesto al Valor Agregado y los cargos de manejo y envío aplicables.

#### 10.1.2 Tarjetas de crédito

USANA acepta tarjetas de crédito VISA, MasterCard, Diners, Falabella y American Express. En caso de que se decline el cargo, el pedido no será aceptado. Está prohibido utilizar la tarjeta de crédito de otra persona y hacerlo puede constituir causal de terminación inmediata de su Contrato como Distribuidor.

#### 10.1.3 Programa de pagos bancarios electrónicos

El Programa de Pagos Bancarios Electrónicos autoriza a USANA a cobrar el monto del pedido sobre la cuenta bancaria o tarjeta de crédito del Distribuidor.

### 10.2 PROGRAMA DE PEDIDO AUTOMÁTICO

Una vez iniciado, el programa permanecerá en vigor hasta que se reciba un aviso de cancelación por escrito en las oficinas corporativas de USANA.

Los cambios o cancelaciones efectuados a un Pedido Automático existente podrán hacerse en línea (sólo cambios), por teléfono o por escrito a más tardar el viernes previo a la fecha de procesamiento del pedido.

La participación en el Programa de pedido automático es puramente opcional.

Los pedidos de Pedido automático se limitan exclusivamente a la compra de productos susceptibles de recibir bonificaciones por Volumen de Compras; los pedidos de “Kits de Inicio” no se incluyen en los pedidos de Pedido automático.

## SECCIÓN 11 – SERVICIO A LOS DISTRIBUIDORES

### 11.1 MODIFICACIONES A SU CONTRATO DE DISTRIBUIDOR

#### 11.1.1 Generalidades

Cada Distribuidor debe notificar inmediatamente a USANA sobre cualquier cambio de la información que proporcionó, contenida en el Contrato de Distribución. Los Distribuidores pueden modificar su Contrato de Distribución existente presentando una solicitud por escrito, y un nuevo Contrato de Distribución debidamente firmado, así como los demás documentos de respaldo relacionados.

#### 11.1.2 Adición de coaplicante

Al agregar a un solicitante conjunto a una Distribución existente, USANA requiere tanto una solicitud por escrito como un formulario Contrato de Distribución debidamente llenados que contenga el número de Registro Único Tributario del solicitante y del Distribuidor debidamente firmado por ambos. Las modificaciones permitidas dentro del ámbito de este párrafo no incluyen un cambio de patrocinio.

### 11.2 INFORMES GENEALÓGICOS Y DECLARACIONES DE BONIFICACIONES POR VOLUMEN DE COMPRAS

#### 11.2.1 Informes sobre genealogía

Los informes Genealógicos son opcionales y pueden ser solicitados a USANA. Los Informes también pueden ser pedidos por correo. Cuando un Distribuidor pide un Informe Genealógico, USANA deduce los cargos de procesamiento aplicables de los ingresos por concepto de bonificaciones por Volumen de Compras del Distribuidor. Los Informes Genealógicos de Líneas Descendientes contienen información confidencial propiedad exclusiva de USANA. Consulte en la Sección 3.6.2 las restricciones para el uso de dichos informes.

### 11.3 ERRORES O PREGUNTAS

En el caso de que un Distribuidor tenga dudas o crea que se han cometido errores en cuanto a las bonificacio-

nes por Volumen de Compras, bonos adicionales, Informes Genealógicos, pedidos o cargos, el Distribuidor debe notificar a USANA en un plazo de treinta (30) días a partir de la fecha del supuesto error o incidente en cuestión. USANA no se hará responsable de ningún error, omisión o problema que no sea reportado dentro de un plazo de treinta días.

#### 11.4 SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

Si Ud. tiene alguna pregunta sobre los envíos, pedidos, bonificaciones, o sobre el Plan de Compensación, sírvase escribir o llamar al Departamento de Servicios al Cliente.

## SECCIÓN 12 — POLÍTICAS RELATIVAS A INACTIVIDAD Y CANCELACIONES

### 12.1 INACTIVIDAD

Los Distribuidores que no cumplan con el Volumen Personal de Compras (VPC), indicado en el Plan de Compensación de USANA, en cualquier período operativo de cuatro semanas, no recibirán bonificaciones por concepto de Volumen de Compras por las compras generadas a través de su Organización de Líneas Descendientes para ese período operativo de cuatro semanas.

### 12.2 CANCELACIÓN POR INCUMPLIMIENTO

La violación por parte de un Distribuidor de cualquiera de los términos del Contrato de Distribución Mercantil incluidas cualesquiera modificaciones que pudiera hacer USANA ocasionalmente a su entera discreción, constituye un incumplimiento sustancial del Contrato de Distribución y podría conllevar, a criterio de USANA, a la aplicación o imposición de cualesquiera de las Medidas Disciplinarias enumeradas en la Sección 8.2, incluida la cancelación de su Contrato de Distribución. La cancelación del Contrato de Distribución impuesta como sanción traerá como consecuencia la pérdida para el Distribuidor de todos los derechos sobre su Organización de Líneas Descendientes, así como sobre cualquier bonificación adicional generada por la misma.

Un Distribuidor cuyo contrato sea cancelado por aplicación de una sanción, recibirá las bonificaciones por Volumen de Compras y bonos adicionales correspondientes únicamente a la última semana calendario completa antes de la terminación. Cuando una Distribución es cancelada como sanción, el Distribuidor será notificado por correo certificado en la dirección registrada en la Compañía. La cancelación entra en vigor en la fecha en la que se envía por correo certificado la notificación por escrito, a la última dirección conocida del Distribuidor, o cuando el Distribuidor reciba la notificación de cancelación, cualquiera de las dos que ocurra primero. En el caso de dicha Cancelación como sanción, el Distribuidor debe cesar inmediatamente de ostentarse como Distribuidor de USANA.

El Distribuidor puede apelar la sanción de cancelación de contrato, ante el Departamento de Ética y Educación de USANA. La apelación del Distribuidor debe hacerse por escrito y debe ser recibida por la Compañía dentro de los quince (15) días calendario a partir de la fecha de la cancelación impuesta por USANA. Si USANA no recibe la apelación dentro

de dicho período de quince días, la cancelación será definitiva. El Distribuidor debe presentar todos los documentos de respaldo junto con su carta de apelación. La apelación por escrito será revisada por el Departamento de Ética y Educación. Si el Distribuidor presenta una apelación oportuna de la cancelación de su contrato, el Departamento de Ética y Educación revisará y reconsiderará la justificación de la sanción y en su caso cualquier otra medida apropiada en lugar de la cancelación, y notificará al Distribuidor por escrito sobre su decisión. Dicha decisión del Departamento de Ética y Educación será definitiva. Un Distribuidor cuyo Contrato de Distribución sea cancelado con su consentimiento o a solicitud suya, podrá volver a solicitar ser admitido como Distribuidor dentro de un plazo de doce (12) meses calendario a partir de la fecha de cancelación. El Distribuidor que así desee volver a solicitar su admisión, debe presentar una carta al Departamento de Ética y Educación de USANA, indicando los motivos por los que considera que USANA debería permitirle volver a operar una Distribución. Queda por cuenta de la exclusiva discreción de USANA permitir o no permitir que dicha persona opere un negocio con USANA.

### 12.3 CANCELACIÓN POR ESCRITO

Un Distribuidor o un Cliente Preferencial puede cancelar su Contrato con USANA en cualquier momento y por cualquier motivo, enviando una notificación por escrito a USANA en la que indique su intención de descontinuar su Distribución. La notificación por escrito debe incluir la firma y el nombre del Distribuidor, impreso o en letra imprenta, así como la dirección y el número de identificación correspondiente.

USANA tiene el derecho de terminar el Contrato de Distribución en cualquier momento, sin estar obligado al pago de indemnización alguna, dando para el efecto un previo aviso con sesenta (60) días calendario de anticipación.

### 12.4 EFECTO DE LA CANCELACIÓN

Luego de la cancelación voluntaria o involuntaria de un Distribuidor, dicho ex Distribuidor no tendrá derecho, título, reclamo ni interés alguno en la Organización de Línea Descendente que operó, ni a bonificación o bono alguno por Volumen de Compras, por concepto de las compras generadas por dicha Organización. Luego de la cancelación voluntaria o impuesta de un Distribuidor, el ex Distribuidor no podrá continuar como Distribuidor de USANA, ni tendrá derecho alguno a comprar a precios de mayoreo y revender productos o servicios USANA. Deberá quitar cualquier signo de USANA que tenga a la vista del público, y deberá discontinuar el uso de cualquier otro material que tenga cualquier logotipo, marca comercial de USANA. Un Distribuidor que cancele por decisión propia, recibirá las bonificaciones por Volumen de Compras y bonos correspondientes únicamente a la última semana calendario completa previa a la terminación. Un Distribuidor cuyo Contrato sea cancelado como sanción, recibirá las bonificaciones por Volumen de Compras y los bonos que correspondan únicamente a la última semana calendario completa previa a su cancelación, a menos que la Compañía haya efectuado alguna retención de fondos durante el período de investigación. Si una

investigación de la conducta de un Distribuidor tiene como consecuencia una sanción de cancelación, no tendrá derecho a recuperar las bonificaciones por Volumen de Compras y los bonos que hayan sido objeto de retención.

## SECCIÓN 13 — DEFINICIONES

### DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

**Activo**—Se refiere a los Distribuidores que cumplen los requisitos mínimos de ventas contemplados en el Plan de Compensación.

**Avance de rango**—Mantener su negocio activo mediante la generación de puntos no solo le ayudará a comenzar a obtener los ingresos que usted busca, sino que potencialmente también podría ayudarlo a avanzar de rango.

**Bono Igualable Vitalicio**—Es la oportunidad de ganar más con el Bono Igualable Vitalicio, usted ganará un bono semanal que coincide con una parte de los Puntos por Volumen para Bonificación por todos los Distribuidores patrocinados personalmente que se convierten en Motivadores Premier o Motivadores Platino Premier. Y esto no es una oferta de una sola vez, tampoco. Mientras permanece activo y calificado, usted continuará recibiendo este bono durante la vigencia de su negocio USANA.

**Calificado**—Cumplir con los requisitos de ventas personales y grupales, para poder ser elegible para recibir bonificaciones.

**Cancelación**—La terminación de un Contrato de Distribuidor que es decretada por USANA.

**Cancelación Impuesta**—Terminación de un Contrato de Distribución o de un Contrato de Cliente Preferencial de un individuo. La Cancelación puede ser voluntaria o impuesta por una sanción.

**Cancelación Voluntaria**—La terminación de un Contrato de Distribución o de Cliente Preferencial decidida por el Distribuidor o el Cliente Preferencial que elige no continuar su afiliación con USANA por algún motivo.

**Centro de Negocio**—El término “Centro de Negocio” se define en el Plan de Compensación de USANA.

**Cliente minorista**—Es un consumidor que compra productos directamente a un Distribuidor.

**Cliente Preferencial**—Pueden pedir productos a nuestro precio preferencial (e incluso calificar para ahorros adicionales aprovechando el Pedido Automático), pero no ganan bonificaciones. Si bien usted como Distribuidor no se hace acreedor a bonificaciones por realizar ventas al menudeo a clientes preferenciales, sus pedidos sí le generan puntos que se agregan al total de su Volumen de Compras de Grupo para el Centro de Negocio en que se haya colocado.

**Compañía**—El término “Compañía” tal como se usa a todo lo largo de estas Políticas y Procedimientos, y en toda la literatura de USANA, significa USANA Health Sciences Colombia S.A.S.

**Compras en líneas descendentes**—Ubicar una orden en un Centro de Negocio diferente al centro de negocio donde se hizo la compra. Los distribuidores no deben participar en compras de línea descendente.

**Consumidor**—Cualquier persona que consuma o utilice los productos de USANA.

**Contrato de Distribución**—El término Contrato de Distribución, tal como se utiliza en las Políticas y Procedimientos, se refiere a la Solicitud y al Contrato de Distribución Mercantil, así como a las Políticas y Procedimientos de USANA, y al Plan de Compensación.

**Distribuidor**—Persona natural o jurídica que ha celebrado con USANA un Contrato de Distribución Mercantil, y por tanto tiene todos los privilegios y responsabilidades de un Distribuidor con el beneficio agregado de que tiene la autorización de comprar productos USANA y revenderlos a sus Clientes Minoristas.

**Distribuidor Activo**—Un Distribuidor que satisface los requerimientos mínimos de Volumen Personal de Compras tal como se expone en el Plan de Compensación de USANA.

**Informe de la Genealogía**—Informe generado por USANA que proporciona datos claves relacionados con las identidades de los Distribuidores y la información de compras de la equipo de Líneas Descendentes de cada Distribuidor. Este informe contiene información y datos comerciales confidenciales considerados secretos industriales. (Ver Sección 3.6.1).

**Kit de Inicio**—Conjunto de materiales de capacitación de USANA y de la literatura de apoyo comercial que adquiere cada nuevo Distribuidor.

**Lado**—Los individuos captados bajo un lado de un Centro de Negocio y sus respectivas Organizaciones en Línea Descendente representan un tramo en su Equipo.

**Lado corto**—Lado de un Centro de Negocio que genere menos puntos para el Volumen de Compras de Grupo.

**Línea de patrocinio**—Las líneas de patrocinio se componen de las personas que patrocinan a nuevos distribuidores, su patrocinador, y todas las demás personas que son inscritas en línea descendente.

**Patrocinador**—El individuo que le presenta USANA a un prospecto de Distribuidor o Cliente.

**Patrocinio**—El acto de patrocinar a un nuevo Distribuidor o Cliente.

**Pedido Automático**—Es precisamente eso, el envío automático de sus productos favoritos a las puertas de su hogar cada periodo renovable de cuatro semanas, o disponible para usted en el área para recoger pedidos. Además, los Pedidos Automáticos califican para obtener el 10 por ciento de descuento sobre el Precio Preferencial, de modo que usted ahorra dinero y podría incrementar sus utilidades en la venta al menudeo.

**Período Operativo de Cuatro Semanas**—Los cuatro períodos de bonificación por Volumen de Compras (cuatro viernes) después de que un Distribuidor hace un pedido de productos de \$210,000 pesos. Si un Distribuidor realiza un pedido un viernes, el viernes en el que hizo el pedido empieza a contar como el primer viernes de los cuatro períodos en que se cubren las bonificaciones del período para alcanzar un volumen de Distribuidor.

Ejemplo: Si un Distribuidor hace su pedido el viernes 13 de septiembre de 2013, el período operativo de pago de tres semanas vence tres viernes más tarde (viernes, 4 de octubre de 2013). Para permanecer activo, un Distribuidor debe hacer su pedido de productos el viernes 1 de octubre de 2013, a más tardar.

Ejemplo: Si un Distribuidor hace su pedido de compra el viernes 6 de septiembre, el período operativo en que se cubren las bonificaciones de cuatro semanas vence tres viernes más tarde (viernes 27 de septiembre de 2013). Para permanecer activo, un Distribuidor debe hacer su pedido de productos el viernes 4 de octubre de 2013 a más tardar. El mantenimiento del estado activo de un Distribuidor durante un período para alcanzar el Volumen de Compras es clave para que el Distribuidor sea considerado elegible para obtener bonificaciones por Volumen de Compras y bonos adicionales.

**Productos Susceptibles de generar bonificaciones por Volumen de Compras**—Todos los productos USANA que comercializan los Distribuidores son susceptibles de incluirse en el Volumen de Compras Personales o de Grupo que generan bonificaciones adicionales que se reembolsan a los Distribuidores, a excepción hecha de los “Kits de Inicio” y otras ayudas para la operación de los Distribuidores.

**Punto de Volumen (PV)**—Cada producto de USANA tiene unos puntos de valor para la venta. Estos puntos de valor de la venta son usados para determinar el pago de comisiones.

**Puntos por Volumen para Bonificación (PVB)**—Los puntos de volumen de ventas utilizados para el pago de las bonificaciones de los Distribuidores.

**Rango**—El título o nivel al que califica un Distribuidor basado en los diferentes niveles de ventas mencionados en el Plan de Compensación.

**Tasa de conversión**—Tasa utilizada para convertir los Puntos por Volumen para Bonificación a pesos colombianos.

**The HUB**—Este es el epicentro de su negocio. Con The Hub, usted cuenta con una atractiva interfaz que almacena noticias, informes, herramientas comerciales y de venta, su carrito de compras, material de capacitación, y mucho más. Además, The Hub es fácil de navegar y compatible con dispositivos móviles, por lo tanto se adapta a todos sus aparatos. Por si fuera poco, es totalmente personalizable, para que así usted vea exclusivamente lo que desea ver.

**Volumen de compra personal (VCP)**—Se refiere al volumen de ventas generado en sus propios Centros de Negocio y que se utilizan para calificar para recibir bonificaciones.

**Volumen de Compras de Grupo (VCG)**—El Volumen de Compra susceptible de generar bonificaciones por los Volúmenes de Compras de productos USANA generados por la equipo de Líneas Descendentes de un Distribuidor. El Volumen de Compras de Grupo no incluye el Volumen Personal de Compras del sujeto Distribuidor. (Los Equipos de Arranque como el “Kit de Inicio” y los materiales para la asistencia de la distribución no generan Volumen de Compras).

**Volumen de Compras de Grupo (VCG) del Lado Derecho**—El Volumen de Compras de productos susceptibles de generar bonificaciones por el Volumen de Compras que se generen en el lado derecho de las líneas descendentes de un Centro de Negocio particular.

**Volumen de Compras de Grupo (VCG) del Lado Izquierdo**—El Volumen de Compras de productos susceptibles de generar bonificaciones por el Volumen de Compras que se genere en el lado izquierdo de las líneas descendentes de un Centro de Negocio particular.

**TOD** **LO** **QUE** <sup>TM</sup>  
**HACEMOS**  
**TE** **AYUDA** **A**  
**AMAR LA VIDA**  
**Y** **VIVIRLA.**



USANA.com

USANA Health Sciences Colombia, S.A.S.  
Calle 100 No. 13-76 Piso 4to, Torre Mansarovar  
Bogotá D.C. Colombia